

Introduction générale :

Le système financier international actuel a été marqué par une succession de turbulences graves.

En effet, la grave crise systémique qui a frappé la planète de la finance s'est déclenchée avec le Krach des prêts hypothécaires « la crise de subprime ». Celui-ci est dû en grande partie à la volatilité importante des T.is qu'utilisaient les banques américaines, aux mécanismes de transmission des créances par titrisation qui a fini par faire naître un doute et une méfiance générale dans le système financier.

Il s'en est suivi une grave récession économique qui à son tour a décrédibilisé la finance dite conventionnelle.

Au milieu de ces turbulences, certains économistes, afin de se prémunir contre ces problèmes, proposent un environnement plus stable en adoptant une économie portant des valeurs éthiques (économie réelle) et des comportements conformes aux principes religieux.

C'est dans ce contexte que l'alliance de la religion et de l'économie s'est développée avec comme principe des mécanismes orientés d'abord vers l'éthique.

Longtemps tabou, la FI, technique peu connue, n'a pu s'installer sans avoir eu droit aux différents débats par des spécialistes dans le monde entier. Cette dernière est basée principalement sur un système de partage de risque, donc de part et de part connus sous le jargon bancaire P&LS (profit & loss sharing).

Dans le contexte global de la mondialisation, la FI est une pratique qui prend de plus en plus d'ampleur ces dernières années aussi bien dans les pays du Golfe que dans les pays occidentaux notamment après la crise de 2008.

L'extrapolation de cette logique pourrait conduire à l'implantation et la mise en place de réformes par l'apport de nouveaux produits bancaires visant à remplacer les produits bancaires conventionnels par des financements alternatifs éthiques eux même susceptibles de générer une économie plus ouverte et plus développée.

Tenant compte de ce fait et suite à la forte demande potentielle de la clientèle mondiale et arabe certainement dans les pays maghrébins, le Crédit Populaire d'Algérie n'a pas encore développé ce volet pour offrir plus de choix dans le traitement des opérations pour satisfaire sa clientèle désireuse de partenariat basé sur les préceptes Islamiques par l'ouverture d'Islamic Windows et d'autre désireuse de rester sur la finance classique.

Dans cette optique, certaines connaissances théoriques que nous allons trouver dans la première partie suivies d'une étude pratique que nous allons trouver dans la seconde partie

Introduction générale

s'avèrent nécessaires pour tenter de répondre à l'une des questions fondamentales qui se posent :

✓ *Quel est l'impact de la mise en place d'une FI dans une BC en terme de revenu ?*

Pour répondre à notre problématique principale, notre réflexion s'achemine à travers la réponse aux interrogations structurées comme suit :

- *Quelle sont les sources de la FI ?*
- *Quels sont les éléments fondamentaux permettant le bon fonctionnement de cette FI ?*
- *Quelle différence pratique y'a-t il entre un financement classique et un financement islamique ?*
- *Quels est l'impact de la mise en place d'une FI au sein d'une BI en terme du produit net bancaire ?*

Afin de répondre à ces préoccupations, nous avons adopté une méthodologie de travail descriptive et analytique structurée en deux chapitres :

- ❖ Le premier chapitre, subdivisée en quatre sections, réservée aux généralités sur la FI (BI, FI, ainsi que les produits que ces deux dernières offrent à leur clientèle).
- ❖ Le deuxième chapitre, subdivisée également en quatre sections, réservée en premier lieu à présenter les entreprises d'accueils, et ensuite, notre cas pratique, qui sera en premier lieu une étude comparative entre un financement conventionnel et un financement islamique avec un cas concret d'un dossier réel de, pour finir nous allons voir l'impact de la mise en place d'une FI au sein du Crédit Populaire d'Algérie « CPA » en terme de PNB.
- ❖ Nous allons finir notre travail avec l'apport de quelques recommandations concernant le financement islamique en Algérie et surtout au sein du CPA.

Introduction :

Le concept de la F.I prend des proportions importantes. Ceci à travers l'essor de son mouvement économique d'une part et l'expansion de ses I.F d'autre part.

Dans le but de mieux comprendre les rouages et le fonctionnement de cette finance, il est nécessaire d'entamer ce chapitre par les sources de la F.I et la logique des B.I.

Puis on va entamer une deuxième partie de ce chapitre pour parler sur le mode de fonctionnement et les produits proposés par les B.I pour sa clientèle.

Et pour finir nous allons parler sur la configuration des F.I et les scénarios dans le monde.

Section 01 : Sources de la F.I et logique des B.I

1.1. Sources de la F.I :

Les règles fondamentales de l'islam proviennent de deux types de sources : les sources principales et sources complémentaires

A. Les sources principales :

a. LE CORAN :

Le Coran est le livre saint et sacré des musulmans, il est la parole directe d'ALLAH, caractérisé par son langage puissant, il représente le code civil, politique et religieux qui régleme la vie des musulmans. Il aborde ces trois points essentiels :

Le Tawhid : l'unicité de Dieu, *Al Akhbar* : les récits sur les prophètes qui ont précédé Mohamed (SBSL) et *Dyanat* : les réglementations et les lois.

Ces trois points sont traités dans 114 sourates composées de plus de six mille deux cents versets (AYAT AL AHKAM) qui servent de base à la loi coranique.

b. LA SUNNA :

La Sunna est une tradition ou une façon d'agir qui incarne la force, la générosité et la sérénité établies par le prophète Mohamed (SBSL), qui se réfère à tous ces proverbes et pratiques, compilés par transmission et qui s'appellent : AL AHADITH.

La Sunna a pour mission principale d'affirmer ce qui a été dit dans le Coran, d'expliquer aux musulmans afin de les aider et de les encourager à le pratiquer, ainsi que d'émettre de nouveaux jugements pour des mots qui n'ont pas été cités dans le Coran.

De plus, 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 indispensable pour résoudre les problèmes qui y sont liés. Par conséquent, il est nécessaire de s'orienter vers Al FIQH (jurisprudence) sur la base d'autres sources, à savoir : Al Ijma et Qiyas.

c. AL IJMA :

L'autorité de l'IJMA est basée sur la méfiance de l'opinion individuelle, c'est une règle établie à l'unanimité des jurisconsultes, ces règles seront valables et auront la force de loi si elles ne contredisent pas avec le Coran et la Sunna.

L'authenticité de cette source est basée sur le Hadith du Prophète (SBSL) : « Ma nation n'est pas unanime dans l'erreur ».¹

d. Al Qiyas :

Le Qiyas est un raisonnement par analogie, il consiste à faire une comparaison ou une simulation entre deux sujets, deux cas (affaires) ... Elle extrait des deux sources principales, le

¹ Imane Karich Le système financier islamique de la religion à la banque Larcier 2002 page 6.

Coran et Sunna, actes accomplis dans le passé et applicables par analogie aux faits présents.

B. Les autres sources :

Les quatre écoles juridiques reconnues par la tradition sunnite prennent en compte des sources complémentaires : *Malikites*, *Hanbalites*, *Chafrites* et *Hanafites*. Parmi ces sources, on peut citer : *Al ISTIHSAN* (l'appréciation de l'érudit), *Al ISTISLAH* (intérêt public), *À ISTISHAB* (la présomption de continuité).

1.2. La logique des BI²

La notion de B.I recouvre une logique qui s'intègre dans celle de l'économie I en général et la F.I en particulier. Étant la principale fonction du système bancaire, l'intermédiation financière est définie dans l'économie I à partir de certains paramètres qui confèrent aux organismes qui l'opèrent une définition particulière et des objectifs variés.

1. L'intermédiation financière dans l'e.i

L'intermédiation financière est essentielle au financement de l'économie car elle améliore l'efficacité du processus épargne / investissement en éliminant les incompatibilités entre épargnants et investisseurs en termes de maturité, de fonds et de risque. Ce processus bénéficie également d'économies d'échelle en coûts de transaction lors de la distribution de fonds et réduit les risques associés aux informations asymétriques.

En FI, le concept d'intermédiation dépasse de loin ce qui est évoqué. Cela doit se situer entre la sphère financière et l'économie réelle, afin de pouvoir répondre aux besoins de financement de manière équilibrée, juste et socialement responsable. Cette fonction étant attribuée aux B.I, leurs opérations de financement doivent être garanties à 100% par des actifs corporels, à travers des modes participatifs fondés sur la notion de risque partagé.

Historiquement, le rôle de l'intermédiation financière dans l'économie I découle du principe "*el moudharibb youdharib*", qui peut être interprété comme tel ; « Quiconque collecte des fonds sur la base d'une participation aux bénéfices, les offre aux utilisateurs sur les mêmes bases ». Cette pratique existe dans la société musulmane depuis les premiers siècles de l'islam, lorsque la plupart des marchandises des caravanes étaient financés par moudharabaa. Les universitaires considèrent que le bénéfice de la fonction d'intermédiaire est autorisé, mais il doit être étroitement lié à l'échange de biens et de services. En d'autres termes, à l'économie réelle.

À mesure que l'intermédiation financière s'approche au sens islamique, il est maintenant nécessaire de définir la principale catégorie d'agents économiques qui l'assurent ; BI.

b) Définition des B.I

² www.cours-gratuit.com/cours-finance-islamique/formation-sur-la-finance-et-banque-islamique, consulté le 03 juillet 19.

Les BI sont des institutions dont l'activité principale est l'intermédiation financière au sens sus développé. Celles-ci fonctionnent dans l'esprit de réaliser des prf selon la charia, tout en reconnaissant le caractère incertain du résultat des opérations financées.

Par conséquent, en plus de répondre au besoin des musulmans de fonctionner conformément aux recommandations islamiques, les BI ont une particularité fondamentale par rapport aux BC du fait de leur principe d'association aux risques avec leurs clients. En effet, lorsqu'une BC par le biais de l'avance du i et de ses procédures de recouvrement qui l'amènent même à vendre à son client le bien les plus nécessaires à sa survie, garantit un rendement et une récupération du capital investi de manière indépendante du résultat de l'opération financée et la situation de son client, une BI, grâce à sa formule participative, est un partenaire avec lequel le client partagerait les résultats de son activité, qu'il en résulte des PRF ou des PRT.

Les BI gèrent également une dimension sociale et morale à travers leurs œuvres de bienfaisance.

c) L'organisation des BI :

Pour assurer la stabilité et l'équilibre du système islamique, les spécialistes du domaine ont donné la priorité à la recherche et à la formation dans le domaine de la réglementation et du contrôle et, dans la pratique, les dirigeants des BI se trouvent subordonnés à deux organes administratifs : le premier, l'organe de décision du conseil d'administration et le second, le comité moral, du comité de la charia.³

i. Le conseil d'administration :

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

Le conseil d'administration à comme principales missions :

- ✓ L'établissement de la politique générale de la banque.
- ✓ L'établissement de normes relatives aux opérations financières et administratives.
- ✓ Dans l'intérêt de la banque, celui-ci dispose de la libre disposition des biens et peut réaliser tout acte d'acquisition ou d'aliénation.
- ✓ La convocation de l'assemblée générale et l'établissement de l'ordre du jour.

✓ La préparation d'un rapport sur l'activité de la banque et sa situation financière au cours de l'année écoulée.⁴

ii. Le comité de la Charia :

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

Les BI doivent financer des activités socialement utiles et participer au développement de l'ensemble de la communauté conformément aux codes financiers dont l'éthique est basée sur la charia.⁵

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

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

d) Les rôles des BI

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

- ❖ Concilier entre le profit et l'éthique et ce en :
 - ✓ Instaurant des principes islamiques dans leurs opérations ;
 - ✓ Offrant à l'argent ses deux dimensions économique⁶ et sociale⁷ ;
 - ✓ Privilégiant le principe d'association aux risques.
- ❖ Réaliser des objectifs de rentabilité et de solvabilité à travers :
 - ✓ L'adoption de stratégies bien ciblées pour l'accroissement des parts de marché ;
 - ✓ La diversification du portefeuille d'emplois.
- ❖ Contribuer à la croissance économique en :

⁴ RACHID EL AATMI 2007 https://www.memoireonline.com/11/07/724/m_la-banque-islamique.html, consulté le 29 juin 2019.

⁵ Bitar Mohammad et Madiès Philippe, « Les spécificités des BI et la réglementation de Bâle III », *Revue d'économie financière*, 2013/3 N° 111, p. 293-310. Page 4.

⁶ L'argent est un instrument de transaction. Il ne devient capital qu'une fois transformé par le travail

⁷ La fonction sociale de l'argent est de servir les intérêts de la société. C'est un moyen d'assurer le bien-être.

- ✓ Assurant une solidarité entre bailleurs de fonds et investisseurs, à travers la formule participative ;
- ✓ Mobilisant les ressources financières thésaurisées à cause de la pratique de l'intérêt ;
- ✓ Proposant des modes de financements adéquats et attrayants.
- ❖ Participer à assurer un bien-être social à travers :
 - ✓ La contribution à la redistribution des revenus par la mobilisation des fonds de la zakat ;
 - ✓ Le financement des associations caritatives.

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

L'intermédiation selon l'e.i et les rôles susmentionnés distinguent les BI du système bancaire conventionnel par les spécificités qui les caractérisent au premier degré.

Dans la section suivante, nous commencerons par présenter les principes fondamentaux qui les guident.

Section 02 : les principes de la FI

1. Principes Fondamentaux de la FI :

L'interdiction du prêt à intérêt (riba) ne constitue pas la seule particularité de la FI. Celle-ci repose, en effet, sur d'autres principes aussi importants.

Afin d'avoir une idée plus précise sur ce qui est permis et ce qui est prohibé en Islam, il est nécessaire de présenter les principes de la FI qui sont :

1.1. Interdiction du Prêt à Intérêt (riba) :

L'usure (riba) était strictement interdite dans le Coran. Le Prophète a maudit celui qui l'accepte, celui qui le donne, le rédacteur de l'acte et le témoin. Par conséquent, il est interdit de demander un rendement simple fait de prêter. L'intérêt est le prix du prêt, alors qu'au fond le prêt ne devrait générer aucun profit. Cette interdiction s'applique à la fois aux intérêts

contractuels d'un emprunt et à toute autre forme d'intérêts de retard ou déguisés en pénalités et commissions.

1.2. Interdiction du Risque Excessif (Al-Gharar) :

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

1.3. Adossement à des Actifs Réels :

La FI est, dans tous les cas, liée à l'économie réelle. Toutes les transactions financières doivent être soutenues par et adossées à des actifs réels et interchangeableables. Ce principe, associé à l'interdiction d'une incertitude excessive, signifie que les dérivés, par exemple, sont interdits.

1.4. Partage des Pertes et des Profits :

Une seule partie ne peut pas assumer tous les risques associés à une transaction. De cette manière, l'autre partie ne peut utiliser le privilège de transférer tous les risques à l'autre partie. Le rendement est un corollaire du risque et en est la principale justification. C'est même la traduction de la célèbre règle "*Al Ghozm Bel Ghozm*". C'est pourquoi nous ne pouvons pas nous engager sur un rendement fixe pour un investissement (un placement), par exemple.

1.5. Interdiction de Vendre ce que Nous ne Possédons Pas :

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

1.6. Interdiction des Activités Illicites :

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

1.7. L'interdiction des Echanges Différés de Valeurs Etalon :

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

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

2. Les produits de la FI :

Comme toutes les institutions bancaires, les BI proposent une gamme de produits répondant aux besoins des particuliers et des entreprises. Ainsi, en plus de garantir la gestion et la sécurité des moyens de paiement, ils offrent différents produits de dépôt et de financement. Notre objectif est de mettre en évidence les particularités des BI ; Dans cette partie, nous développerons spécialement les produits de dépôt et de financement islamiques dont la gestion est organisée selon un schéma adapté à l'accomplissement des rôles susmentionnés.

2.1. Les produits de dépôt

Les dépôts constituent une ressource financière importante pour les institutions bancaires. Pour les mobiliser, les BI proposent à leurs clients différents types de comptes.

a) Les comptes courants

Il s'agit d'une catégorie de comptes non rémunérés qui logent des fonds amovibles à la demande de leurs titulaires. Étant garantis, ceux-ci peuvent être acceptées par les BI telles que *qoroudh hassana ou amana*. Elles ont le droit de les utiliser dans leurs opérations de financement, mais à leurs propres risques.

b) Les comptes d'épargne

Etablissant un lien entre les comptes courants et les comptes d'investissement, les comptes d'épargne sont des comptes à intérêt spécial qui bénéficient d'une rémunération variable basée sur les prf obtenus par la BI. Le capital n'est pas garanti, mais les titulaires de compte ont le droit de retirer des fonds régulièrement.

c) Les comptes d'investissement

Également appelés comptes de partage des prf et pertes, les comptes d'investissements sont des comptes à terme dont les fonds sont destinés à être investis, conformément au principe de *moudharabaa*, par la banque dans le cadre de ses opérations de financement. Leurs avoirs ne sont pas garantis et ils bénéficient d'un paiement variable. On y trouve deux formes :

- ❖ Les comptes d'investissement affectés : leurs fonds sont utilisés pour financer des opérations ou un secteur bien défini par leurs titulaires. Leur rémunération dépend de l'activité financée.

❖ Les comptes d'investissement non affectés : leurs fonds ne sont destinés à aucun financement particulier. Leur rémunération dépend des résultats globaux obtenus par la banque.

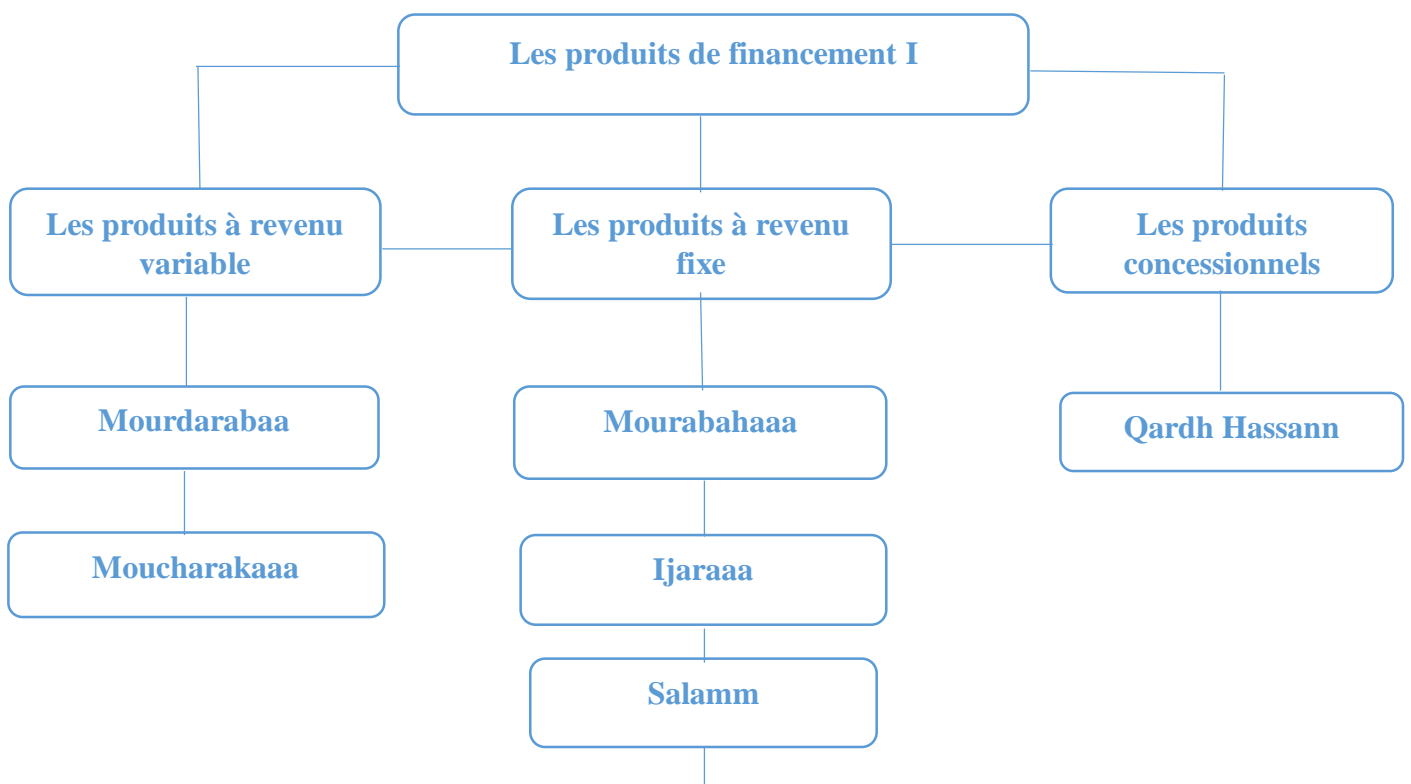
2.2. Les produits de financement :

La notion de financement reflète à la fois un transfert de ressources et l'existence d'un délai. Il est participatif lorsque le pourvoyeur de fonds participe aux décisions relatives au projet financé. Crée des dettes lorsque le financier s'éloigne du financé et entretient une relation créancier / débiteur avec lui.

