



## Mémoire de fin d'Etudes

*Thème :*

### **Analyse des composantes de la tarification des produits de financement islamiques (Cas de la BEA et la Banque ZITOUNA)**

*Présenté et soutenu par :*

**BENSAHA Ahlem**

*Encadré par :*

**Mr. GHARSALLI Majed**

*Etudiant(e) parrainé(e) par :*

**Banque Extérieure d'Algérie - BEA -**



# *Remerciements*

En signe de ma profonde reconnaissance et de ma sincère gratitude, je tiens à témoigner mes remerciements les plus chaleureux à toutes les personnes qui ont apporté leur contribution, qu'elle soit directe ou indirecte, à l'élaboration de ce modeste travail.

Je souhaite tout d'abord remercier notre encadrant académique **Mr. Majed GHARSALLI** pour son suivi attentif et sa disponibilité.

Je tiens également à exprimer ma gratitude envers notre encadrant professionnel **Mr. Maher BENSAAD** pour sa précieuse contribution, ainsi qu'envers toute l'équipe de **la Banque ZITOUNA** pour l'intérêt qu'ils m'ont porté durant la période de stage, ainsi que pour leur collaboration professionnelle exemplaire.

Je remercie également tout le corps professoral, pédagogique et administratif de l'Institut du Financement et du Développement du Maghreb Arabe (IFID), en particulier **Mr. Khaled ZOUARI** et **Mr. Slaheddine LOUHICHI** pour leur dévouement à fournir un cadre favorable, leurs conseils éclairés et leur orientation tout au long de notre formation.

Enfin, mes remerciements vont à la **Banque Extérieure d'Algérie BEA**, notre banque de parrainage, pour la confiance qu'elle nous a témoignée en nous parrainant. Nous nous engageons à mériter cette confiance et à être en mesure de mettre en pratique les connaissances acquises afin de contribuer activement au développement de notre institution.

# *Dédicace*

*Ce mémoire marque la conclusion d'une étape de deux ans de mon parcours académique, rendue possible grâce au soutien généreux de plusieurs personnes à qui je souhaite exprimer mes sincères remerciements.*

***Je dédie ce travail de tout cœur à :***

## ***Mes très chers parents***

*Cette dédicace témoigne l'estime et ma reconnaissance infinie pour votre amour inconditionnel, votre soutien constant et vos sacrifices consentis tout au long de ma vie.*

## ***Mon frère et mes sœurs***

*Votre encouragement a été ma force motrice essentielle tout au long de ce parcours.*

## ***Mes ami(e)s proches***

*Compagnons de route indispensables partageant les hauts et les bas de cette aventure académique.*

## ***À tous ceux et celles qui me sont chers.***

*Votre soutien et votre présence ont été des piliers sur lesquels je me suis appuyée tout au long de ce parcours, et je vous en serai éternellement reconnaissante.*

# Sommaire

INTRODUCTION GENERALE .....	1
CHAPITRE I : GENESE ET FONDEMENTS THEORIQUES DE LA FINANCE ISLAMIQUE ...	4
Introduction du chapitre .....	5
Section 01 : Introduction à la Finance Islamique .....	6
Section 02 : Principes et concepts fondamentaux de la Finance Islamique .....	11
Section 03 : La finance islamique au sein des banques .....	15
Conclusion du chapitre .....	25
CHAPITRE II : CONCEPTS CLES LIES A LA TARIFICATION BANCAIRE .....	26
Introduction du chapitre .....	27
Section 01 : Fondements de la Tarification Bancaire .....	28
Section 02 : Le Pricing dans la Finance Islamique .....	33
Section 03 : Composantes de la tarification des produits de financement .....	38
Conclusion du chapitre .....	47
CHAPITRE III : ÉTUDE COMPARATIVE DES PRATIQUES DE TARIFICATION DES PRODUITS DE FINANCEMENT ISLAMIQUES .....	48
Introduction du chapitre .....	49
Section 01 : Présentation de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) .....	50
Section 02 : Cas pratique : Modèle Banque ZITOUNA .....	59
Section 03 : Interprétations des résultats et recommandations .....	78
Conclusion du chapitre .....	85
CONCLUSION GENERALE .....	87
BIBLIOGRAPHIE .....	89
LES ANNEXES .....	92