Le financement islamique signifie « toute provision de ressources gouvernée par la charia », ou encore qu'il « recouvre l'ensemble des techniques financières et juridiques permettant le financement de biens ou de services conformément aux exigences de la charia, quel que soit le droit applicable à la documentation contractuelle liée à ce financement » . .

La philosophie de la BI exige la conception de nouvelles techniques de financement pouvant constituer une alternative aux techniques basées sur les intérêts, en donnant la priorité au partage des risques et au succès des projets financés. C'est une tâche difficile qui demande des efforts considérables, à la suite desquels le financement des BI s'est constitué principalement en trois catégories de produits résumées dans le schéma suivant :

Figure n°01 : les produits de financement I



Istinaa'

Source : élaboré par l'étudiant.

2.3. Contrats de Financement :

Ce type de contrat permet la création de crédit, facilite le financement des contrats de transaction, mais fournit également une plate-forme pour la création de capital et la mobilisation de ressources entre investisseurs et entrepreneurs. Ce qui est unique dans les contrats de financement, c'est l'absence de contrat de dette, c'est-à-dire que ce type de contrat est conclu pour financer des contrats de transaction dans un contexte commercial ou pour investir en capital moyennant des formes de partenariat.

Bien entendu, il existe quatre instruments inclus dans le panier de financement, le plus présent sur le marché et constituant la majorité des BI dans le monde, il s'agit bien entendu du fameux contrat Murabaha. Il sert généralement à financer l'achat à crédit de matières premières, de machines ou de produits finis.

a) Mourabaha :

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

i. Mécanisme de fonctionnement :

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

i. Etape 01 : Le client contact avec le fournisseur pour choisir le produit en question et lui demander le prix et la quantité demandés.

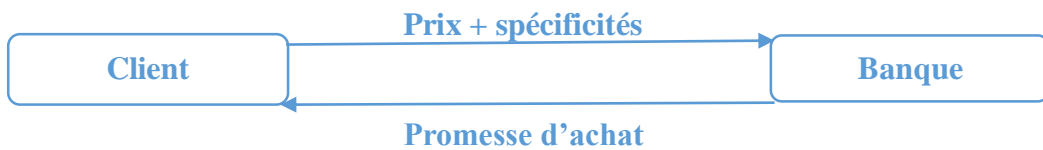
Figure n°02 : étape 01 de Mourabahaa



Source : élaboré par l'étudiant.

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

Figure n°03 : étape 02 de Mourabahaa



Source : élaboré par l'étudiant.

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

Figure n°04 : étape 03 de Mourabahaa



Source : élaboré par l'étudiant.

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

Figure n°05 : étape 04 de Mourabahaa



Source : élaboré par l'étudiant.

ii. Différence Entre Mourabahaa et Prêt Conventionnel :

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

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

À la différence du prêt, la *Mourabahaa* expose la banque non seulement au risque de défaillance, mais également au risque de prix si le client refuse d'acheter le bien déjà acquis par la banque, car le fait de ne pas acheter est toujours une option pour le dernier jour. Par conséquent, l'achat et la vente de biens immobiliers exposent la banque à des risques supplémentaires face au fameux risque de crédit.

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

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

b) Bay' Bithamin Ajil (BBA) :

C'est une forme populaire de *Mourabahaa* en Asie du Sud-Est, où le paiement est effectué en tranches quelque temps après la livraison du bien au client, il est utilisé dans le financement à long terme avec la particularité que la banque n'est pas soumise à l'obligation Déclarez la valeur de la marge (incluse dans le prix de vente) à son client.

c) Tawarruq :

Également appelé « *mudaraba inversé* », une personne achète à crédit une matière première ou une marchandise auprès d'un fournisseur et qui effectuera le paiement à l'avenir, par tranches ou in fine. Une fois le bien achetée, l'acheteur le vend à un tiers à un prix au comptant inférieur au prix d'achat. C'est donc comme s'il empruntait de l'argent zéro coupon en utilisant deux contrats Charia-compatibles, dont le coût de l'argent (T.i) est égal à ce qu'il aurait payé si nous lui avions reporté le paiement.

Cette pratique est un développement récent dans les pays du Moyen-Orient, en particulier en Arabie saoudite, mais de nombreux autres pays restent réticents à cette pratique. Malgré cela, d'un point de vue technique, Charia-compatible, de nombreux spécialistes s'opposent à l'utilisation de *Tawarruq* car ils considèrent que cela ouvre la voie à des prêts avec intérêts et, partant, à la *Riba*, car cet instrument ne génère aucune activité économique réel, notamment dans le cas où les produits sont revendus au fournisseur.

d) La moudharabaa

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

Historiquement, le *moudharabaa* est connu depuis le temps des Arabes, avant même les marchands de caravanes. Le *rab el mal* a financé la marchandise et le *moudharibb* était chargé de la vendre et de réaliser un profit. Ceux-ci sont partagés proportionnellement.

i. Les types de moudharabaa

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

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

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

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

ii. La distribution des bénéfices

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

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

iii. Le cas de pertes

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

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

iv. La *moudharabaa* dans les BI

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

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

e) Moucharakaa (Partnership) :

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

f) Ijaraa

Cet instrument est similaire au leasing. Le contrat a pour objet principal l'usufruit d'un équipement, de la machinerie ou du matériel roulant. Cet usufruit est vendu au locataire à un prix prédéterminé. Le bailleur conserve la propriété du bien avec tous les droits et responsabilités qui en découlent.

En tant que forme de financement utilisée par la banque, celle-ci acquiert, à la demande du client, le bien décrit chez le fournisseur désigné et le loue à son client pour une période déterminée. Le montant du loyer est déterminé en fonction de l'amortissement du livre, des coûts encourus et de la marge réalisée.

En règle générale, ce contrat comprend une option d'achat pouvant être exercée à la fin du contrat de location. Dans ce cas, il s'agit d'une transaction *ijaraa wa iqtina*¹. Ce transfert de propriété s'effectue dans le cadre d'un contrat séparé à un prix correspondant à la valeur résiduelle du bien. Selon les académies *fiqh*, ce dernier contrat ne peut être signé à la fin de la location avec un engagement ex ante.

Gardons à l'esprit que ces contrats d'*ijaraa* et d'*ijaraa wa iqtina* sont ajustés à la charia car le revenu est un loyer fixe qui paie l'usufruit d'un bien existant et non un revenu fixe sur des actifs financiers.

Les entreprises utilisent souvent *Ijaraa* pour profiter d'équipements sans restrictions de liquidité liées à une dépense immédiate importante.

g) Istisnaa'

L'*Istisnaa'* est "un contrat par lequel une partie donne ordre à une autre de lui fabriquer et fournir une marchandise en mentionnant clairement la description de celle-ci, la date de livraison et le prix à la date de paiement"⁸. Ce contrat doit constituer un arrangement irrévocable.

Utilisée par les BI, cette opération s'appelle *istisna tamwili* et contient deux types de contrats distincts. Le premier est un contrat de financement avec le bénéficiaire en vertu duquel ce dernier paye le prix à une date ultérieure par le biais de paiements échelonnés, et la banque s'engage à livrer la marchandise aux dates convenues. Le second est un sous-contrat de *istisna* entre la banque et le fabricant qui s'engage à fabriquer les marchandises selon un cahier des charges très précis et à les livrer aux dates prévues, qui correspondent à celle du premier contrat,

⁸ M.A Al Jarhi, M Iqbal, BI : Réponses à des questions fréquemment posées, publications de l'IIRF, Djedda, 2001, p16

chez l'acheteur désigné en tant que séquestre officiel. La banque accepte de payer le fabricant en espèces ou par versements au cours du processus de fabrication.

h) Salam

Bien que *Istisnaa'* recouvre un paiement après la livraison des marchandises, le contrat *Salam* « un contrat dans lequel le prix est payé à l'avance au moment de sa signature alors que la livraison de la marchandise/service se fait à une date future bien spécifiée »⁹. Ce type de contrat ne convient pas à tous les types de biens, il convient particulièrement aux biens dont la fabrication impose des frais élevés à l'entrepreneur qui nécessitent des avances du bénéficiaire.

Dans les BI, cet instrument contient deux types de contrats distincts ; Le premier est un contrat *salam* avec l'entrepreneur qui spécifie le prix, la date de livraison et les dates auxquelles les avances sont effectuées. Le second est un contrat à tempérament avec le bénéficiaire ; Il est lié au premier car la date de livraison doit être postérieure à celle qui y est conclue.

On trouve d'autre produit que la BI propose à sa clientèle, on peut citer :

2.4. Wikala (Procuration) :

Dans cet instrument, un agent économique désigne une personne morale ou une entité juridique, voire une personne physique (wakil), pour agir en son nom et en qualité de représentant. À première vue, il semble que ce soit la même chose que le mudaraba, mais il existe une différence fondamentale en ce que le mudarib, contrairement au wakil qui n'exécute qu'un ordre spécifique, a la totale liberté de disposer du capital acquis par rabbal-mal, comme bon lui semble.

2.5. Wadia, Ariya, Amanahh :

Ces trois contrats concernent tous le dépôt d'une propriété chez autrui avec certaines spécificités dont :

a) Wadia :

Le dépositaire a le droit d'utiliser la propriété qu'il détient sans avoir l'intention de tirer profit de tout retour. Ils peuvent être tenu responsable en cas de négligence ou s'ils la conservent contre une prime, sachant que l'accord préalable du propriétaire est nécessaire si le dépositaire a l'intention de louer ou d'utiliser sa propriété avec obligation de restitution à première demande.

b) Ariya :

⁹ M.A Al Jarhi, M Iqbal, idem, p16

Il s'agit de la location gratuite d'un actif sur lequel le dépositaire a le droit d'utiliser l'usufruit sans contrepartie avec l'obligation de le rendre également à la première demande, tout en la conservant dans les meilleures conditions avec la responsabilité de maintenance si nécessaire.

c) **Amanahh :**

Ce terme à une nature générale lorsqu'une partie dépose un actif auprès d'une autre qui le sécurisera pour la première, mais dans le contexte d'intermédiation, il fait référence au contrat dans lequel un client dépose sa propriété à la banque dans le seul but de la garder. Le but est de le garder en sécurité et d'assumer l'entière responsabilité de la perte ou des dommages, de sorte que la banque ne puisse pas l'utiliser, elle la garde que pour son client et doit la livrer à la première demande.

d) **Jo'alah :**

Il s'agit d'un contrat où la banque offre un service en échange d'une commission. Ce produit ouvre la porte à des produits financiers structurés innovants dans divers domaines, tels que le conseil, ainsi que la gestion de placements et d'actifs, tels que les banques d'investissement en finance traditionnelle, respectant les conditions de la charia.

2.6. Sûreté :

a) **Rahn :**

C'est l'équivalent de la garantie, où le prêteur prend un actif comme promesse ou gage pour se protéger en cas de défaillance du client, et il constitue l'instrument de gestion des risques de non-remboursement, le plus utilisé en Algérie, malgré le principe communément admis « la garantie ne fait pas crédit ».

b) **Kifalaa :**

Ce contrat est appelé « cautionnement » lorsqu'une personne physique ou morale (garant ou caution) garantit le paiement d'une dette d'une autre personne, c'est-à-dire que la première sera à l'obligation de la dette de la première en cas de défaut de ce dernier.

c) **Hawala :**

Ce contrat permet le transfert de créance d'une personne à une autre, libérant ainsi le débiteur initial de toute obligation de payer, c'est la différence entre ce contrat et le Kifalaa où le débiteur principal reste endetté car il doit rembourser la dette, ce qui n'est pas le cas dans hawala.

2.7. Contrats du Bienêtre Social :

Cette catégorie comprend les contrats à but non lucratif malgré leur nature ou caractère économique, dans la mesure où ils servent à améliorer la vie sociale et à promouvoir la fraternité entre les membres de la société musulmane, qui sont à la base de toute société respectable et +digne.

Il inclut les dons de bienfaisance en dehors de la Zakat, qui sont obligatoires, et permet la gestion de ces fonds, par le biais de deux contrats :

a) **Qard-Al-Hassan :**

Ce qui est un prêt sans intérêt, où le débiteur est seul obligé de restituer le montant qu'il a emprunté et pas un centime de plus. Ce type de prêt est généralement accordé à des personnes dans le besoin sans aucune intention de tirer parti de leurs difficultés, telles que des personnes qui ont besoin d'un traitement médical coûteux et qui sont hors de portée. L'islam encourage l'annulation ou l'effacement totale de ce type de dette au cas où le débiteur ne pourrait pas payer.

b) **Wakff :**

Il consiste à rendre un actif tangible, tel qu'un bâtiment, un livre ou même une source d'eau, propriété commune de la société tout entière et du propriétaire initial, afin que la société profite de ce bien et contribue ainsi à l'amélioration de la vie sociale tout en gagnant le plan moral. Il faut tenir compte du fait que la propriété ne peut pas être vendue ou changée de propriété une fois devenue Wakff et jusqu'à la fin des temps.

À travers ces deux contrats, nous voyons que l'islam prend en compte l'aspect social de l'économie tout en favorisant la prospérité financière de ses adhérents afin de réaliser ce qui est le plus nécessaire dans l'économie mondiale. « Aujourd'hui, un équilibre entre devenir riche et être conscient ».

Section 03 : la FI Vs la finance conventionnelle

1. **La BC :**

La BC est apparue à partir du XVe siècle, lorsque l'impulsion capitaliste se produit, à laquelle les banquiers jouent un rôle important, a touché de nombreuses villes : Florence, Barcelone, Amsterdam... Plusieurs outils sophistiqués ont été créés tels que la lettre de change et le chèque.

« 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 (...) ... »¹⁰

De nos jours, la description d'une BC diffère d'un pays à l'autre, dans les pays anglo-saxons, les banques commerciales sont dominantes, alors qu'en Allemagne,

¹⁰ Jacques Charbonnier Préface de Louis Augustin Barrière Islam : Droit Finance et Assurance larcier Page 86.

La Suisse et le Japon, est la banque universelle qui domine. La différence entre ces deux banques réside dans :

La banque commerciale est essentiellement basée sur l'intermédiation financière ou l'épargne est mobilisée pour être ensuite prêtée à ses clients proposant une gamme de services bancaires : lettres de crédit, cautionnement ...

Ce dernier profite de la différence entre les T.i de crédit et les taux d'endettement. Une partie de leurs revenus provient de fonds peu coûteux que la banque collecte comme dépôt à vue. Il est interdit de négocier et son propre capital est limité à une partie limitée de l'actif net.

La banque universelle, en revanche, est autorisée à prendre des participations en capital ou à effectuer des opérations commerciales ou d'assurances qui vont au-delà de la capacité et de la vocation d'une banque commerciale. Cette prise de participation permet à la banque de se situer au niveau du conseil d'administration des sociétés qu'elle finance.

Suivant cette logique, de nombreux économistes préfèrent la banque universelle à la banque commerciale car elle est plus efficace. Une BI serait possible de créer des entreprises qui achèteront de la marchandise et des biens immobilisés pour les vendre facilement à leurs clients. Cette opération génère donc une part du capital. On peut donc en déduire qu'une BI est beaucoup plus proche d'une banque universelle qu'une banque commerciale.¹¹

2. Etude comparative entre une BI et une BC : ¹²

Il est important de garder à l'esprit que les BI, ainsi que les banques conventionnelles, se positionnent comme des intermédiaires entre les détenteurs et les emprunteurs de capitaux.

En ce sens, on peut en déduire que les services offerts par les deux banques sont identiques.

Par conséquent, l'activité principale des deux banques : islamique et conventionnelle est de "collecter" des fonds auprès de personnes disposant d'un excédent d'argent : des épargnants afin de les offrir aux personnes morales ou aux personnes dans le besoin.

Le capital initial des BI est fourni par les actionnaires ; Par conséquent, ce sont des sociétés par actions. Ces actionnaires sont ensuite responsables de la gestion des BI. Il leur appartient de choisir les représentants qui composent le conseil d'administration.

Cependant, les principes qui régissent le fonctionnement du système financier islamique diffèrent de ceux du système conventionnel. En fait, les BC comptent sur l'optimisation du ratio risque / rendement des investissements et placements de leurs clients, tandis que les BI s'appuient sur la Charia pour intégrer leurs objectifs de rentabilité et d'efficacité.

¹¹ MABID ALI AL JARHI et MUNAWAR IQBAL BI : réponses à des questions fréquemment posées 1422H 2001 page 23.

¹² Partie inspirée Du DR : Raymond Mbadiffo de la comparaison BI BC, consulté le 29 juin 2019.

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

- a) **De l'intérêt** : Les BI ne peuvent pas accorder de prêts avec intérêts, contrairement aux banques conventionnelles, qui dépendent principalement du paiement d'intérêts et d'intérêts de crédit.
- b) **Du partage du risque** : La notion de partage est fondamentale dans le système islamique entre les acteurs : l'investisseur, l'entrepreneur et la banque, qui doivent réaliser un profit ou supporter les pertes d'un projet. Par conséquent, il semble important que la BI gère bien le facteur de risque. Pendant ce temps, la BC reporte les risques pour la même personne, car la banque ne supporte pas les pertes.
- c) **De la productivité et la solvabilité** : La BC attache une importance particulière à la solvabilité de l'emprunteur et met l'accent sur l'échéance du remboursement du montant prêté et des intérêts. Le système bancaire islamique diffère en ce que l'accent est mis sur la productivité et non sur la solvabilité de l'emprunteur. Ainsi, la BI s'intéresse à la viabilité des projets et aux capacités de l'entrepreneur.

3. Les FI :

Les FI (islamic Windows) ont été ouverts dans les BI des quatre coins du monde, notamment pour éponger et placer des liquidités sur le marché du secteur bancaire islamique.

En fait, plusieurs banques occidentales et arabes ont ouvert des FI. Grands joueurs occidentaux comme : Goldman Sacks & Co., Dresdner Bank AG, Klein

Benson, Robert Flemming et Co, ABN AMRO, Citibank, HSBC, ANZ, Barclays, Saoudite International Bank, Al Rajhi Banking and Investment Corp. ... jouent un rôle de plus en plus important dans la gestion des fonds ou dans la structuration des transactions islamiques.

a) Définition d'une FI :

La FI peut être défini comme un service ou un département d'une banque à part entière qui offre des services financiers islamiques (produits conformes à la loi charia).

b) Conditions de validité d'une Islamic Window :

Pour ouvrir une FI, nous devrions réunir les conditions suivantes :

- Présentations des services et produits conformes à la charia
- Séparation complète des fonds ;
- Conseil de surveillance de la charia (sharia bord) ;
- Gestion pleinement convaincu des concepts islamiques ;
- Protéger les fonds des investisseurs musulmans contre la négligence et la fraude

;

➤ Conformité avec les normes de l'Organisation de comptabilité et d'audit des institutions financières islamiques (AAOIFI) ;

c) Réglementation des fenêtres islamique :

Les FI sont basées sur les organisations de soutien AAOOIFI, cette dernière comprend deux normes : les normes de la Charia et les normes de comptabilité.

- i. **Les normes de la charia** : Ce sont les mêmes règles soumises aux BI.
- ii. **Les normes comptables** : les FI sont soumises à la norme comptable n°18 intitulé : *Service et opérations financières islamiques pratiquées au sein des institutions classiques.*

d) Les types des FI :¹³

Nous pouvons trouver plusieurs types de FI selon la stratégie de la BC, à savoir :

1-Institutions ou banques qui commercialisent des services financiers islamiques par groupe ou par section, séparées ou non comptablement des BI ;

2- Institutions ou banques qui commercialisent des services financiers islamiques par le biais de fonds d'investissement islamiques.

3-des institutions ou des banques qui commercialisent des services financiers islamiques par le biais d'unités ou de branches islamiques séparées ou non de la BC ;

4-des institutions ou des banques qui commercialisent des services financiers islamiques par le biais directions classiques déjà existantes et non séparées de la banque elle-même ;

e) But des FI :¹⁴

L'ouverture de FI est une vraie controverse. En fait, certains les considèrent simplement comme un moyen d'attirer le capital islamique et que leurs promoteurs n'ont aucun engagement vis-à-vis de la religion musulmane ou de la communauté cliente musulmane, ils les considèrent comme responsables d'une concurrence déloyale, c'est le cas des FI des banques occidentales. D'autres voient dans la FI simplement un pas en avant dans la création d'une BI, le temps de se familiariser avec le concept et de développer une masse critique d'activités rendant l'opération viable, est une FI. Banques commerciales locales.

¹³ La norme comptable n°18 intitulé : Service et opérations financières islamiques pratiquées par au sein des institutions classiques page 575

¹⁴ LhachmiSiagh Le fonctionnement des organisations dans les milieux de culture intense, le cas des BI tome 1 Montréal septembre 2001 page 240.

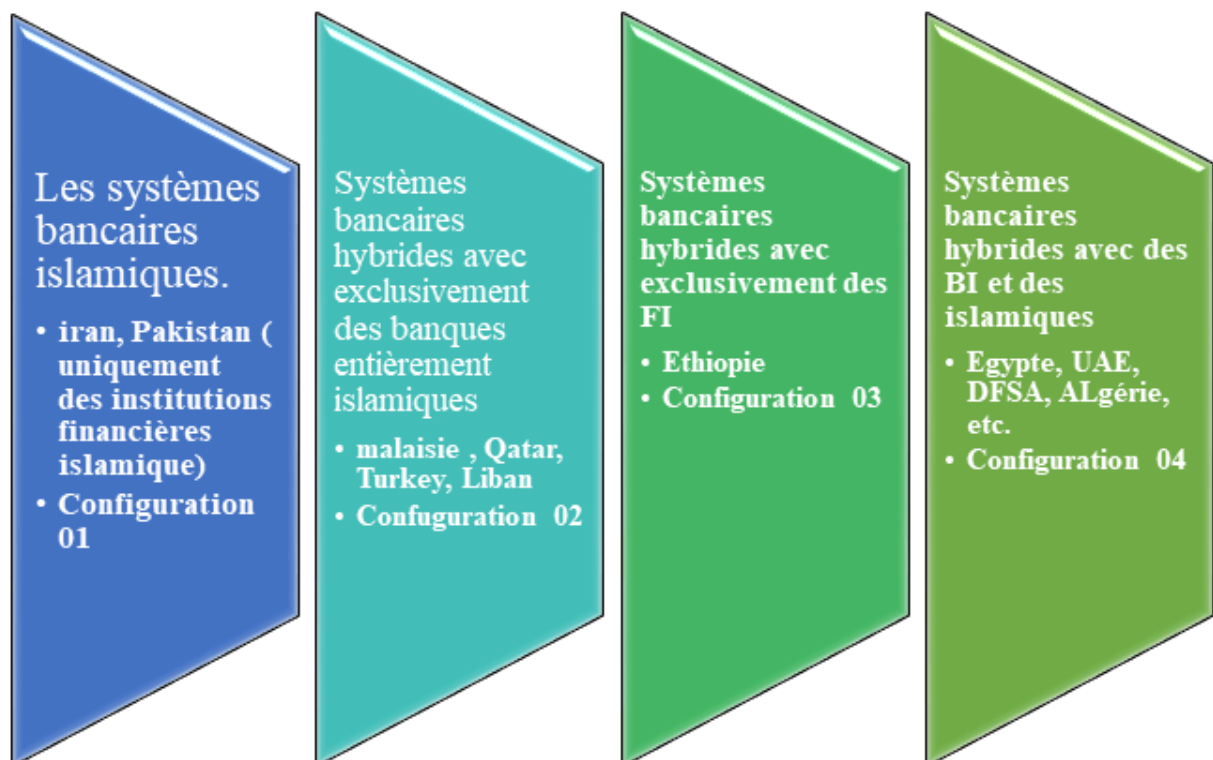
SECTION 04 : LES FENETRES ISLAMIQUES : CONFIGURATION, DISPOSITIF
DE STABILITE ET EXPERIENCES DANS LE MONDE

1. Les FI et les différentes configurations du système bancaire :

La diversité des pratiques et des réglementations a donné lieu à une variété de configurations du système bancaire et les FI sont, à leur tour, un composant essentiel et une variante de ces configurations qui peut être présentée ci-dessous¹⁵ :

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

Figure 06 : Les différentes configurations de systèmes bancaires islamiques



Source : élaboré par l'étudiant.

¹⁵ Ahmed TAHIRI JOUTI-les FI, les cahiers de la FI, 2013, voir : <https://fr.slideshare.net/EzzedineGHLAMALLAH/les-cahiers-de-la-finance-islamique-n5>; consulté le 08 juillet 19.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

Les BC ont une sensibilité par rapport à l'intégration d'une composante islamique dans le système bancaire, dont l'impact de cette intégration varie en fonction de la configuration adoptée et de l'attrait pour la FI.

- ❖ Cas d'un système bancaire hybride avec exclusivement des banques entièrement islamiques (configuration 2) :
 - L'introduction des BI dans un système bancaire composé principalement de BC constitue une alternative aux clients qui souhaitent se conformer aux exigences de la charia islamique. Les BI sont un excellent moyen de conquérir et de financer de nouvelles personnes qui, jusque-là, s'échappaient des circuits bancaires et financiers. Cependant, il existe évidemment un risque que les clients des BC migrent vers les BI après cette introduction, ce qui conduit évidemment à la réduction de leurs parts de marché et affecte leur rentabilité et leur stabilité. C'est pour cette raison que dans la plupart des systèmes financiers qui refusent l'intégration des FI, la réglementation admet que les BC établissent des filiales islamiques ou prennent des participations dans des BI pour garantir la stabilité du système. En outre, la réglementation au sein de ces systèmes bancaires interdit aux BC de détenir un pouvoir de contrôle sur les BI, garantissant ainsi les conditions d'une concurrence pure et parfaite. L'inconvénient de cette configuration est qu'elle limite le nombre de locuteurs dans le secteur financier islamique.
- ❖ Cas d'un système bancaire hybride avec exclusivement des FI (configuration 3) :
 - Le système bancaire qui adopte cette configuration soutient notamment l'appropriation du secteur financier islamique par les banques conventionnelles. Pour ces derniers, les FI répondent aux besoins exprimés par une catégorie de clients souhaitant se conformer aux principes de la Charia. Dans cette stratégie, les banques traditionnelles accorderont une attention particulière à la proposition de P.I plus onéreux que ceux classiques, afin de décourager certaines catégories d'opter pour les P.I. Si tel est le cas, le coût élevé de l'offre donnera aux BI une meilleure rentabilité.
- ❖ Cas d'un système bancaire hybride avec des FI et des BI (Configuration 4) :
 - Dans cette configuration, la FI représente une menace et une opportunité pour les banques traditionnelles :

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

- ✓ Une menace qui entraîne une perte de part de marché en raison de la migration de nombreux clients vers les BI.
- ✓ Une opportunité de gagner de nouveaux clients et de renforcer leur positionnement concurrentiel, leur achalandage et leur part de marché.

Par conséquent, la stabilité du système bancaire est garantie par l'autorisation des banques traditionnelles de commercialiser des produits et des services conformes aux principes de la Charia grâce à l'ouverture de FI.

Cette configuration favorise la multiplication des acteurs du secteur financier islamique et, par conséquent, conduit à la multiplication de l'offre bancaire islamique, ce qui entraînerait une diminution du coût des P.I.

2. Expériences mondiales d'ouverture de FI

Le secteur financier islamique a connu un essor considérable au cours de la dernière décennie, au point que de nombreuses BC ont voulu en profiter et ont ouvert des FI. Plusieurs grandes banques occidentales, telles que HSBC et CITIBANK, ont agressivement pénétré ce marché. En 1996, CITYBANK a été la première banque à créer une BI indépendante. Parmi les 500 institutions financières islamiques les plus importantes au monde, 359 opèrent actuellement selon les principes de la charia, alors que 141 institutions conventionnelles fonctionnent avec des fenêtres compatibles avec la charia¹⁶. Selon le rapport de Thomson Reuters que dans le monde en 2016 est 200 fenêtre. L'expérience internationale dans l'ouverture de la FI montre que la pratique des BI de FI à travers l'installation de FI est une expérience réussie. Cela est confirmé par les résultats tangibles obtenus, qui sont représentés par la croissance du secteur bancaire islamique estimée par les chercheurs à 15% par an. De plus, à ce jour, le nombre de BC adoptant ce nouveau concept a augmenté régulièrement, avec une diffusion internationale et une croissance régulière du volume de fonds gérés. Nous présentons ci-dessous quelques expériences de FI dans le monde.

- a. **En Malaisie :** après la création de la première BI en Malaisie en 1983, la demande pour des produits financiers compatibles avec la charia a augmenté de façon spectaculaire, trois banques traditionnelles ont voulu tirer parti de cette nouvelle industrie grâce à l'ouverture de

¹⁶ SPECIAL REPORT Looking through the eyes of Islamic windows This decade has seen an explosion of activity in Islamic finance, 2017, voir : <https://islamicmarkets.com/publications/looking-through-the-eyes-of-islamic-windows>, consulté le 09 juillet 19.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

FI, à savoir : Bumibutra Bank (66 fenêtres), Malaysian Bank (29 fenêtres) et United Malaysian Comapany (6 fenêtres).

Dans les années 90, le succès de la FI a amené le gouvernement malaisien à accorder plus d'importance à la création d'un environnement propice au développement et à l'installation de banques et des FI. Treize BCont mis en place des FI, comme indiqué dans le tableau suivant pour la période 1998-2003 :

Tableau 02 : Nombre des FI en Malaisie (1998-2003)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Banques conventionnels	25	23	21	14	14	13
BI	1	2	2	2	2	2
FI	7	6	7	8	8	13

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

Un conseil supérieur de contrôle charaique a été créé par l'État de Malaisie, ce qui témoigne de la volonté de l'État de s'orienter vers ce nouveau secteur financier. L'expérience des FI en Malaisie est considérée comme une expérience réussie, qui n'aurait pas été possible sans l'appui de l'État malaisien et la participation effective des banques à la promotion de l'ouverture des fenêtres.

b. En Egypte : La première FI installée en Égypte était « *Al-Hussein for Islamic Transactions* », lancé en 1988.

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

Au cours de la même période, plusieurs banques égyptiennes ont fait de même et se sont engagées à adopter cette nouvelle activité grâce à l'ouverture de 58 fenêtres par 12 banques conventionnelles.

Le tableau suivant montre le nombre de FI ouvertes par chaque BC en 2004 :

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

Tableau 03 : Nombre des FI par banque en Egypte (2004.)

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

Source : Banque Centrale d’Egypte

- c. **En Arabie Saoudite :** La première banque saoudienne à se lancer dans la FI a été AlAhli Bank. En 1987, elle crée le fonds d'investissement islamique « *AlAhli Fund* », qui propose une gamme d'instruments financiers conformes avec la charia.

Puis, en 1990, la banque a lancé son première FI et, pour répondre à la demande croissante de produits et services offerts, a décidé d’élargir son réseau de fenêtre, qui a atteint 200 fenêtres en 2005.

La banque Al Ahli a connu un grand succès dans ce domaine. Les banques saoudiennes ont voulu se lancer dans cette nouvelle forme d'activité financière islamique et ce, par le biais de l'ouverture d'agences dédiées ou d'agences mixtes proposant des produits compatibles avec la charia. Voici la liste des banques qui ont ouvert les FI en 2004 :

Tableau 04 : Nombre des FI par banque en Arabie saoudite (2004)

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

Banque	Nombre d'agence	Nombre des fenêtres islamique	Pourcentage des FI
ALJazira Bank	17	17	100%
AlAhli Bank	248	161	65%
Riadh Bank	193	80	41%
Saudi british Bank	69	8	12%
Saudi American Bank	65	3	5%
Arabic National Bank	117	3	3%
Saudi French Bank	58	-	-
Saudi Holland Bank	38	-	-
Saudi investment Bank	15	-	-
Total	820	272	33%

**Source : Salah Mefteh « Les normes charaïques pour les FI en BBMB –Université
Beskra, page 08**

Le nombre de FI ouvertes par Al Ahli en 2002 a atteint 72 à La Mecque, Medina et Al Kasim.

En 2004, 111 fenêtres sont devenues des agences dédiées à la FI. Ensuite, le nombre a augmenté à 161 fenêtres ; Cela représente 65% du réseau de succursales Al Ahli Bank, devenu des agences purement islamiques.

3. Les scénarii de développement de l'activité des FI

Parmi les scénarios de développement de l'activité des FI, on peut identifier les situations suivantes :

- a. La conversion des FI en banques entièrement islamiques :

L'expérience montre que, dans certains cas, il a été possible d'observer la conversion de BI en banques purement islamiques après le lancement réussi de FI. Dans la région du Moyen-Orient, principalement, certaines BI ont été converties en banques entièrement islamiques. Six cas de conversion ont été identifiés :

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

Tableau 01 : Les cas de conversion de BCen BI

Raison sociale (BC)	Raison sociale (BI)	Pays
Middele East Bank	Emirate's Islamic Bank	UAE
Sharjah National Bank	Sharjah Islamic Bank	UAE
Dubai Bank	Dubai Islamic Bank	UAE
NCB	NCB (Retail Banking)	KSA
Khyber Bank	-	Pakistan
Industial Development Bank	Joradan Dubai Islamic Bank	Jorrdan
National Bank of Development	National Develpment Bank (by ADIB)	Egypt

**Source : Salah Mefteh « Les normes charaiques pour les FI en BBMB –Université
Beskra, page 06 ».**

b. Interdiction ou cessation d'activité des FI :

Les FI sont souvent accusées d'être une composition comptable d'opérations financières usuraires et de ne pas participer du tout au développement de l'industrie financière islamique¹⁷. Ceci explique la position adoptée par certains pays favorables à l'interdiction des FI. Comme exemple, on peut citer le cas de Qatar¹⁸, qui a décidé en 2012 de mettre fin aux FI. Dans ce pays, les BCn'ont même pas le droit de convertir leurs activités en banques entièrement islamiques. Les raisons de cette position sont la difficulté de surveiller les risques dans les activités de la FI, en plus de la complexité de l'information financière¹⁹.

17.
18
19

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

Conclusion :

Pour conclure, nous pouvons dire que l'importance des BI réside dans leur prédominance dans la collecte de l'épargne, leur grande capacité à mobiliser, de manière optimale, les recettes non utilisées dans le financement de projets viables, ainsi que leurs spécificités. Les BI ont connu une croissance remarquable et l'expansion de cette pratique bancaire à l'échelle mondiale.

En outre, les banques et les FI innovent au niveau des produits et des services offerts à leurs clients, et cela, selon la charia.

Introduction :

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

Dans ce chapitre, nous allons commencer par la présentation de notre banque « Crédit Populaire D'Algérie », où notre stage pratique a été effectué.

Ensuite, nous allons traiter un projet d'investissement, cette étude sera effectuée par les deux approches (classique et islamique), afin de voir les différences entre les approches.

Et pour finir, nous avons conçu un questionnaire qui sera distribué sur un échantillon d'individus ayant des comptes bancaires. Cette enquête aura pour objet de mesurer la réaction de la clientèle (clients actuels du CPA et les clients potentiels) sur la mise en place d'une FI au sein du CPA.

SECTION 01 : PRÉSENTATION DU CRÉDIT POPULAIRE D'ALGÉRIE

Conformément à la réglementation en vigueur en Algérie, le CPA s'occupe :

- ✓ Des opérations bancaires et de crédit ;
- ✓ Il peut recevoir des dépôts ;
- ✓ Accorder des crédits sous toutes leurs formes ;
- ✓ Mettre à la disposition de la clientèle de moyens de paiement ;
- ✓ Assurer la prestation de paiement, ;
- ✓ Prendre des participations dans le capital dans n'importe quelle entreprise.

Le CPA a obtenu son approbation du Conseil de la Monnaie et du Crédit, en vertu de la loi sur la monnaie et le crédit, devenant ainsi la deuxième banque en Algérie à être agréée après la Banque nationale d'Algérie (BNA).

Le capital du CPA est de 48 milliards de dinars. Ce capital est détenu par l'Etat et à travers les structures suivantes :

1. Effectif du Crédit Populaire d'Algérie :

La politique générale du CPA au cours de la dernière décennie s'est caractérisée par le développement des ressources humaines. Ainsi, l'évolution du personnel dans la catégorie « Cadre », qui a connu en 2014 une forte augmentation au détriment des catégories « Maitrise » et « Exécution ».

2. Activités, missions et positionnement du CPA

Le CPA s'est accordé deux missions principales :

- ✓ Réunir et collecter les fonds ;
- ✓ Promouvoir et développer l'activité de certains secteurs économiques, notamment l'artisanat, l'hôtellerie, le tourisme, les coopératives non agricoles de production, de distribution, de commercialisation et de services, des secteurs économies locales (Wilaya, APC) et PME et PMI avec un financement adéquat.

Compte tenu du développement qu'a connu le secteur bancaire ces dernières années et de sa participation significative au développement de l'économie nationale en finançant de nouveaux

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

investissements dans tous les secteurs, le CPA a entrepris de nouvelles missions. C'est pourquoi son rôle est :

- La mise en place et le renforcement de la prévision et du contrôle de gestion au niveau des différents centres de responsabilités ;
- L'ouverture vers les créneaux attractifs.

Concernant son positionnement, l'environnement concurrentiel du CPA est composé de plusieurs banques commerciales à caractère universel (BNA, BADR, BDL, etc.).

Leader en Algérie dans le domaine de la monétique, le CPA possède le réseau de guichets automatiques de banques (DAB) le plus dense en Algérie.

3. Les différentes fonctions du CPA

Dans ce contexte, nous parlerons d'organigramme fonctionnel qui se réfère aux fonctions d'une banque, et non à son organisation.

a) La fonction d'exploitation

Cette tâche consiste à développer l'activité commerciale et à garantir l'animation avec les clients, en réalisant des études de marché pour concevoir de nouveaux produits. Il s'articule autour d'un réseau, de succursales et d'agences, où il exerce sa mission de vente de produits.

Le CPA, comme toute autre banque, crée de nouvelles agences où la clientèle prospère : « *Le client est au centre de leurs préoccupations* ».

b) La fonction d'assistance

Elle seconde l'exploitation et peut être divisée en :

- ✓ Assistance idée : service marketing, service études ;
- ✓ Assistance moyens : gestion du personnel, des immeubles ;
- ✓ Assistance technique : gestion de la trésorerie, inspection.

4. L'organisation du CPA

La performance du système bancaire est un paramètre de succès dans le processus des réformes économiques. C'est dans ce contexte que le ministère des Finances, seul actionnaire

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

des banques, a défini de nouvelles relations avec ces dernières qui devraient se traduire, progressivement, par un changement profond de son fonctionnement et de son organisation.

Pour ce faire, le CPA a pris des mesures pour améliorer sa position sur le marché. Ainsi, à travers son plan de développement, le CPA a développé son organisation en tenant compte du nouveau contexte économique.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

Section 02 : étude de dossier par l'aspect de la finance classique

Cette étude va s'effectuer sur un projet d'investissement qui consiste à la construction d'une grande surface spécialisée.

Implanté en zone urbaine d'Oran Est, dans le secteur de Hai Es Sabah, le projet initié par l'entreprise « M-HOME » prévoit la réalisation d'une grande surface spécialisée.