## Liste des tableaux

Tableau 01 : Contrat Mourabaha VS Contrat de crédit classique.....	17
Tableau 02 : Contrat Ijara VS Contrat de Leasing.....	18
Tableau 03 : Les Sukuk VS Obligations.....	23
Tableau 04: Structure Organisationnelle des Centres de Profit dans le Cadre de la Gestion Actif-Passif .....	39
Tableau 05 : Informations clés sur la Banque Extérieure d’Algérie.....	50
Tableau 06 : Répartition des ressources au 31/12/2022.....	53
Tableau 07 : Évolution des réalisations des financements de la BEA.....	54
Tableau 08 : Comparaison des conditions de financement immobilier entre les banques publiques en Algérie.....	56
Tableau 09 : Informations clés sur la Banque ZITOUNA.....	59
Tableau 10 : Matrice de transformation des ressources de la BZ pour une période donnée.....	62
Tableau 11 : Répartition des ressources et des profits au 31/12/2022.....	63
Tableau 12 : Coût des ressources après transformation.....	64
Tableau 13 : Coût des ressources ajusté aux risques de transformation.....	65
Tableau 14 : Répartition des frais généraux.....	66
Tableau 15 : Estimation du coût salarial pour le pouvoir de délégation Agence.....	69
Tableau 16 : Estimation du coût salarial pour le pouvoir de délégation Direction Régionale.....	69
Tableau 17 : Estimation du coût salarial pour le pouvoir de délégation Direction Centrale.....	70
Tableau 18 : Exemples de charges d'exploitation directes pour le financement immobilier.....	71
Tableau 19 : Coût de risque par type de financement et catégorie client.....	75
Tableau 20 : Tarification cible pour le financement immobilier.....	76
Tableau 21 : Tarification non cible pour le financement immobilier.....	76
Tableau 22 : Tableau comparatif des approches tarifaires : BZ VS BEA.....	78
Tableau 23 : Avantages et inconvénients des approches tarifaires.....	80

## Liste des figures

Figure 01 : les principes de la Finance Islamique .....	12
Figure 02 : Le processus de la Mourabaha .....	17
Figure 03 : Le processus de l'Ijara.....	18
Figure 04 : Le processus de contrat Salam .....	19
Figure 05 : Le processus du contrat Istisnaa .....	20
Figure 06 : Le processus du contrat Moucharaka .....	21
Figure 07 : Le processus du contrat Moudaraba .....	22
Figure 08 : Processus de fonctionnement de Takaful .....	24
Figure 09 : les facteurs influençant la politique de la tarification.....	28
Figure 10 : Représentation graphique de répartition des ressources.....	53
Figure 12 : Modèle de Tarification de la Banque ZITOUNA.....	61
Figure 13 : Graphique de la matrice de transformation des ressources .....	62
Figure 14 : Répartition des frais généraux .....	66
Figure 15 : Coût de gestion financement MANZEL pour une période donnée.....	73
Figure 16 : positionnement concurrentiel de la Banque ZITOUNA .....	77

## **Liste des annexes**

Annexe 01: Organigramme général de la BEA .....	93
Annexe 02: Organigramme de la cellule «Finance Islamique » .....	94
Annexe 03: Les caractéristiques de la formule Mourabaha Immobilière chez la BEA .....	95
Annexe 04: Les caractéristiques du produit financement Manzel chez la banque ZITOUNA.....	96



## Liste des abréviations

<b>Abréviation</b>	<b>Signification</b>
<b><i>AAOIFI</i></b>	Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions
<b><i>ABC</i></b>	Activity Based Cost
<b><i>ALM</i></b>	Asset Liability Management
<b><i>BADR</i></b>	Banque de l'Agriculture du Développement Rural
<b><i>BCT</i></b>	Banque Centrale de Tunisie
<b><i>BEA</i></b>	Banque Extérieure d'Algérie
<b><i>BFI</i></b>	La Banque de Financement et d'Investissement
<b><i>BID</i></b>	Banque Islamique de Développement
<b><i>BNA</i></b>	Banque Nationale d'Algérie
<b><i>BZ</i></b>	Banque ZITOUNA
<b><i>CNEP</i></b>	Caisse Nationale d'Epargne et Prévoyance
<b><i>CPA</i></b>	Crédit Populaire d'Algérie
<b><i>CPF</i></b>	Conservation de la Propriété Foncière
<b><i>EAD</i></b>	Exposure at Default
<b><i>EL</i></b>	Expected Loss
<b><i>FMI</i></b>	Fonds Monétaire International
<b><i>IFRS</i></b>	International Financial Reporting Standards
<b><i>IFSB</i></b>	Islamic Financial Services Board
<b><i>IICRA</i></b>	International Islamic Center for Reconciliation and Arbitration
<b><i>IIFM</i></b>	International Islamic Financial Market
<b><i>IILMC</i></b>	International Financial Liquidity Management Center