Un projet inscrit au plan d'aménagement urbain, qui bénéficie d'une assiette de terrain en concession de **2 531 m²** de superficie, accordée par les autorités locales, dans le cadre de l'Ordonnance N°08-04, fixant les conditions et modalités de concession des terrains relevant du domaine privé de l'Etat destinés à la réalisation de projet d'investissement.

Le coût global du projet est estimé à **352 775 KDA**, pour un délai d'achèvement des travaux sur **12 mois**.

Aussi, le montage des financements sollicités en emprunt bancaire s'élève à **188 000 KDA**, sous forme de CMT d'une durée totale de **6 ans** comprenant un échancier de remboursement sur **5 ans** ainsi qu'un différé sur **12 mois**.

1. Présentation de l'entreprise :

Dénomination complète :	EURL M-HOME
Abréviation :	M-HOME
Forme juridique :	EURL
Capital social :	100 KDA
Adresse du siège :	ORAN
Tél :	041 33 68 21
Fax :	+213 (0) 41 33 68 21
Email :	m.home.oran@gmail.com
Date de création :	Année 2013
N° du registre de commerce :	31/00-*****
N° d'immatriculation Fiscale :	00*****
Secteur :	GRANDE DISTRIBUTION
Activités :	<ul style="list-style-type: none">•Location de structure commerciales ;•Supermarché & Hypermarché ;•Vente en détail.

2. Présentation des dirigeants de M-HOME :

La société M-HOME se compose en haut de l'échelle de trois (3) principaux gérants :

**Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA
(Cas pratique)**

2.1. Fondateur propriétaire de M-HOME :

Nom et prénom :	MOUSSA MOHAMED
Date de naissance :	16 JUIN 1949 à Oran
Expérience professionnelle :	<ul style="list-style-type: none"> • Commerçant depuis 1963 ; • Importation des lustre (dans les années 70) ; • Importation de quincaillerie ; • Propriétaire du magasin « <i>NOUVELLE VAGUE</i> », 45 rue l'Arbi Ben M'Hidi, Oran ; <p>Spécialisée dans la vente au détail d'articles :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Electroménager ; - Vaisselle ; - Décoration et meuble ; - Luminaire (lampes/ veilleuses, ...) ; - Ustensiles de cuisine ; - Articles salle de bain ; - Jardinage ; - Divers.

2.2. Présentation du cogérant principal :

Nom et prénom :	MOUSSA NABIL
Date de naissance :	24 avril 1979 à Oran
Formation :	Année 2002 , licence en science commercial : option Marketing – université I.G.M.O.
Expérience professionnelle :	<ul style="list-style-type: none"> • 15 ans dans la gestion de commerce ; • Fonction actuelle au sien du magasin « <i>NOUVELE VAGUE</i> » : responsable achat vente, merchandising ; politique de vente , gestion des stocks.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

2.3. Présentation du second Cogérant :

Nom et prénom :	MOUSSA M'HAMED YACINE
Date de naissance :	19 Mars 1985 à Oran
Formation :	Année 2010- licence en science économique , option : Gestion, université I.G.M.O
Expérience professionnelle :	<ul style="list-style-type: none">•08 ans dans la gestion de commerce.•Fonction actuelle au sien du magasin « <i>NOUVELLE VAGUE</i> », responsable de gestion de trésorerie, logistique, gestion des stocks et gestion ressources humaines.

3. Analyse de marché :

Le projet « Grande Surface Spécialisée M-HOME » cible le marché local et régional de la grande distribution dans la catégorie dite des grandes surfaces spécialisées 'GSS', dotée d'une surface comprise entre 500 et 2 500 m², non alimentaire.

Le secteur d'activité de la grande distribution peut être considéré par le gouvernement comme stratégique, compte tenu des enjeux économiques nationaux, tels que l'impact sur le pouvoir d'achat du citoyen et sur le développement structurel et organisationnels des circuits de distribution.

Selon un article, il considère que les GSS sont assez développées en Tunisie et au Maroc, cependant ce secteur reste en retard en Algérie²⁰.

Le secteur de la grande distribution est en pleine expansion, par ailleurs, le succès des GSS et leurs montées en puissance à travers le monde tient principalement de l'essor du secteur de la grande distribution et particulièrement au concept de l'assortiment des produits, de la grande variété des GSS appartenant à toutes formes de commerce et aux services de qualité proposés par ces dernières, donc il bénéficie ainsi d'une opportunité certaine dans son secteur où la demande demeure forte et consistante.²¹

Les GSS sont conçues pour traiter de grands volumes de vente en utilisant un assortiment étroit et profond de produits rattachés à l'univers de l'art de table, de décoration, de

²⁰ <https://www.jeuneafrique.com/>, consulté le 20 septembre 2019.

²¹ <https://www.jeuneafrique.com/>, consulté le 20 septembre 2019.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

l'électroménager, du bricolage et jardinage, et en utilisant une politique de prix très compétitifs avec un marketing soutenu et des services d'accompagnement pour le client.

4. Etude de la rentabilité :

Afin d'analyser correctement la rentabilité du projet, nous devrions calculer les indicateurs suivants :

4.1. Programme des ventes prévisionnelles :

La capacité nominale du projet « Grande surface Spécialisée M-HOME » est fonction du temps moyen de passage en caisse d'enregistrement par panier, en conditions optimales, ainsi que du nombre de caisses opérationnelles, du nombre d'heures par jour de fonctionnement des caisses, et enfin du nombre de jours travaillés par an, soit :

PARAMETRE	VALEUR
Temps moyen de passage en caisse (hypothèse de base)	20 paniers / heure
Amplitude quotidienne de fonctionnement des caisses :	6 heures / jour
Nombre de caisses installées :	6 unités
Nombre de jour d'ouverture par an :	360 jours/an

APPLICATION
20 paniers / heure
×
6 heures / jour
×
6 caisses installées
×
360 jours/an
=
259 200 paniers par an

La capacité nominale du projet est de **259 200 paniers par an**.

Pour les besoins de la présente étude, la capacité réelle retenue dès la première année de mise en exploitation est donnée à **50%** de la capacité nominale du projet et atteint un maximum prudentiel de **70%** à la cinquième année d'exploitation.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

Tableau N°02 : Capacité réelle du Projet

Rubrique	Capacité Nominal	Capacité réelle du Projet				
		N2	N3	N4	N5	
Capacité du projet en %	100%	50%	55%	60%	65%	
Programme des ventes en NB de paniers/ an	259200	129 600	142 560	155 520	168 480	18

Source : élaboré par l'étudiant.

Remarque :

L'augmentation des capacités réelles du projet est due essentiellement à l'action commerciale de l'entreprise, qui lui permet d'élargir son portefeuille client et d'accroître sa notoriété, d'année en année.

La capacité réelle optimale de **70%**, correspond à l'hypothèse d'un taux prudentiel retenu pour les besoins de la présente étude.

4.2.Evaluation des coûts d'investissement :

Tableau N°03 : Coûts de l'investissement.

En KDA

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

Intitulé	Montant Total
Recherche & développement	-
logiciel professionnel	-
Terrain	-
Agencements et aménagements de terrain	-
Construction	225 113
Installation technique	-
Matériel et outillage industriel	40 751
Matériel de transport & manutention	2 794
Bureautique informatique	841
Autre Immobilisations corporelles	-
Terrain en concession	63 274
Autre immobilisation en concession	-
Total investissement:	332 775
Besoin en Fonds de roulement	20 000
Total général	352 775

Source : bureau d'expertise externe consulté par le promoteur.

4.3. Structure de financement :

Le coût global du projet est estimé à **352 775 KDA**, les apports en fonds propres s'élèvent à **101 500 KDA** dont **20 000 KDA** de Besoin en Fonds de roulement.

L'emprunt bancaire ou autres financements externes, s'élèvent à **188 000 KDA** soit **53.29%** du coût global du projet.

Tableau N°04 : Structure de financement.

En KDA

**Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA
(Cas pratique)**

RUBRIQUE	APPORTS ETAT ET INVESTISSEUR	EMPREUNT BANCAIRE	TOTAL
Terrain concession (Etat)	63 274	-	63 274
Constructions	81 500	143 612	225 113
Equipements- acquisition	-	44 387	44 387
Total investissement	144 775	188 000	332 775
%	44%	56%	100%
BFR de départ	20 000	-	20 000
Total	164 775	188 000	352 775

Source : élaboré par l'étudiant.

4.4.Schéma d'amortissement du financement :

- ✓ Montant du prêt : 188 000 KDA ;
- ✓ T.i : 5.75% (TMM+3.5%) (3.5% est prédéterminé par la direction de la banque) ;
- ✓ Durée de remboursement : 60 mois (5 ans) ;
- ✓ Durée des différés : 12 mois (1 an) ;
- ✓ Durée totale : 72 mois (6 ans) ;
- ✓ Annuité : constante.

Tableau N°05 : Schéma d'amortissement

EN KDA

**Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA
(Cas pratique)**

PHASE	Année	Capital restant dû	Principal	Intérêt	Annuité
Phase réalisation	N1	188 000	-	10 810	10 810
Phase exploitation	N2	188 000	33 517	10 810	44 327
	N3	154 482	35 444	8 882	44 327
	N4	119 037	37 482	6 844	44 327
	N5	81 555	39 637	4 689	44 327
	N6	41 917	41 917	2 410	44 327

Source : élaboré par l'étudiant.

4.5.Détermination du chiffre d'affaires :

Le chiffre d'affaires prévisionnel est calculé sur la base du programme des ventes et du prix moyen retenu par panier, corrigé annuellement par l'indice d'inflation, le CA est donc déterminé par la formule suivante :

$$\text{CA} = \text{programme de vente} * [P_m * (1 * I_a)]$$

Avec :

CA : chiffre d'affaire ;

P_m : prix moyen retenu par panier ;

I_a : indice annuel d'inflation.

Tableau N°06 : Prix moyen en DA HT corrigé par panier

Rubrique	N2	N3	N4	N5	N6
Prix moyen en DA HT/ panier	6500	6500	6500	6500	6500
coefficient d'indice d'inflation	0%	4%	4%	4%	4%
prix moyen en DA HT / panier corrigé	6500	6760	7030,4	7311,6	7604,8

Source : élaboré par l'étudiant.

Donc le chiffre d'affaires sur 5 ans :

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

Tableau N°07 : Chiffre d'affaires prévisionnel

Rubrique	N2	N3	N4	N5	N6
Programme des ventes	129 600	142 560	155 520	168 480	181 440
Prix moyen en DA HT/ panier	6 500	6 760	7 030,4	7 311,6	7 592,8
TOTAL GENERAL	842 400 000	963 705 600	1 093 367 808	1 231 861 063,7	1 379 412 640

Source : élaboré par l'étudiant.

4.6.Comptes de résultats prévisionnels :

Le détail du calcul se trouve dans la partie des annexes.

Tableau N°08 : Comptes de résultats prévisionnels

en KDA

**Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA
(Cas pratique)**

Rubrique	N2	N3	N4	N5	N6
Chiffre d'affaire	842 400	963 706	1 093 368	1 231 861	1 379 684
Variation stocks produit finis et en cours	0	0	0	0	0
Production immobilisée	0	0	0	0	0
Subventions d'exploitation	0	0	0	0	0
Production de l'exercice	842 400	963 706	1 093 368	1 231 861	1 379 684
Achat consommés	598091	687789	783032	884100	915041
Services extérieurs et autres consommations	11536	12540	17383	18404	18723
Consommation de l'exercice	609627	700329	800415	902504	933764
Valeur ajoutée d'exploitation	232 773	263 377	292 953	329 357	445 920
Charges de personnel	20488	24540	28169	28450	28735
Impôts, taxes et versements assimilés	16300	18746	21342	24097	24940
Excédent brut d'exploitation	195 985	220 091	243 442	276 810	392 245
Autres produits opérationnels	0	0	0	0	0
Autres charges opérationnelles	0	0	0	0	0
Dotations aux amortissements et aux provisions	16736	16736	16315	16315	16315
Reprise sur prtde valeur et provisions	0	0	0	0	0
Résultat opérationnel	179 249	203 355	227 127	260 495	375 930
Produits financiers	0	0	0	0	0
Charges financières	10 810	8 882,7	6 845	4 689,4	2 410,2
Résultat financier	- 10 810,0	- 8 882,7	- 6 844,7	- 4 689,4	- 2 410,2
Résultat ordinaire avant impôts	168 439,0	194 471,9	220 282,1	255 805,6	373 520,2
Impôts exigible sur résultat s ordinaires	43 794,1	50 562,7	57 273,4	66 509,5	97 115,2

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

Source : élaboré par l'étudiant.

4.7. Les cash-flow :

Tableau N°09 : les cash-flow prévisionnels

en KDA

Rubrique	N2	N3	N4	N5	N6
Résultat net de l'exercice	124 645	143 909	163 009	189 296	276 405
DAM	16 736	16 736	16 315	16 315	16 315
Variation du BFR	0	0	0	0	0
Valeur de cession	0	0	0	0	0
Cash-flow	141 381	160 645	179 324	205 611	292 720

Source : élaboré par l'étudiant.

4.8. Valeur actuelle nette (VAN) :

Afin de calculer la VAN et le TRI, il faut déterminer le coût de capitaux WACC.

**Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA
(Cas pratique)**

Kd	0,0575	TMM+3,5%
Bu¹	1,22	le bêta désendetté du secteur comparable selon le site damodaran
T	0,26	Taux d'imposition en Algérie
D/C	1,298561539	levier (Dettes/Capitaux propres)
Bl	2,392341358	$\beta l = \beta u \times [1 + (1 - T) \times \left(\frac{D}{C}\right)]$
Taux sans risque	0,0475	BTA selon Algérie clearing
Prime de marché²	0,07	Rendement de marché : rendement moyen Tunindex sur les quinze dernières années déduction faite du taux sans risque. (Rapport BNA capitaux)
Coût de capitaux propres: Ke	0,214963895	$Ke = rf + \beta l \times [E(rm) - rf]$
Coût de capital : WACC	0,117559475	$WACC = ke * \frac{C}{C+D} + kd * \frac{D}{C+D} * (1 - T)$

¹ http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html, consulté le 25 septembre.

² http://www.bnacapitaux.com.tn/publications/news/other_31082018-1.pdf, consulté le 25 septembre.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

Remarque :

Nous avons eu des difficultés et le manque des informations en Algérie afin de calculer le *WACC*, pour cela, nous avons utilisé les données d'un secteur comparable en Tunisie pour calculer le *WACC*, vu le rapprochement qui existe entre la Tunisie et l'Algérie en matière de classe de risque, le positionnement géographique, etc.

Après calcul :

Tableau N° : Calcul de la VAN.

En KDA

Année	Cash-flow	Cash-flow actualisé	VAN
1	141 381	126 508,6	350 569
2	160 645	128 625,3	
3	179 324	128 477,2	
4	205 611	131 814,8	
5	292 720	167 918,7	

Source : élaboré par l'étudiant.

En KDA

VAN	350 569
TRI	44%

Selon les critères VAN et TRI le projet semble rentable puisque la VAN est positive et le TRI est supérieur au coût des fonds propres. Mais, la décision d'octroi est une décision subjective qui est soumise à l'expertise du décideur.

5. Etude de la solvabilité :

Tableau N°10 : Capacité d'autofinancement.

En KDA

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

Rubrique	N2	N3	N4	N5	N6
Résultat opérationnel	179269	203375	227147	260515	375950
Charges financières	10 810	8 883	6 845	4 689	2 410
Résultat Net	168 459	194 492	220 302	255 826	373 540
DAM	16 736	16 736	16 315	16 315	16 315
CAF	185 195	211 228	236 617	272 141	389 850
Remboursement de l'Emprunt	33 517	35 445	37 483	39 638	41 915

Source : élaboré par l'étudiant.

Nous Remarquons que le projet dégage une Capacité d'autofinancement qui couvre largement le principal de la dette. De ce fait, le projet semble solvable.

6. Test de sensibilité :

Afin de cerner le risque d'une variation de l'une des composantes de la rentabilité, nous avons effectué des tests de sensibilité sur le chiffre d'affaires et sur les achats consommés.

6.1.Premier scenario :

Supposant que la conjoncture économique cause une baisse du chiffre d'affaires de **5%** pour toutes les années de projet, la VAN diminue de **41%** tout en restant positive et le TRI baisse de **39%**. En effet, il s'agit d'un impact significatif mais le projet garde sa solidité.

	Etat initial	Moins 5% du Chiffre d'affaires	variation
VAN	350 568,93	206 641,21	-41,06%
TRI	44%	31%	-39,03%

6.2.Deuxième scenario :

Supposant que la conjoncture économique cause une hausse des achats consommés de **5%** pour toutes les années de projet, la VAN diminue de **28%** tout en restant positive et le TRI baisse de **24%**. En effet, il s'agit d'un impact significatif mais le projet garde sa solidité.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

	Etat initial	Pus 5% des achats consommés	variation
VAN	350 568,93	249 241,50	-28,90%
TRI	44%	35%	-24,44%

6.3. Troisième scénario :

Supposant que la conjoncture économique cause une hausse des achats consommés de **5%** et une baisse du chiffre d'affaires de 5% pour toutes les années de projet, la VAN diminue de **69%** tout en restant positive et le TRI baisse de **97%**. En effet, même avec un effet simultané de la hausse des achats consommés et de la hausse des charges de personnel ; il s'agit d'un impact significatif mais le projet reste encore solide.

	Etat initial	Moins 5% du chiffre d'affaires et Pus 5% des achats consommés	variation
VAN	350 568,93	105 313,78	-69,96%
TRI	44%	22%	-97,21%

7. Rapport du comité de crédit :

Le projet consiste à la construction d'une grande surface spécialisée. Un projet inscrit au plan d'aménagement urbain, qui bénéficie d'une assiette de terrain en concession de **2 531 m²** de superficie, accordée par les autorités locales, dans le cadre de l'Ordonnance N°08-04, fixant les conditions et modalités de concession des terrains relevant du domaine privé de l'Etat destinés à la réalisation de projet d'investissement.

Le coût global du projet est estimé à **352 775 KDA**, pour un délai d'achèvement des travaux sur **12 mois**.

D'après notre étude, ce projet nécessite un investissement de **352 775 KDA** réparti comme suit :

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

Tableau N°11 : Coûts de l'investissement. En KDA

Intitulé	Montant Total
Recherche & développement	-
logiciel professionnel	-
Terrain	-
Agencements et aménagements de terrain	-
Construction	225 113
Installation technique	-
Matériel et outillage industriel	40 751
Matériel de transport & manutention	2 794
Bureautique informatique	841
Autre Immobilisations corporelles	-
Terrain en concession	63 274
Autre immobilisation en concession	-
Total investissement:	332 775
Besoins en Fonds de roulement	20 000
Total général	352 775

Source : bureau d'expertise externe consulté par le promoteur.

L'étude révèle que le projet est rentable générant une Valeur Actuelle Nette de **350 569 KDA** et Taux de Rendement Interne de **44%**.

Aussi, il ressort de l'étude que le projet est solvable ayant une capacité d'autofinancement couvrant largement le principal de la dette. En termes de sensibilité du projet aux événements remettant en cause le chiffre d'affaires et les achats consommés prisent en compte de la cadre de cette étude, nous avons stressé deux indicateurs qui sont le chiffre d'affaires et les achats consommés, nous avons conclu que le projet est solide à une variation non souhaitée des deux indicateurs même lorsque la variation est simultanée.

Par conséquent, nous n'émettons pas de réserve quant au financement de ce projet. Ainsi, nous proposons l'octroi d'un crédit à moyen terme d'investissement d'un montant de **188 000 KDA** remboursable sur **5 ans** avec **une année de différé** et avec **annuité constante** à un taux de **5.75% (TMM + 3.5%)**.

Mais cela est conditionné par la présentation des garanties demandées :

- ✓ Hypothèque de 1^{er} rang du magasin « NOUVELLE VAGUE » ;
- ✓ Assurance catastrophe naturelle ;

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

- ✓ Caution associe unique ;
- ✓ Nantissement fonds de commerce élargi sur matériels ;
- ✓ Gage sur véhicules ;
- ✓ Assurance incendie.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

Section 03 : étude de dossier par l'approche de la FI

Dans cette section, nous allons prendre le même projet, et nous allons l'étudier par l'approche de la FI.

Notre projet consiste de construire une grande surface spécialisée, il faut trouver d'abord les produits de financement adéquats à ses caractéristiques.

Après une analyse des caractéristiques de ce projet, nous avons conclu que ce dernier sera financé par deux P.I, qui sont ISTISNAA' et MOURABAHA.

Avant de procéder à l'étude, rappelons d'abord la définition de chacun des deux produits :

- ❖ **ISTISNAA'A** : est un contrat d'entreprise en vertu duquel une partie (MOUSTASNI) demande à une autre (SANI) de fabriquer ou de construire une œuvre contre une rémunération payable à l'avance, de manière fractionnée ou à terme. Ce sont des produits finis ayant subi un processus de transformation (comme la construction d'un immeuble par exemple).

La banque charge un entrepreneur du métier, généralement choisi par le client lui-même pour effectuer les travaux requis en vertu d'un deuxième contrat ISTISNAA'A dans lequel la banque agit en tant que maître d'ouvrage (MOUSTASNI) et l'entrepreneur de SANI.

Le paiement des services de l'entrepreneur s'effectue par la production de pièces justificatives (situation de travaux, factures, états de salaire, etc.). Il peut également s'agir d'avances sur travaux ou de frais ou d'acomptes qui seront déduits des paiements ultérieurs.

Le paiement des services de la banque par le propriétaire peut intervenir à tout moment de l'opération, sous la forme d'un provisionnement partiel et progressif du compte ISTISNAA'A. Il peut également être effectué par tranches à partir de la date de livraison du bien construit par la banque pour une période convenue par contrat ;

La rémunération du concours de la banque dans cette opération est réalisée par la majoration du coût de réalisation (total des dépenses payées à l'entrepreneur et autres dépenses éventuelles engagées dans le cadre du contrat) d'une M.B convenue avec le maître d'ouvrage.

- ❖ **MOURABAHA** : Il repose sur le concept suivant : la banque achète le produit (matière première ou autre), pour le compte du client, ayant besoin de financement, établissant une M.B mutuellement acceptée.

Donc pour notre projet, nous allons le répartir sur deux produits :

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

Le premier ISTISNAA' : ce produit de financement concerne la partie de construction de la grande surface spécialisée (l'immeuble).

Le deuxième MOURABAHA : ce produit de financement concerne la partie des équipements et matériels de l'activité de l'entreprise.

Afin de bien effectuer l'étude de ce projet, nous allons traiter chaque produit séparément.

Et comme c'est le même projet, nous allons effectuer seulement l'étude de la rentabilité et l'étude de la solvabilité et les tests de sensibilités.

Le projet est représenté comme étant un projet commercial, où l'entreprise vend des articles rattachés à l'univers de l'art de table, de décoration, de l'électroménager, du bricolage et jardinage, est ces dernières sont considéré comme étant licite aux yeux du comité choraique, donc ce projet aura l'accord initial pour le financement, mais reste à vérifier les autres critères de rentabilité et de solvabilité.

1. La structure de financement :

Tableau N°12 : structure de financement

En KDA

RUBRIQUE	APPORTS ETAT ET INVESTISSEUR	FINANCEMENT BANCAIRE	TOTAL
Terrain concession (Etat)	63 274	-	63 274
Constructions	84 783	140 330	225 113
%	38%	62%	100%
Equipements- acquisition	16 717	27 669	44 387
%	38%	62%	100%
Total investissement	164 775	168 000	332 775
%	49,52%	50,48%	100%

Source : élaboré par l'étudiant.

Le projet pourra être financé à hauteur de 80% par la banque (taux appliqué par AL SALAM BANK) et le reliquat devrait être présenté par le client comme étant une marge de sérieux (HAMICHE EL DJIDIYA).

Donc ce cas le client est prêt à apporter 38% du montant du projet, la banque dans ce cas-là, va répartir cet apport en deux parties égales pour les deux produits (38% chacun). Et la banque devrait donc financer 62% du projet.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

2. Etude de la rentabilité :

2.1. Financement par ISTISNAA' :

Dans ce contrat la banque va souscrire deux contrats :

- **Le premier** : avec le maître d'ouvrage (notre client), où la banque se met d'accord avec le client sur les termes du contrat (les caractéristiques de l'immeuble, le plan, le délai de réception du bien, le coût total de l'œuvre, la M.B de la banque, etc.).
- **Le deuxième** : avec l'entrepreneur, la banque en qualité de maître d'ouvrage se met d'accord avec l'entrepreneur sur les termes du contrat (les caractéristiques de l'immeuble, le plan, le délai d'achèvement des travaux, et la date de réception du bien (clé en main), le coût total de l'œuvre et la rémunération de l'entrepreneur).

Ce qui nous intéresse pour cette étude, c'est le premier contrat, donc le schéma de financement est le suivant :

- ✓ Montant du financement : 140 330 KDA ;
- ✓ M.B : 9% (M.B appliqué par Al SALAM BANK) ;
- ✓ Durée de remboursement : 60 mois (5 ans) ;
- ✓ Durée des différés : 12 mois (1 an) ;
- ✓ Durée totale : 72 mois (6 ans) ;
- ✓ Annuité : constante.

Tableau N°13 : schéma d'amortissement du produit ISTISNAA' En KDA

PHASE	Année	Capital restant dû	Principal	M.B	Ann
Phase réalisation	N1	140 330	-	-	-
Phase exploitation	N2	140 330	23 448	12 629	36 0
	N3	116 881	25 558	10 519	36 0
	N4	91 323	27 858	8 219	36 0
	N5	63 464	30 365	5 711	36 0
	N6	33 098	33 098	2 978	36 0

Source : élaboré par l'étudiant.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

2.2. Financement MOURABAHA :

Dans ce contrat, la banque va souscrire un contrat avec notre client, la banque va acheter des équipements pour l'activité de l'entreprise (système informatique, chariots et paniers, chariot élévateur, ensemble ameublement bureautique, ensemble outillage pour atelier, système de vidéosurveillance, système de rayonnage métallique, etc.) que le client à demander.

La banque va acheter ces équipements pour son compte, et les revends au client moyennant une M.B mutuellement accepter.

Donc le schéma de financement sera de la manière suivante :

- ✓ Montant du financement : 27 669 KDA ;
- ✓ M.B : 9% (M.B appliqué par Al SALAM BANK) ;
- ✓ Durée de remboursement : 60 mois (5 ans) ;
- ✓ Durée des différés : 12 mois (1 an) ;
- ✓ Durée totale : 72 mois (6 ans) ;
- ✓ Annuité : constante.

Tableau N°14 : schéma d'amortissement du produit MOURABAHA En KDA

PHASE	Année	Capital restant dû	Principal	M.B	Annuité
Phase réalisation	N1	27 669	-	-	-
Phase exploitation	N2	27 669	4 623	2 490	7 113
	N3	23 046	5 039	2 074	7 113
	N4	18 006	5 493	1 620	7 113
	N5	12 513	5 987	1 126	7 113
	N6	6 526	6 526	587	7 113

Source : élaboré par l'étudiant.

Le chiffre d'affaires était calculé dans la section précédant (voir page 13), donc nous allons passer directement aux comptes des résultats prévisionnels.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

2.3. Les comptes des résultats prévisionnels :

Tableau N°15 : comptes des résultats prévisionnels (financement islamique). En KDA

**Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA
(Cas pratique)**

Rubrique	N2	N3	N4	N5	N6
Chiffre d'affaire	842 400	963 706	1 093 368	1 231 861	1 379 600
Variation stocks produit finis et en cours	0	0	0	0	0
Production immobilisée	0	0	0	0	0
Subventions d'exploitation	0	0	0	0	0
Production de l'exercice	842 400	963 706	1 093 368	1 231 861	1 379 600
Achat consommés	598091	687789	783032	884100	915040
Services extérieurs et autres consommations	11536	12540	17383	18404	18723
Consommation de l'exercice	609627	700329	800415	902504	933763
Valeur ajoutée d'exploitation	232 773	263 377	292 953	329 357	445 920
Charges de personnel	20488	24540	28169	28450	28735
Impôts, taxes et versements assimilés	16300	18746	21342	24097	24940
Excédent brut d'exploitation	195 985	220 091	243 442	276 810	392 240
Autres produits opérationnels	0	0	0	0	0
Autres charges opérationnelles	0	0	0	0	0
Dotations aux amortissements et aux provisions	16736	16736	16315	16315	16315
Reprise sur prtde valeur et provisions	0	0	0	0	0
Résultat opérationnel	179 249	203 355	227 127	260 495	375 930
Produits financiers	0	0	0	0	0
Charges financières (M.B)	15 120	12 593,6	9 840	6 838,1	3 566,5
Résultat financier	- 15 120,0	- 12 593,6	- 9 839,7	- 6 838,1	-3 566,5
Résultat ordinaire avant impôts	164 129,0	190 761,0	217 287,1	253 657,0	372 364,5
Impôts exigible sur résultat s ordinaires	42 673,5	49 597,9	56 494,6	65 950,8	96 814,0
Impôts différés sur résultats ordinaires	-	-	-	-	-

**Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA
(Cas pratique)**

Source : élaboré par l'étudiant.

2.4. Les cash-flow :

Tableau N°16 : cash-flow

Rubrique	N2	N3	N4	N5	N6
Résultat net de l'exercice	121 455,5	141 163,2	160 792,4	187 706,2	275 549,4
DAM	16736	16736	16315	16315	16315
Variation du BFR	0	0	0	0	0
Valeur de cession	0	0	0	0	0
Cash-flow	138 191,5	157 899,2	177 107,4	204 021,2	291 864,4

Source : élaboré par l'étudiant.

2.5. Valeur actuelle nette (VAN) :

Nous allons effectuer les mêmes calculs qu'auparavant, le seul changement c'est la M.B.

Kd	0,09	M.B par défaut
Bu	1,22	Le bêta désendetté du secteur comparé selon le site damodaran
T	0,26	Taux d'imposition en Algérie
D/C	1,019568555	Levier (Dette/Capitaux propres)
Bl	2,140466491	$\beta l = \beta u \times [1 + (1 - T) \times \left(\frac{D}{C}\right)]$
Taux sans risque	0,0475	BTA selon Algérie clearing
Prime de marché	0,07	Rendement de marché : rendement moyen de Tunindex sur les quinze dernières années déduction faite du taux sans risque. (Rapport BNA capitaux)
Coût de capitaux propres: Ke	0,197332654	$Ke = rf + \beta l \times [E(rm) - rf]$
Coût de capital : WACC	0,131332962	$WACC = ke * \frac{C}{C+D} + kd * \frac{D}{C+D} * (1 - T)$

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

Après calcul :

Tableau N°16 : calcul de la VAN

en KDA

Année	Cash-flow	Cash-flow actualisé	VAN
1	138 191,5	122 149,2	317 074
2	157 899,2	123 367,0	
3	177 107,4	122 311,0	
4	204 021,2	124 541,3	
5	291 864,4	157 481,3	

Source : élaboré par l'étudiant.

En KDA

VAN	317 074,25
TRI	43%

Selon les critères VAN et TRI le projet semble rentable puisque la VAN est positive et le TRI est supérieur au coût des fonds propres. Mais, la décision d'octroi est une décision subjective qui est soumise à l'expertise du décideur.

3. Etude de la solvabilité :

Tableau N°18 : capacité d'autofinancement

en KDA

**Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA
(Cas pratique)**

Rubrique	N2	N3	N4	N5	N6
Résultat opérationnel	179249	203355	227127	260495	3759
Charges financières	15 120	12 594	9 840	6 838	3 5
Résultat Net	164 129	190 761	217 287	253 657	372
DAM	16 736	16 736	16 315	16 315	16 3
CAF	180 865	207 497	233 602	269 972	388 6
Principal du financement ISTISNAA'	23 448	25 558	27 859	30 366	33 0
Principal du financement MOURABAHA	4 623	5 040	5 493	5 987	6 5
Somme du principal des deux produits	28 072	30 598	33 352	36 353	39 6

Source : élaboré par l'étudiant.

Nous Remarquons que le projet dégage une Capacité d'autofinancement qui couvre largement le principal de la dette. De ce fait, le projet semble solvable.

4. Test de sensibilité :

Afin de cerner le risque d'une variation de l'une des composantes de la rentabilité, on effectue des tests de sensibilité sur les achats consommés et sur les charges du personnel.

4.1.Premier scénario :

Supposant que la conjoncture économique cause la baisse du chiffre d'affaires de **5%** pour toutes les années de projet, la VAN diminue de **43%** tout en restant positive et le TRI baisse de **40%**. En effet, il s'agit d'un impact significatif mais le projet garde sa solidité.

	Etat initial	-5% du chiffre d'affaire	Variation
VAN	317 074,25	178 359,67	-43,75%
TRI	43%	30,60%	-40,10%

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

4.2. Deuxième scénario :

Supposant que la conjoncture économique cause une hausse des achats consommés de **5%** pour toutes les années de projet, la VAN diminue de **30%** tout en restant positive et le TRI baisse de **25%**. En effet, il s'agit d'un impact significatif mais le projet garde sa solidité.

	Etat initial	+5% des achats consommés	variation
VAN	317 074,25	219 386,52	-30,81%
TRI	43%	34,29%	-25,03%

4.3. Troisième scénario :

Supposant que la conjoncture économique cause une baisse du chiffre d'affaires de **5%** et une hausse des achats consommés de **5%** pour toutes les années de projet, la VAN diminue de **74%** tout en restant positive et le TRI baisse de **101%**. En effet, même avec un effet simultané de la hausse des achats consommés et de la hausse des charges de personnel ; il s'agit d'un impact significatif mais le projet reste encore solide.

	Etat initial	-5% du chiffre d'affaires et + 5% des achats consommés	Variation
VAN	317 074,25	80 671,94	-74,56%
TRI	43%	21,33%	-101,05%

5. Rapport de comité de financement :

Le projet consiste à la construction d'une grande surface spécialisée. Un projet inscrit au plan d'aménagement urbain, qui bénéficie d'une assiette de terrain en concession de **2 531 m²** de superficie, accordée par les autorités locales, dans le cadre de l'Ordonnance N°08-04, fixant les conditions et modalités de concession des terrains relevant du domaine privé de l'Etat destinés à la réalisation de projet d'investissement.

Le coût global du projet est estimé à **332 775 KDA**, pour un délai d'achèvement des travaux sur **12 mois**.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

D'après notre étude, ce projet nécessite un investissement de **332 775 KDA** réparti comme suit :

Tableau N°19 : coût de l'investissement. En KDA

Intitulé	Montant Total
Recherche & développement	-
logiciel professionnel	-
Terrain	-
Agencements et aménagements de terrain	-
Construction	225 113
Installation technique	-
Matériel et outillage industriel	40 751
Matériel de transport & manutention	2 794
Bureautique informatique	841
Autre Immobilisations corporelles	-
Terrain en concession	63 274
Autre immobilisation en concession	-
Total investissement:	332 775

Source : bureau d'expertise externe consulté par le promoteur.

L'étude que nous avons menée révèle que le projet est rentable générant une Valeur Actuelle Nette de **317 074,25 KDA** et Taux de Rendement Interne de **43%**.

Aussi, il ressort de l'étude que le projet est solvable ayant une capacité d'autofinancement couvrant largement le principal de la dette. En termes de sensibilité du projet aux événements remettant en cause le chiffre d'affaires et les achats consommés prisent en compte de la cadre de cette étude sur toutes les années, nous avons stressé deux indicateurs qui sont le chiffre d'affaires et les achats consommés, nous avons conclu que le projet est solide à une variation non souhaitée des deux indicateurs même lorsque la variation est simultanée.

Par conséquent, nous n'émettons pas de réserve quant au financement de ce projet. Ainsi, nous proposons que le financement à travers les deux produits (ISTINSNA' et MOURABAHAA) doit être accordé pour les montants respectivement : **140 330 KDA** et **27 669 KDA** remboursable sur **5 ans** avec une année de différé et avec annuité constante pour une M.B de **9%** par an chacun.

Mais cela est conditionné par la présentation des garanties demandé :

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

- ✓ Hypothèque de 1^{er} rang du magasin « NOUVELLE VAGUE » ;
- ✓ Assurance catastrophe naturelle ;
- ✓ Caution associée unique ;
- ✓ Nantissement fonds de commerce élargi sur matériels ;
- ✓ Gage sur véhicules ;
- ✓ Assurance incendie.

Les frais existants pour notre cas sont les frais d'étude et les frais juridiques (hypothèque, nantissement, gage) et assurance (assurance incendie, assurance catastrophe naturelle), ces frais sont non significatifs dans le calcul du coût de financement.

Coût effectif de l'emprunt dans la banque universelle :

Tableau N°20 : le coût effectif de l'emprunt dans la BC.

HASE	Année	Frais d'étude	Frais juridiques	Prime d'assurance	Capital reste en dû	Principal	Intérêt	Annuité	coût
Phase de réalisation	N1	10	10	20	188 000	-	10 810	10 810	10
Phase exploitation	N2	-	-	20	188 000	33 517	10 810	44 327	4
	N3	-	-	20	154 483	35 445	8 883	44 327	4
	N4	-	-	20	119 038	37 483	6 845	44 327	4
	N5	-	-	20	81 555	39 638	4 689	44 327	4
	N6	-	-	20	41 917	41 917	2 410	44 327	4

Source : élaboré par nos soins.

Dans ce cas, le coût effectif de la dette pour le client est de **5.77%** soit **0.02%** de plus que le T.i appliqué par la banque qui représente **5.75%**.

Cela est dû au frais d'étude et le frais juridiques qui sont égal respectivement à 10 KDA et 10K DA, et aussi la prime d'assurance (assurance incendie et assurance catastrophe naturelle) appliquée par la CAAR calculée sur la base des taux suivants :

- ✓ La prime d'assurance incendie : entre **0.01%** et **0.015%** de la valeur du bien assuré.
- ✓ La prime d'assurance catastrophe naturelle : **0.003%** de la valeur du bien.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

Coût du financement dans la BI :

a. Financement ISTISNAA' :

Tableau N°21 : le coût effectif du financement ISTISNAA'

PHASE	Année	frais d'étude	frais juridique	Prime assurance	Capital restant dû	Principal	Intérêt	Annuité
Phase de réalisation	N1	0	5	20	140 330	-	-	-
Phase d'exploitation	N2	0	0	20	140 330	23 448	12 630	36 078
	N3	0	0	20	116 882	25 558	10 519	36 078
	N4	0	0	20	91 324	27 859	8 219	36 078
	N5	0	0	20	63 465	30 366	5 712	36 078
	N6	0	0	20	33 099	33 099	2 979	36 078

Source : élaboré par nos soins.

b. Financement MOURABAHAA :

Tableau N° 22 : le coût effectif du financement MOURABAHAA.

PHASE	Année	frais d'étude	frais juridique	Prime assurance	Capital restant dû	Principal	Intérêt	Annu
Phase de réalisation	N1	0	5	0	27 670	-	-	-
Phase d'exploitation	N2	0	0	0	27 670	4 623	2 490	7 11.
	N3	0	0	0	23 046	5 040	2 074	7 11.
	N4	0	0	0	18 007	5 493	1 621	7 11.
	N5	0	0	0	12 514	5 987	1 126	7 11.
	N6	0	0	0	6 526	6 526	587	7 11.

Source : élaboré par nos soins.

Dans ce cas, le coût effectif du financement pour le client est de **9.02%** soit **0.02%** de plus que le T.i appliqué par la banque qui représente **9%**.

Cela est dû aux frais juridiques qui sont égaux à 10K DA, et aussi la prime d'assurance (assurance incendie et assurance catastrophe naturelle) appliquée par la CAAR calculée sur la base des taux suivants :

- ✓ La prime d'assurance incendie : entre **0.01%** et **0.015%** de la valeur du bien assuré.
- ✓ La prime d'assurance catastrophe naturelle : **0.003%** de la valeur du bien.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

Il est à noter que les frais d'étude pour les BI n'exigent pas des frais d'étude pour des raisons concurrentielles (cas de Al SALAM BANK).

Rendement effectif pour la BC :

Dans ce cas, nous allons déterminer le rendement effectif de la banque pour l'emprunt classique, il est à noter que la banque ne perçoit pas la prime d'assurance.

Tableau N° 23 : rendement effectif de l'emprunt dans la BC.

PHASE	Année	frais d'étude	frais juridique	Capital reste en dû	Principal	Intérêt	Annuité	coût ann
Phase de réalisation	N1	10	10	188 000	-	10 810	10 810	10 830
Phase d'exploitation	N2	-	-	188 000	33 517	10 810	44 327	44 327
	N3	-	-	154 483	35 445	8 883	44 327	44 327
	N4	-	-	119 038	37 483	6 845	44 327	44 327
	N5	-	-	81 555	39 638	4 689	44 327	44 327
	N6	-	-	41 917	41 917	2 410	44 327	44 327

Source : élaboré par nos soins.

Dans ce cas, nous avons trouvé que le rendement de la banque est **5.753%**, soit plus de **0.003%** du T.i appliqué par la banque qui est égal à **5.75%**.

Cela est dû aux frais exigés par la banque (frais d'étude et frais juridiques) qui sont égaux respectivement à **10 KDA** et **10 KDA**.

Rendement effectif pour la BI :

Dans ce cas, nous allons déterminer le rendement effectif de la banque pour le financement islamique, il est à noter que la banque ne perçoit pas la prime d'assurance.

Financement ISTISNAA' :

Tableau N°24 : rendement effectif de du financement ISTISNAA'.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

PHASE	Année	frais d'étude	frais juridique	Capital restant dû	Principal	Intérêt	Annuité	Coût effectif
Phase de réalisation	N1	0	5	140 330	-	-	-	5
Phase d'exploitation	N2	0	0	140 330	23 448	12 630	36 078	36 078
	N3	0	0	116 882	25 558	10 519	36 078	36 078
	N4	0	0	91 324	27 859	8 219	36 078	36 078
	N5	0	0	63 465	30 366	5 712	36 078	36 078
	N6	0	0	33 099	33 099	2 979	36 078	36 078

Source : élaboré par nos soins.

Financement MOURABAHA : A

Tableau N°25 : rendement effectif du financement MOURABAHA.

PHASE	Année	frais d'étude	frais juridique	Capital restant dû	Principal	Intérêt	Annuité	coût effectif
Phase de réalisation	N1	0	5	27 670	-	-	-	5
Phase d'exploitation	N2	0	0	27 670	4 623	2 490	7 114	7 114
	N3	0	0	23 046	5 040	2 074	7 114	7 114
	N4	0	0	18 007	5 493	1 621	7 114	7 114
	N5	0	0	12 514	5 987	1 126	7 114	7 114
	N6	0	0	6 526	6 526	587	7 114	7 114

Source : élaboré par nos soins.

Dans ce cas, le rendement effectif de la BI est de **9.002%**, soit **0.002%** plus que la M.B appliquée par la banque qui égale à **9%**.

Cela est dû aux frais juridiques qui sont égaux à 10K DA.

Alors, d'après cette étude, le coût du financement islamique est plus élevé qu'au coût de l'emprunt classique pour notre client.

Aussi, le rendement effectif d'un financement islamique est plus élevé qu'au rendement effectif d'emprunt classique, donc nous constatons que les P.I rapportent plus pour la banque qu'aux P.C.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

Afin mettre en évidence la différence entre l'étude de dossier par l'approche classique et l'approche islamique, nous allons à travers le tableau suivant cité les convergences et les divergences entre les deux approches :

	Approche classique	Approche islamique
Acceptation du dossier	Tous les dossiers sont acceptés par la banque sauf les activités interdites par la loi (trafic de stupéfiant, trafic d'arme,...)	Sauf les activités licites sont accepté par la banque, il existe un comité charaïque qui juge les dossiers par rapport à leurs conformités avec la charia'.
Les produits proposés	La BC propose un crédit à moyen terme pour l'ensemble du projet	La BI propose une multitude de produits pour un seul projet, selon la nature du projet et selon le type de financement sollicité, par exemple dans notre dossier, nous avons deux produits pour un seul projet (ISTISNAA' et MOURABAHAA)
Le coût	Les T.i sont généralement faible par rapport à la M.B des BI (généralement TMM+3 à TMM+4).	La M.B est trop élevé par rapport aux T.i appliqué par les BI (9% de M.B par défaut d'AL SALAM BANK), donc le financement islamique est le plus cher.
L'étude de dossier	La méthode de l'étude de dossier est la même pour les deux approches, la même appréciation du risque, les mêmes étapes de calcule des cash-flows,.....	
Les garanties	La BC et la BI demande les mêmes garanties afin de financer le projet.	
Le déblocage des fonds	Le déblocage peut être fractionné ou en totalité, la banque mette à la disposition de son client les fonds sollicités.	La BI ne mette pas à la disposition de son client les fonds sollicités, mais le bien que veut le client se procurer, car si c'est le cas, la banque ne devrait pas recevoir une M.B.
Le mode remboursement	Le mode de remboursement est le même pour les deux approches, il peut être mensuel, trimestriel, semestriel ou annuel, et généralement par annuité constante.	

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA
(Cas pratique)

Paiement des intérêts et de la M.B	Le paiement des intérêts est annuellement, même dans l'année du différé le client paye les intérêts.	le paiement de la M.B s'effectue annuellement, mais dans l'année du différé le client ne paye rien.
---	--	---

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

Section 04 : impact de la mise en place d'une FI sur le revenu de la Banque

Dans cette section, nous allons voir quel impact la mise en place des FI aura sur le revenu de notre banque.

Pour cela, nous avons préparé un questionnaire qui comporte une multitude de questions qui sont en relation avec la problématique traitée.

L'échantillon choisi pour cette enquête a été sélectionné par rapport à des critères bien déterminés, et cela pour à la fin avoir des résultats cohérents et significatifs.

Nous avons pris en considération dans notre échantillon les clients actuels de notre banque, et des agents économiques et des ménages qui ne sont pas des clients de notre banque mais en qualité de clients potentiels.

Une grande partie de notre échantillon qui appartient à la catégorie des clients potentiels, était focalisé sur la catégorie universitaire (étudiant, doctorant), derrière ce choix, se trouve une logique.

Cette logique stipule que ces étudiants et ces doctorants deviendront dans un futur proche des cadres, des investisseurs, des chefs d'entreprises, etc. D'où le choix de cette catégorie.

Donc pour notre banque, savoir ce que veut le client de demain est un atout pour sa performance, et même au niveau concurrentiel, c'est avoir une longueur d'avance sur nos proches concurrents.

Comme nous l'avons cité auparavant, le but de ce questionnaire est de mesurer l'impact de la mise en place des FI sur le revenu de la banque, en d'autres termes sur le Produit Net Bancaire (PNB).

Dans un premier lieu, nous allons analyser les résultats du questionnaire, et en second lieu, nous allons voir cet impact sur le PNB.

La deuxième phase de cette section, qui est l'impact sur le PNB, va se subdiviser en trois parties, dont la première sera sur l'impact du balancement de notre clientèle actuelle des P.C aux P.I.

La deuxième partie sera sur l'impact de la nouvelle clientèle attirée par les FI et les P.I mis en place au sein du CPA.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

Et pour finir nous allons voir l'impact global de la mise en place des FI dans le CPA pour nos clients existants ou pour les clients potentiels.

1. Analyse des résultats du questionnaire :

Le questionnaire a été élaboré et conçu par nos soins, inspiré des enquêtes élaborées au Maroc²² et en Tunisie²³, et afin de récolter les informations ou les réponses, nous avons utilisé divers moyens, dont nous citons :

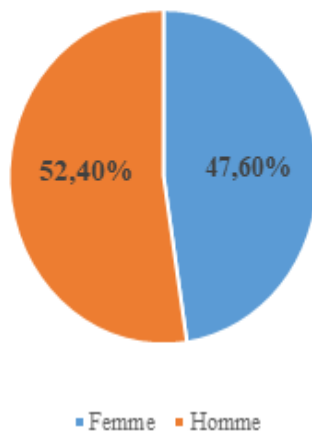
- **Le face to face** : c'est-à-dire le contact direct avec les clients ;
- **Internet** : dans ce cas nous avons mis notre questionnaire dans des groupes sur Facebook, l'envoyer par mail, afin d'élargir notre champ d'enquête et notre échantillon.

Ces deux moyens nous ont permis de collecter les informations recherchées par ce questionnaire, ce qui nous a permis d'avoir une taille de l'échantillon égale à 170 clients.

Le questionnaire comporte vingt-deux (22) questions, qui sont simples et directes, et cela pour éviter toute sorte de confusion lors de la collecte des réponses.

Figure N° 01 : Répartition de l'échantillon selon le sexe :

De quel sexe êtes-vous?



Notre échantillon est quasi équitable entre les deux sexes, nous avons 52% de l'échantillon des hommes, et le reste des femmes.

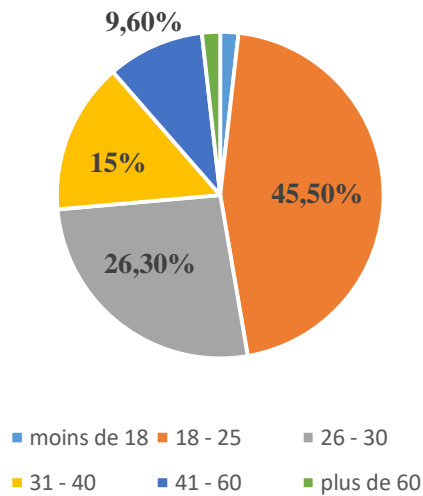
Figure N°02 : Répartition de l'échantillon selon la tranche d'âge :

²² <https://www.askabox.fr/liste-100370-TZVofGojmlB.html>, consulté le 15 octobre 2019.

²³ <https://www.askabox.fr/liste-139135-TtEzIka6Ujm.html>, consulté le 15 octobre 2019.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

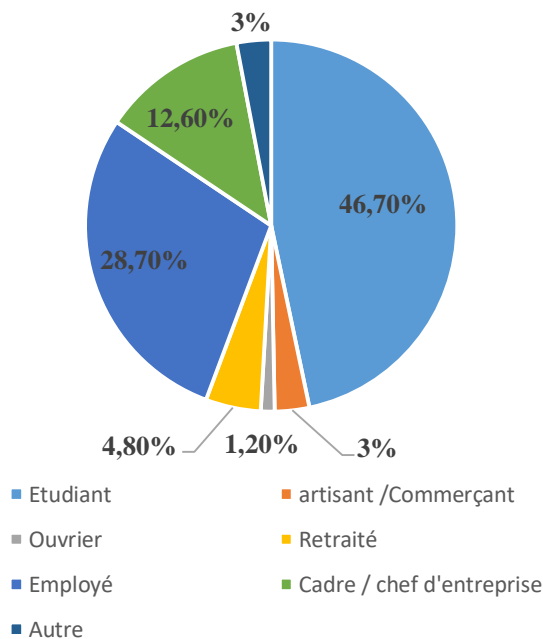
Dans quelle tranche d'age vous situez-vous?



Comme nous l'avons mentionné auparavant cette enquête regroupe toutes les catégories d'âge de la population.

Figure N°03 : Répartition de l'échantillon selon la catégorie socio-professionnelle :

Quel est votre catégorie socio-professionnelle?

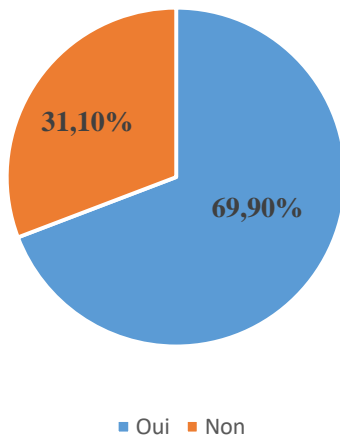


Une grande partie de notre échantillon est des universitaires, plus de 46% sont des étudiants et des doctorants, cette catégorie sera dans future proche les investisseurs et des cadres et des chefs d'entreprise de demain, pour cela savoir les attentes de cette catégorie représente un atout pour notre banque.

Figure N°04 : Répartition de l'échantillon selon la bancarisation

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

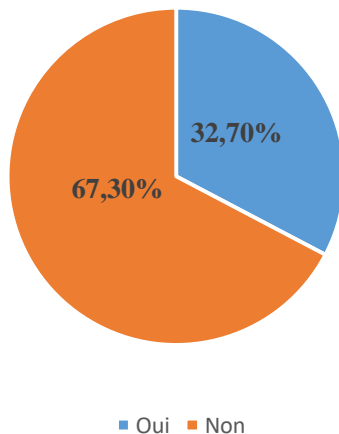
Avez-vous un compte bancaire?



Plus de 69% de notre échantillon possède déjà un compte bancaire.

Figure N°05 : Répartition de l'échantillon selon la clientèle actuelle du CPA

Etes-vous un (e) client (e) de notre Banque (Crédit Populaire D'Algérie)?

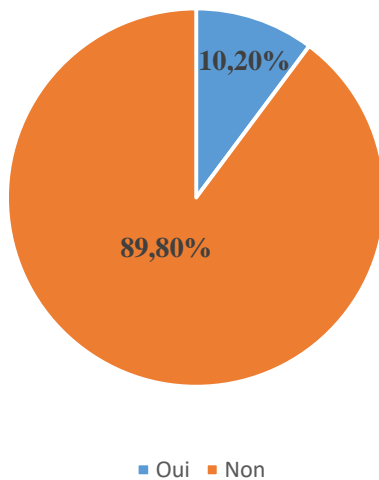


Nous remarquons que 32,7% sont des clients de notre banque, tandis que 67,30% se présente comme des clients potentiels.

Figure N°06 : Répartition de l'échantillon selon le recoure à un crédit auparavant

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

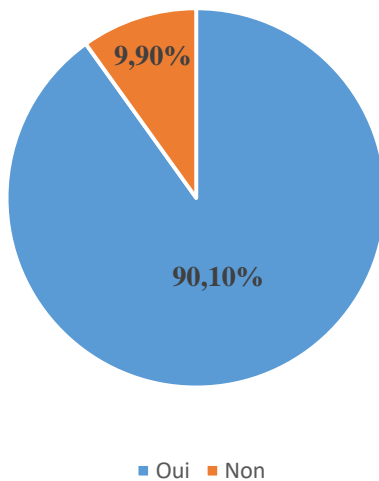
*Avez-vous bénéficié d'un crédit
auparavant?*



Presque 90% de cet échantillon n'ont jamais bénéficié d'un crédit, seulement 10% d'entre eux ont eu la possibilité d'octroyer un crédit que ça soit chez notre banque ou chez d'autres banques.

Figure N°07 : Répartition de l'échantillon selon la connaissance de la FI

*Avez-vous déjà entendu parler de
la FI? et les BI implantés dans le
pays?*

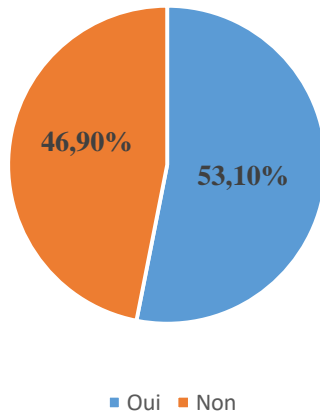


La majorité des gens ont déjà entendu parler de la FI ou des BI, dans notre échantillon, plus de 90% connaissent au moins une BI implantée dans le pays.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

Figure N°08 : Répartition de l'échantillon selon la connaissance des FI.

*Avez-vous entendu parler
auparavant des fenêtres
islamiques?*

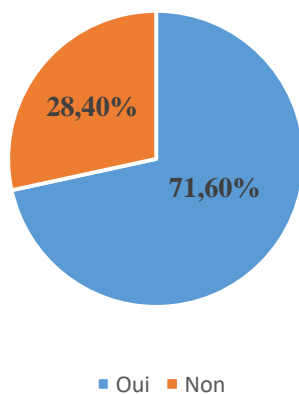


53% de notre échantillon ont déjà entendu parler des FI, mais plus de 46% ne connaissent pas ce concept.

Figure N°09 : Répartition de l'échantillon selon la connaissance des

P.I.

*Avez-vous connaissance des
produits de la finance islamique?*

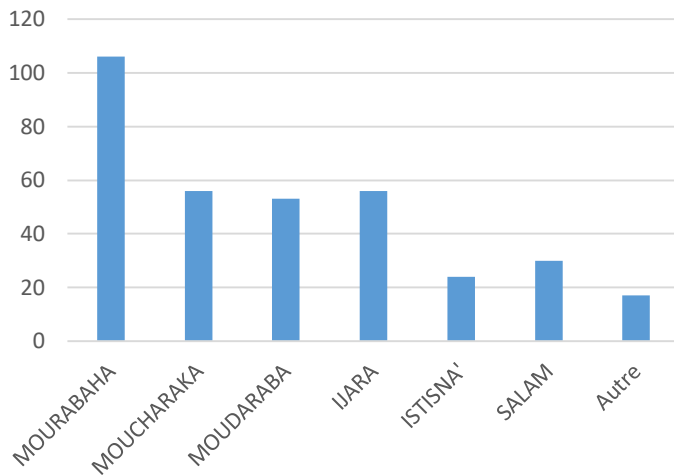


71% de notre échantillon connaissent quelques produits des BI, et le reliquat n'a aucune idée sur la question.

Figure N°10 : les P.I que connaissent l'échantillon.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

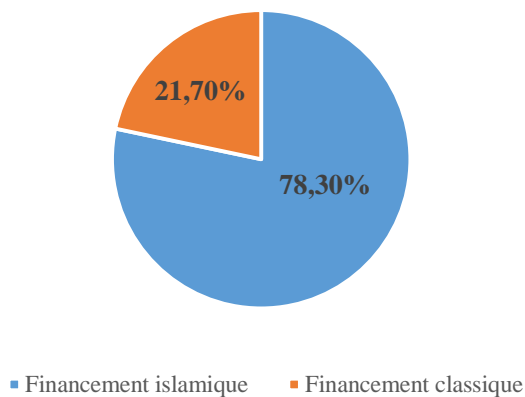
Si oui, quel produit de financement islamique connaissez-vous?



Le produit le plus populaire des BI en Algérie est la MOURABAHA, il est le produit-phare des produits proposés par les BI.

Figure N°11 : répartition de l'échantillon selon le choix de financement.

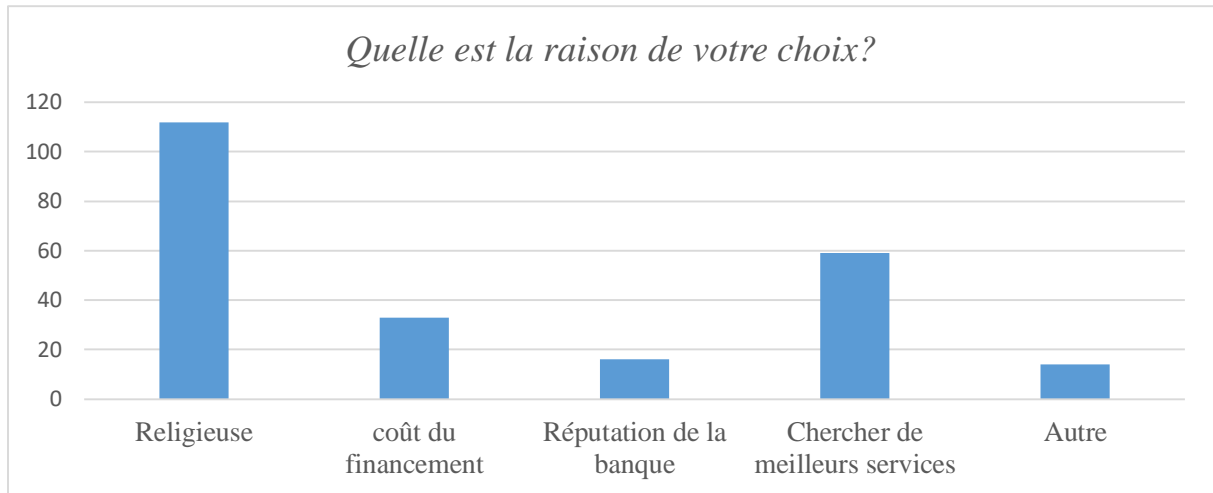
Si vous avez le choix, vous choisissez quel financement?



Le résultat du sondage montre que 78% de cet échantillon penche vers le financement islamique qu'un financement classique.

Figure N°12 : les raisons du choix du financement de l'échantillon.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)



Puis nous voulions savoir les raisons de ce choix, et la majorité nous ont répondu que ce choix était motivé par des raisons religieuses. Nous le savions, l'aspect religieux a une grande importance pour le peuple algérien, et comme plus de 98% des algériens sont de confession musulmane²⁴, ils cherchent des moyens de financement et des services financiers conformes à la charia'. D'où les réponses obtenues qui vise que l'aspect religieux est le plus pertinent.

Et les produits financiers qui sont les plus attractifs par les agents économiques sont : L'emprunt immobilier et l'emprunt automobile. Ces choix sont logiques, l'Algérie actuellement avec la croissance démographique, souffre d'une crise de logement, et comme l'employé algérien trouve des difficultés pour se procurer un logement, son seul recours sera un financement bancaire, d'où les résultats obtenus qui montre que la clientèle algérienne est intéressée par le financement immobilier.

²⁴ <https://www.pewforum.org/2011/01/27/table-muslim-population-by-country/>, consulté le 07 novembre 2019.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

Figure N°13 : le type de produit islamique qui intéresse l'échantillon

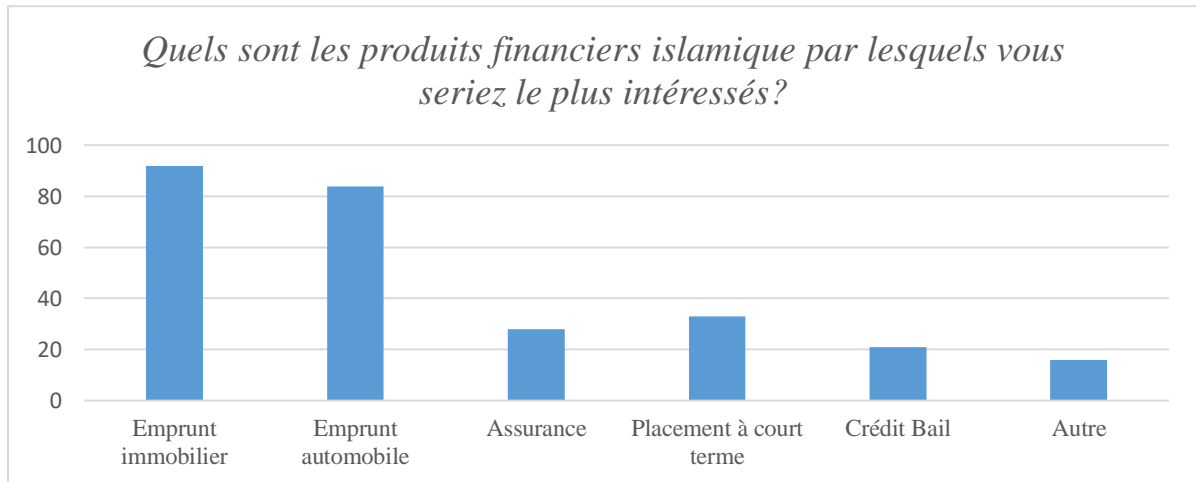
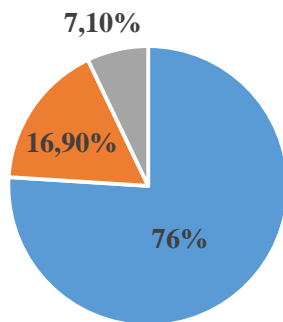


Figure N°14 : Répartition de l'échantillon selon son avis sur la mise en place des fenêtres islamique dans les BI.

Que pensez vous de la mise en place des fenêtres islamiques des banques classiques?



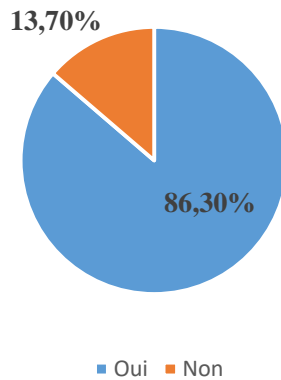
■ Bonne initiaive ■ Mauvaise Initiative ■ Indifférant

76% des gens de notre échantillon trouve que c'est une bonne initiative de mettre en place des FI dans des banques conventionnelles, tandis que 16% des gens de notre échantillon refuse totalement l'idée.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

Figure N°15 : Répartition de l'échantillon selon son avis l'installation d'une FI dans le CPA.

Si le CPA met en place des fenêtres islamiques au sein de sa banque, vous seriez pour?



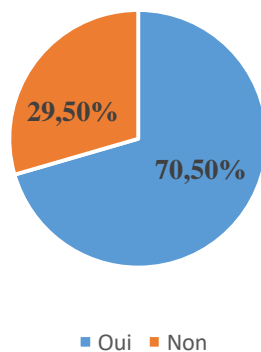
Plus de 86% des gens de notre échantillon sont pour l'intégration et la mise en place des FI au sein du CPA.

La question la plus pertinente de cette enquête est de mesurer la réaction de la clientèle par rapport à la mise en place d'une FI au sein du CPA, afin de leur proposer des produits conforme à la charia'.

Mais la question que se pose es-que cette clientèle est prête à payer un peu plus cher pour un produit conforme à la charia'.

Figure N°16 : Avis de l'échantillon sur le coût des P.I.

Seriez-vous prêt(e) à payer plus cher un produit fiancier s'il est coforme à la charia q'un produit classique?



Nous constatons que plus de 70% des clients de l'enquête sont prêts à payer plus cher pour un produit conforme à la charia, et 29% sont totalement contre l'idée.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

En Algérie, les banques publiques dominent le marché national, ceci est dû à la sécurité reflétée par les banques publiques par rapport aux banques privées, l'enquête a été réalisée pour mesurer la réaction des clients (clients du CPA et clients potentiels) en comparaison avec la mise en place d'une FI au sein du CPA, nous avons obtenu un nombre important de réponses. Et nous avons constaté qu'il y avait un attrait immédiat et que les participants manifestaient un grand intérêt pour ce nouveau concept, conformément aux préceptes de la religion. Cela démontre le véritable potentiel de réussite de cette nouvelle initiative. La FI ne peut être bien accueillie que par les algériens, car elle adhère aux principes de la charia islamique qui interdit le taux d'usure (Riba).

Cette enquête nous a également montré qu'une grande partie de la société algérienne se situe en dehors des circuits bancaires, ceci s'explique principalement par l'absence d'une offre parallèle aux P.C au sein des banques publiques algériennes²⁵.

Enfin, cette enquête nous a aidé à cerner la demande des clients en termes de méthode de financement et de service (islamique ou classique) pour leurs projets.

2. Impacte de la mise en place des fenêtres islamique sur le revenu de la banque :

Après la collecte des réponses et après les avoir analysé, nous allons voir l'impact de la mise en place des FI au sein d'une BC (précisément le CPA).

La mesure de cet impact va être en deux parties :

Première partie : impact sur le revenu concerne seulement les clients actuels de la banque ;

Deuxième partie : impact sur le revenu concerne les clients potentiels ;

Troisième partie : impact de la mise en place des FI sur le revenu global de la banque.

Mais avant il faut définir le produit net bancaire (PNB) :

Le PNB indique la marge générée par la banque dans toutes ses activités avec ses trois composantes : *intérêts, commissions et gains ou prten capital.*

Il correspond plus précisément à la valeur ajoutée de l'établissement de crédit.

²⁵ <https://fr.sputniknews.com/international/201811271039067583-algerie-masse-monetaire-circuit-bancaire/>, consulté le 23 octobre 2019.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

$$PNB = [\textit{intérêts perçus} + \textit{commissions perçues} + \textit{autres produits}] \\ - [\textit{intérêts payés} + \textit{commissions payées} + \textit{autres charges}]$$

Mais si le CPA intègre les FI dans son activité, alors il faudra séparer le PNB de l'activité classique et le PNB de l'activité islamique, donc nous aurons :

PNB de l'activité classique :

$$\textit{PNB a. classique} \\ = [\textit{intérêts perçus} + \textit{commissions perçues} + \textit{autres produits}] \\ - [\textit{intérêts payés} + \textit{commissions payées} + \textit{autres charges}]$$

PNB de l'activité islamique :

$$\textit{PNB a. islamique} \\ = [\textit{marges bénéficières perçus} + \textit{commissions perçues} \\ + \textit{autres produits}] - [\textit{marges bénéficières payés} \\ + \textit{commissions payées} + \textit{autres charges}]$$

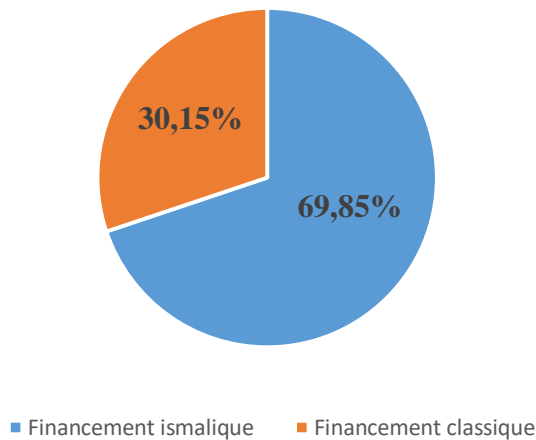
2.1. Impact des clients actuels de la banque sur le revenu de la banque :

Dans cette partie nous allons voir quel impact aura le balancement d'une partie de nos clients actuels vers les P.I.

Pour cela, nous avons utilisé l'outil Excel (application tableau croisé dynamique) pour tirer les résultats souhaités.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

Figure N°17 : Clients actuels du CPA qui veulent un financement islamique.



Plus de 69% de nos clients actuels veulent basculer vers les P.I, et le reste veulent rester sur les P.C.

Nous allons prendre exemple sur le cas d'AGB qui a annoncé qu'en 2013 22% des crédits octroyés étaient conformes à l'éthique musulmane²⁶, où certain de ses clients ont basculé vers les P.I, et comme dans les banques qui proposent des financements par deux approches, il faut principalement séparer entre les deux activités, donc le PNB de l'activité classique de l'AGB a connu un recul au profit du PNB de l'activité islamique.

Donc si nous prenions en compte cette catégorie de clients qui veulent basculer vers les P.I, et nous réaliserons leurs attentes, Le PNB de l'activité classique va connaître une chute.

Cependant, le PNB de l'activité islamique augmentera non pas de la même proportion que le PNB de l'activité classique, mais encore plus, car d'après notre étude les P.I coûtent plus cher que les P.C.

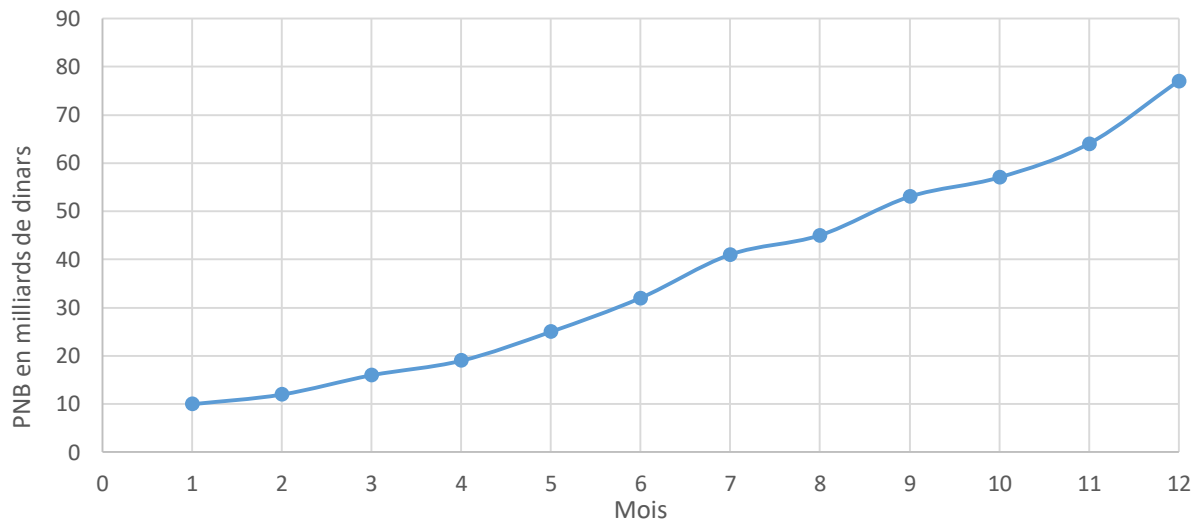
Nous savons que le CPA a réalisé en 2018 un PNB de soixante-dix-sept (77) milliards de dinars²⁷ :

²⁶ <https://saafi.fr/tags/algerie/>; consulté le 26 octobre 2019.

²⁷ <https://www.algerie-eco.com/2019/11/03/cpa>, consulté le 05 novembre 2019.

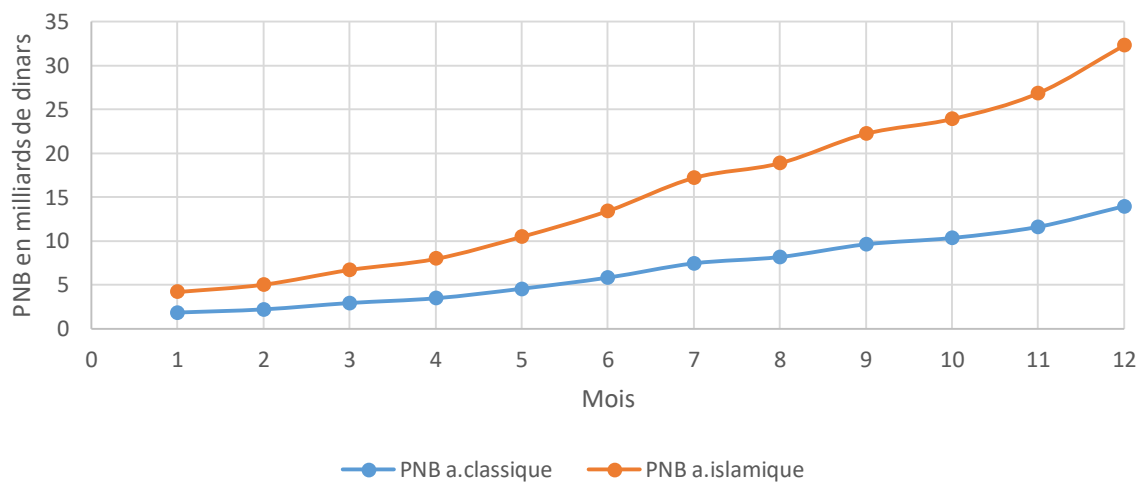
Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

Figure N°18 : PNB 2018 sans la mise en place des FI.



Donc si on suppose que la marge d'intermédiation (intérêt et commission) représente plus de 60% du PNB²⁸ et nous allons dans ce cas prendre comme seul critère cette marge, et si nous prenons les résultats du sondage en considération qui stipules que 69% de nos clients actuels préfèrent un financement islamique, donc nous avons pris le PNB de la banque et nous avons simulé à l'aide des résultats de l'enquête que serait le PNB de chaque approche dans le cas de l'installation d'une FI chez notre banque, nous obtenions les résultats suivants :

Figure N°19 : PNB activité classique et PNB activité islamique.



Nous remarquons que le PNB de l'activité classique perd de son élan face au PNB de l'activité islamique, cela s'explique par le fait qu'une grande partie de notre clientèle bascule

²⁸ https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/rapportba2017/chap6_2017.pdf, page 13, consulté 26 octobre 2019.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

vers les P.I, mais comme nous l'avions précisé auparavant les P.I sont plus chers que les P.C, donc cette perte dans le PNB de l'activité classique va non seulement être récupérée dans le PNB de l'activité islamique, mais nous allons augmenter le PNB total de la banque, car les entrées des P.I sont plus importantes que les autres produits.

2.2.Impact de la clientèle potentielle sur le revenu de la banque :

Dans cette partie, nous allons voir l'impact de la mise en place des FI causé par les clients potentiels de la banque.

Le secteur bancaire algérien connaît une prédominance des banques publiques par rapport aux banques privées, où en 2017 les crédits distribués par le secteur bancaire s'établissent à 8 877,9 milliards de dinars, 86,8% de ces crédits ont été distribués par les banques publiques, et aussi les dépôts collectés dans la même année ont atteint 10 232.2 milliards de dinars, où 85,8% était collecté par les banques publiques.²⁹

En partant de ces informations, nous constatons que la société algérienne a plus confiance dans les banques publiques qu'aux banques privées, pour cela, attirer les déposants qui sont hors circuit bancaire pour des raisons religieuses en mettons en place une FI, c'est le but principal de notre travail.

Notre échantillon contient plus de 67% de clients qui ne sont pas nos clients, mais que nous espérons de les attirer et de les fidéliser à travers la mise en place des FI au sein de notre banque.

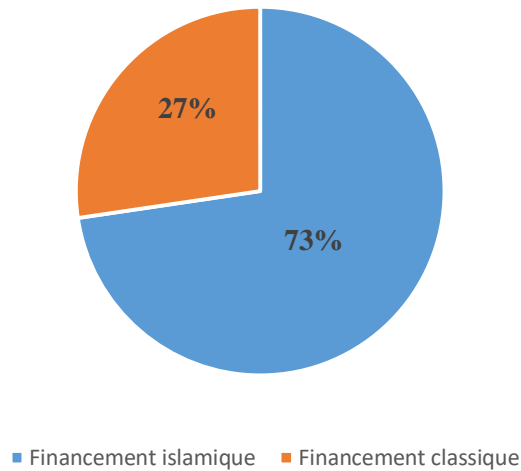
Alors à l'aide d'Excel (application tableau croisé dynamique), nous allons voir quels sont les clients qui veulent des P.I dans notre banque.

Figure N°20 : le choix des clients potentiels en termes de méthode de financement

²⁹ https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/rapportba2017/chap6_2017.pdf, consulté le 26 octobre 2019.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

Clients potentiels



Nous remarquons que 73% des clients potentiels préfèrent un financement islamique et des P.I qu'un financement classique et P.C, et le reste préfèrent le contraire.

La banque centrale a annoncé que 4 500 milliards de dinars circule en dehors du circuit bancaire (soit 33,4 milliards d'euros)³⁰, une grande partie de cette masse est logée chez les citoyens et cela pour la plupart d'entre eux pour des raisons religieuses. Cependant, le citoyen algérien a toujours eu confiance dans les banques publiques et cela est prouvée par la prédominance de ces dernières sur le secteur bancaire.

Les autorités entendent drainer entre 1 500 et 2 000 milliards de dinars qui échappes au circuit bancaire grâce à ces nouveaux services³¹.

Afin de réaliser cette étude, nous allons mettre l'hypothèse que 50% de ces clients (soit 36.5% de l'échantillon) viennent chez notre banque**, et demandent nos P.I (Financement, placement, dépôts, etc.), donc ces clients vont faire augmenter notre PNB de 30%³², alors le PNB de l'activité islamique en prenant le seul critère de la marge d'intermédiation deviendra :

Figure N°21 : PNB de l'activité islamique des clients potentiels.

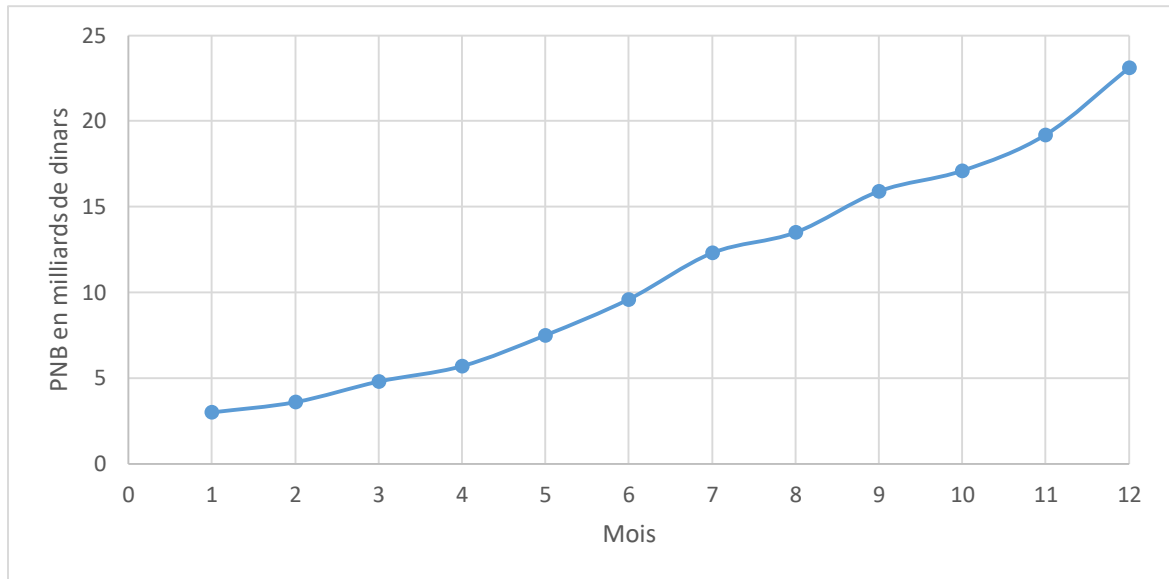
³⁰ <https://fr.sputniknews.com/international/201811271039067583-algerie-masse-monetaire-circuit-bancaire/>, consulté le 23 octobre 2019.

³¹ <https://www.huffpostmaghreb.com/entry/finance-islamique-quel-etat-des-lieux-pour-les-banques>, consulté le 23 octobre 2019.

³² Cette hypothèse est basée sur l'exemple de l'AGB de 2013 où 22% des crédits octroyer sont par l'approche islamique.

** Cette hypothèse est réalisable dans le cas où le CPA met en place une FI et une politique de marketing efficace.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)



Nous remarquons que si nous réussissons à fidéliser 50 % de cette clientèle potentielle et de l'attirer dans nos guichets, même en prenant une hypothèse pessimiste qui stipule que cette clientèle va nous faire rapporter seulement 30% du PNB de l'activité islamique, cette catégorie de clients va nous rapporter plus de vingt (20) milliards de dinars algériens par an.

N.B : *le coefficient de croissance du PNB d'une année à une autre n'est pas pris en considération*

2.3. Impact de la mise en place d'une FI sur le revenu de la banque :

Dans cette partie, nous allons rassembler les résultats des deux parties précédemment traité, pour mettre le point sur l'impact global de la mise en place des FI au sein du CPA.

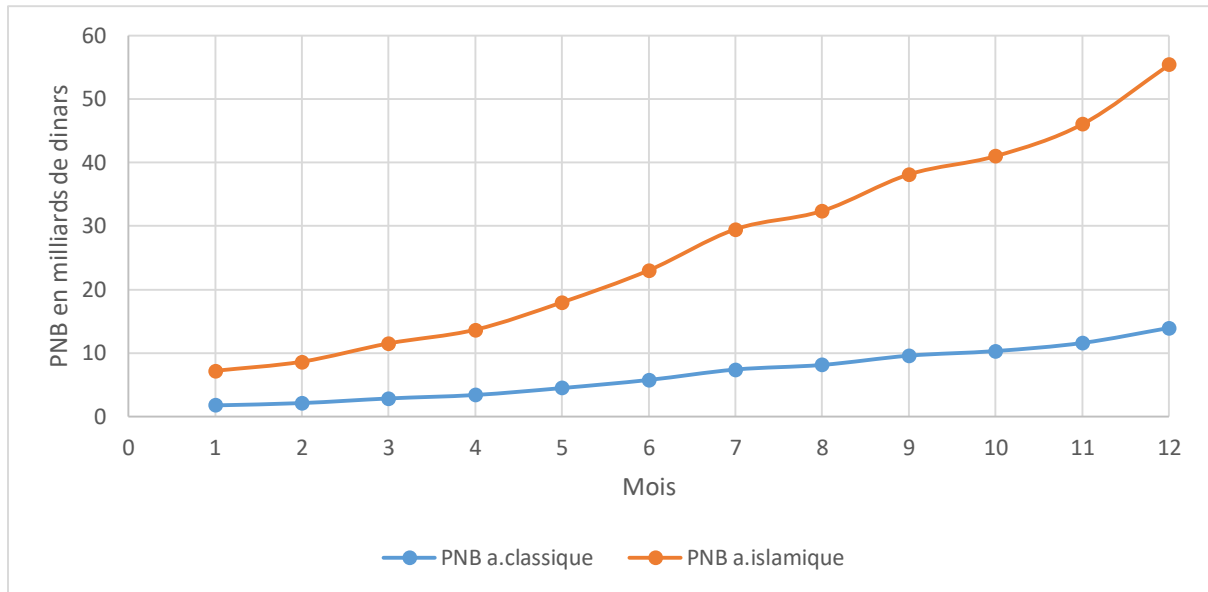
Nous avons pris en considération seulement la marge d'intermédiation, et nous avons pris l'hypothèse que cette marge représente 60% du PNB de la banque³³, et pour les clients potentiels, nous avons réussi à attirer seulement 50% d'eux.

Donc le PNB de l'activité islamique et de l'activité classique devient :

Figure N°22 : PNB de l'activité classique et PNB de l'activité islamique.

³³ https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/rapportba2017/chap6_2017.pdf, page 13, consulté 26 octobre 2019.

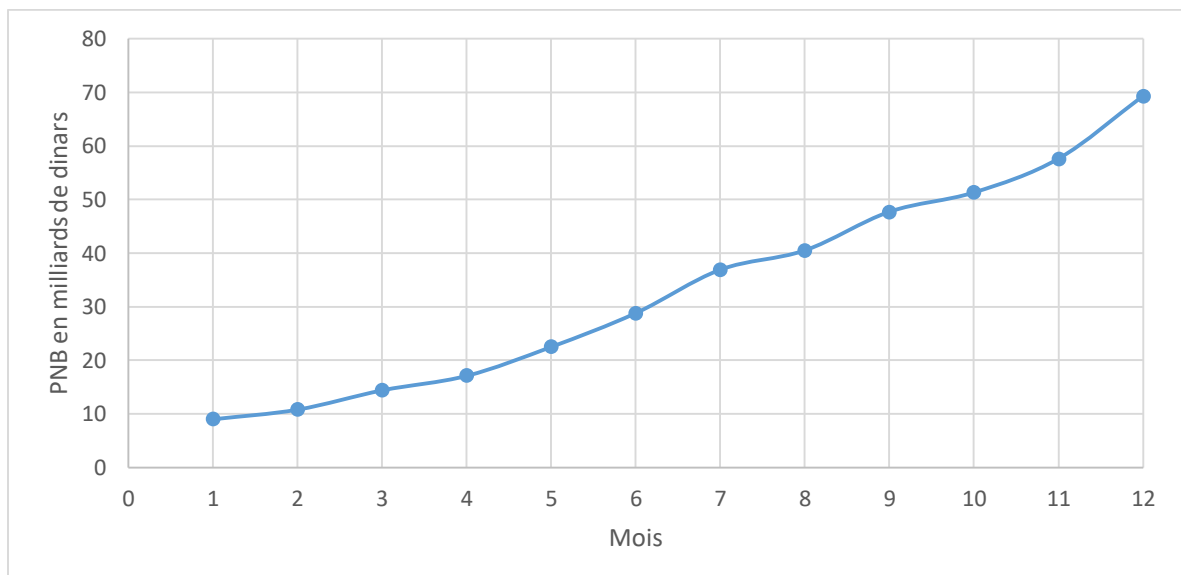
Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)



Nous remarquons que les revenus de l'activité islamique sont nettement supérieurs à celle de l'activité classique, cela s'explique par le fait qu'une grande partie de notre clientèle actuelle veut basculer vers les P.I d'une part, et d'autre part, les clients potentiels qui veulent eux aussi profiter des P.I proposés par la banque.

Pour cela, avec la mise en place des FI au sein du CPA, va faire augmenter le PNB global de la banque de façon importante.

Figure N°23 : PNB global



Nous constatons que même si nous avons pris seulement en considération la marge d'intermédiation (plus 60% du PNB), le PNB global est égal à soixante-dix (70) milliards de dinars algérien en fin d'année.

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

Notre banque a une opportunité à saisir, c'est la mise en place des FI, et si elle met ce projet en exécution, elle augmentera sa part de marché d'une manière sûre et efficace, et elle aura une longueur d'avance sur ces proches concurrents.

La banque d'aujourd'hui doit répondre aux besoins de sa clientèle, sinon elle va vite se rendre compte que la concurrence prend le dessus sur elle, et qu'elle va trop tarder pour ressentir des difficultés pour sa bonne continuation.

En Algérie les banques publiques sont les plus fiables aux yeux du client algérien, et comme l'aspect religieux est le plus dominant dans sa culture, l'installation des guichets islamiques au sein des agences du CPA, est le moyen le plus sûr, le plus efficace et le plus rentable pour la banque.

Conclusion :

Chapitre II : Impact de la mise en place d'une FI au sein du CPA (Cas pratique)

Dans ce chapitre, nous avons traité deux cas pratique, le premier était un projet d'investissement qui a pour but la construction d'une grande surface spécialisée.

Nous avons étudié ce projet afin de le financer par les deux approches (classique et islamique), et pour voir la différence entre les deux approches. Nous avons constaté que pour l'approche islamique et afin de financer ce projet, il nous a fallu faire recours à deux produits (ISTISNAA' et MOURABAHA), car l'un des piliers de la FI, est de ne pas utiliser l'argent en tant que bien ou en tant que marchandise.

Nous avons aussi constaté le financement islamique coûte plus cher qu'un financement classique, cela est dû à la prise de risque par les BI ou les banques qui utilisent les P.I, par exemple le produit MOURABAHA la banque achète le bien pour son propre compte puis elle le revend au client à un prix majoré du prix d'achat.

Nous avons aussi constaté que l'appréciation du risque des deux approches en matière d'étude de rentabilité et de solvabilité est quasiment la même, et les garanties demandées au client sont aussi les mêmes.

Pour le deuxième cas pratique, nous avons effectué un questionnaire afin de voir la réaction des clients à l'idée de la mise en place des FI au sein du CPA, la plupart des clients qu'ils soient nos clients ou des clients potentiels étaient pour la mise en place des FI au sein du CPA.

Après l'analyse des résultats de l'enquête, nous avons analysé l'impact de la mise en place des FI sur le PNB du CPA, nous avons eu comme résultat que le PNB de la banque augmente de façon remarquable, et la base clientèle de notre banque s'élargie, les clients sont plus attractifs vers les P.I qu'aux P.C, et cela généralement pour des raisons religieuses.

Conclusion générale :

La FI est une activité qui se généralise aujourd'hui dans la plupart des pays du monde. Elle préconise un financement éthique répondant à une double exigence, à la fois financière et conforme aux principes de la religion. La FI se distingue de la finance classique par l'interdiction de certaines pratiques considérées comme préjudiciables telles que le Riba, le Gharar, la spéculation, l'investissement dans des activités illicites, etc. Au-delà des aspects techniques, la FI se caractérise de la finance classique pour son adossement à l'économie réelle. C'est cette nécessité de s'appuyer sur des actifs tangibles qui aurait pu empêcher la crise des subprimes de se propager aux BI.

Pour répondre à l'une des questions posées dans notre problématique, nous pouvons dire que les nuances existantes entre la finance éthique islamique et la finance conventionnelle sont assez subtiles puisque :

- ✓ L'analyse des risques des deux modes de financement est la même ;
- ✓ Le principe de calcul de la M.B est en grande partie similaire à celui des intérêts dans une BC.

Compte tenu de l'environnement actuel caractérisé par une plus grande demande de la part de la population algérienne en produits financiers conformes aux préceptes de la charia, ainsi que par l'importance des fonds circulant en dehors des circuits bancaires et constituant un gisement important pour les banques, le CPA doit saisir cette opportunité en proposant à sa clientèle une multitude de P.I. Le choix d'élargir son offre à ce segment constitue une opportunité pour les investisseurs et les ménages conservateurs qui sont à la recherche de modes de financements selon leurs besoins et en même temps conforme à la charia.

Tenant compte de ce qui précède et afin de tenter d'apporter une réponse à notre problématique, nous avons pu mesurer l'impact de cette mise en place des FI sur le revenu de notre banque.

La mise en place des FI au sein du CPA, va impacter positivement son revenu de façon importante, dans ce cas la banque va élargir sa base clientèle, augmenter sa part de marché et prendre de l'avance sur ses proches concurrents.

Compte tenu du rôle décisif que les FI peuvent jouer dans la stabilité monétaire et financière du système bancaire, il appartient aux responsables de notre banque de fournir les conditions appropriées et nécessaires au succès des FI en Algérie. À cet égard, nous proposons les recommandations suivantes :

- ✓ Introduire des FI dans les zones peu peuplées, les zones rurales et isolées pour soutenir le développement régional en offrant des P.I à une population conservatrice attachée à ses valeurs religieuses ;
- ✓ Lancer de grandes campagnes de marketing pour mieux clarifier le concept de « FI » et en particulier pour éliminer toute ambiguïté pouvant découler du fait que les fenêtres sont ouvertes dans les BI ;
- ✓ Demander aux autorités à adapter les textes réglementaires pour les opérations bancaires de la FI nécessaire au développement de cette nouvelle activité, et pourquoi pas créer plus tard une banque centrale pour les activités islamiques ;
- ✓ L'ouverture de FI ne devrait pas être un objectif, mais seulement une étape transitoire pour préparer leurs conversions éventuelles en des filiales islamiques. À cette fin, les autorités monétaires doivent commencer à préparer le terrain pour la conversion des fenêtres en filiales.

Annexe I : tableau des coûts d'investissement en détail.

DESIGNATION	Acquisition en DA
CONSTRUCTION	
TRAVAUX	220 000 000
ETUDE D'ARCHITECTURE ET SUIVI DES CONSTRUCTIONS	4 000 000
ETUDE GEOTECHNIQUE	1 113 343
TOTAL	225 113 343
EQUIPEMENTS DE PRODUCTION	
SYSTEME INFORMATIQUE	13 278 000
CHARIOTS ET PANIERS	1 977 005
CHARIOT ELEVATEUR	2 794 500
ENSEMBLE AMEUBLEMENT BUREAUTIQUE	841 449
ENSEMBLE OUTILLAGE POUR ATELIER SAV	150 000
SYSTEME DE VIDEOSURVEILLANCE	2 126 800
SYSTEME DE RAYONNAGE METALIQUE	22 739 494
ENSEIGNE LUMINEUSE	480 000
TOTAL	44 387 248
BIENS EN CONCESSION	
CONCESSION TERRAIN DE L'ETAT	63 274 992
TOTAL	63 274 992
TOTAL GENERAL DES IMMOBILISATIONS	332 775 583

Annexe II : besoins en mains d'œuvre

Profil	N1	N2	N3	N4	N5
ENCADREMENT					
GERANT	1	1	1	1	1
MANAGER MAGASIN	1	1	1	1	1
DIRECTEUR FINANCE ET COMPTABILITE	1	1	1	1	1
TOTAL	3	3	3	3	3
MAITRISE					
RESPONSABLES ACHATS/ APPROVISIONNEMENT	1	1	1	1	1
MANAGER DE RAYON	2	3	4	4	4
RESPONSABLE MARCHANDISING	1	1	1	1	1
RESPONSABLE DE CAISSE	1	1	1	1	1
RESPONSABLE SAV	1	1	1	1	1
CHEF MAGASINIER	1	1	1	1	1
TOTAL	7	8	9	9	9
EXECUTANTS					
ASSISTANTS DE DIRECTION	2	3	4	4	4
AGENT LIBRE-SERVICE ET CONSEIL CLIENT	6	8	9	9	9
TECHNICIENS SAV	1	2	3	9	3
CAISSIERES/ CAISSIERS	4	5	6	6	6
AGENTS DE NETTOYAGE ET D'ENTRETIEN	2	3	4	4	4
MANUTENTIONNAIRE	4	5	6	6	6
HOTESSES D'ACCUEIL	1	2	3	3	3
AGENTS DE SECURITE	3	4	5	5	5
TOTAL	23	32	40	46	40
TOTAL DES EMPLOIS	33	43	52	58	52

	N1	N2	N3	N4	N
CHARGE PERSONNEL	20 487 600	24 539 760	28 168 560	28 450 246	28 73

Annexe III : Dotation aux amortissement

En KDA

Biens	Durée	Taux	N1	N2	N3	N4	N5
CONSTRUCTIONS	20 ans	5%	11 255	11 255	11 255	11 255	11 255
BIEN INDUSTRIEL	10 ans	10%	3 650	3 650	3 650	3 650	3 650
BIEN DE TRANSPORT ET COMMERCIAL	5 ans	20%	1 410	1 410	1 410	1 410	1 410
MEUBLES	2 ans	50%	421	421	0	0	0
Total			16736	16736	16315	16315	16315

Annexe IV : Questionnaire "fenêtre islamique"

1. De quel sexe êtes-vous ?

Une seule réponse possible.

Homme

Femme

2. Dans quelle tranche d'âge vous situez vous ?

Une seule réponse possible.

Moins de 18

18 - 25

26 - 30

31 - 40

41 - 60

Plus de 60

3. Quel est votre catégorie socio-professionnelle ?

Une seule réponse possible.

Etudiant

Artisan/ Commerçant

Ouvrier

Retraité

Employé

Cadre/Chef d'entreprise

Autre

4. Avez-vous un compte bancaire ?

Une seule réponse possible.

Oui

Non

5. Si oui, êtes-vous satisfait de ses services ?

Une seule réponse possible.

Oui

Non

6. Etes-vous un client de notre Banque (Crédit populaire D'Algérie) ?

Une seule réponse possible.

Oui

Chapitre I : la FI et les FI

Non

7. Avez-vous bénéficié d'un crédit chez notre banque auparavant ?

Une seule réponse possible.

Oui

Non

8. Avez-vous bénéficié d'un crédit chez d'autres banques ?

Une seule réponse possible.

OUI

Non

9. Avez-vous déjà entendu parler de la finance islamique ?

Une seule réponse possible.

Oui

Non

10. Avez-vous une idée sur les banques islamiques implanter dans le pays ?

Une seule réponse possible.

Oui

Non

11. Si Oui, quelle banque islamique connaissez-vous ?

Plusieurs réponses possibles.

AL Barak Bank

Al Salam Bank

Autre

12. Avez-vous entendu parler auparavant des fenêtres islamiques ?

Une seule réponse possible.

Oui

Non

13. Si oui, dans quelle banque aviez-vous entendue parler d'eux ?

Plusieurs réponses possibles.

BNA

CPA

CNEP-Banque

BDL

BEA

BADR

Autre

14. Avez-vous connaissance des produits de la finance islamique ?

Une seule réponse possible.

Oui

Non

15. Si oui, quel produit de financement islamique connaissez-vous ?

Plusieurs réponses possibles.

MOURABAHA

MOUCHARAKA

MOUDHARABA

IJARA

ISTISNA'

AI SALAM

Autre

16. Si vous aviez le choix, vous choisissez quel financement ?

Une seule réponse possible.

Financement islamique

Financement classique (conventionnel)

17. Quelle est la raison de ce choix ?

Plusieurs réponses possibles.

Religieuse

Coût du financement

Réputation de la banque

Chercher de meilleurs services

Autre

18. Quels sont les produits financiers islamiques par lesquels vous seriez le plus intéressés ?

Plusieurs réponses possibles.

Emprunt immobilier

Emprunt automobile

Assurance

Placement à court terme

Crédit-bail

Autre

19. Que pensez-vous de la mise en place des fenêtres islamiques dans les banques classiques ?

Une seule réponse possible.

- Bonne initiative
 Mauvaise initiative
 Indifférent

20. Si le CPA met en place des fenêtres islamique au sein de sa banque, vous seriez pour ?

Une seule réponse possible.

- Oui
 Non

21. Seriez-vous prêt(e) à payer plus cher un produit financier s'il est conforme à la charia qu'un produit classique ?

Une seule réponse possible.

- Oui
 Non

22. Comme le CPA est une banque publique, et si le CPA intègre la finance islamique dans son activité, es-ce-que vous seriez tenté d'effectuer des dépôts chez eux selon les produits islamiques ?

Une seule réponse possible.

- OUI
 Non