<b><i>IIRA</i></b>	International Islamic Rating Agency
<b><i>IRB</i></b>	Internal Rating Approach
<b><i>KIPCO</i></b>	Kuwait Projects Company
<b><i>LGD</i></b>	Loss Given Default
<b><i>OCI</i></b>	Organisation de la conférence islamique
<b><i>PD</i></b>	Probability of Default
<b><i>PSIA</i></b>	Profit Sharing Investment Account
<b><i>RAROC</i></b>	Risk Adjusted Return On Capital
<b><i>ROA</i></b>	Return on Assets
<b><i>ROC</i></b>	Return On Capital
<b><i>ROE</i></b>	Return On Equity
<b><i>TEG</i></b>	Taux Effectif Global
<b><i>TEX</i></b>	Taux Excessif
<b><i>TMM</i></b>	Taux de Marché Monétaire
<b><i>UL</i></b>	Unexpected Loss

## Résumé

La Finance Islamique a connu une remarquable ascension au cours des trois dernières décennies, passant d'une position de niche à un élément fondamental du paysage financier mondial. Cette transformation a suscité l'intérêt de nombreuses institutions financières, incitant même les institutions financières conventionnelles à élargir leur offre en incluant des produits conformes à la Charia par le biais des fenêtres islamiques. Cette concurrence accrue a engendré la nécessité de développer des stratégies marketing efficaces pour attirer et retenir une clientèle diversifiée.

La tarification est une composante cruciale de la stratégie marketing, influençant la compétitivité des produits, la demande, la rentabilité et l'image de la banque. Les praticiens soulignent l'importance d'améliorer la gestion de la tarification afin de consolider la position des institutions bancaires islamiques. Ces dernières doivent tenir compte plusieurs concepts clés et adopter des approches appropriées afin d'établir des tarifs compétitifs et équitables.

**Mots-clés :** *Finance Islamique, Produit de financement, Tarification, Concurrence, Coût de revient.*

## **Abstract**

Islamic finance has undergone a remarkable ascent over the past three decades, transitioning from a niche market to a pivotal component of the global financial landscape. This evolution has captured the attention of numerous financial institutions, prompting even conventional entities to diversify their portfolios by incorporating Sharia-compliant products through Islamic windows. The resultant heightened competition necessitates the development of effective marketing strategies to attract and retain a diverse clientele.

Pricing emerges as a critical facet of the marketing strategy, wielding influence over product competitiveness, demand dynamics, profitability, and overall brand perception. Industry practitioners underscore the imperative of refining pricing management to fortify the standing of Islamic banking institutions. To achieve this, these institutions must conscientiously consider various key concepts and adopt judicious approaches to establish pricing structures that are both competitive and equitable.

***Keywords : Islamic Finance, Financing Products, Pricing, Competition, Cost of Capital.***

# ***INTRODUCTION GENERALE***

## INTRODUCTION GENERALE

---

Dans le contexte global de la mondialisation, la Finance Islamique est une pratique qui est en plein essor et prend de plus en plus d'ampleur ces dernières années. Depuis son émergence en Égypte, la Finance Islamique ne s'est pas limitée aux frontières des pays musulmans. Elle a plutôt eu des ambitions plus lointaines, étendant son influence à l'ensemble du secteur financier mondial, englobant les cinq continents. Sa résilience face à la crise financière en 2008, l'a établie comme l'un des principaux modes éthiques et durables, constituant un atout significatif face aux crises financières récurrentes. Cette résilience découle en grande partie à son ancrage dans l'économie réelle, étant invariablement adossée à des actifs tangibles.

Cette évolution a incité de nombreuses institutions, tant locales qu'internationales, ainsi que des pays occidentaux, à réorganiser leur réglementation afin de s'adapter à l'industrie financière islamique. De nombreuses initiatives internationales ont été lancées pour faciliter l'accès au secteur bancaire islamique. Certaines de ces institutions ont choisi d'intégrer des fenêtres islamiques au sein de leurs banques conventionnelles, tandis que d'autres ont opté pour des succursales distinctes spécifiquement dédiées à la Finance Islamique.

Le système financier islamique partage avec le système financier classique l'objectif de mobiliser des ressources financières pour les investir dans divers projets. Cependant, il se distingue par ses mécanismes et ses institutions spécifiques qui doivent se conformer à l'ensemble des principes édictés par la Charia. Cette conformité est essentielle pour garantir la légitimité des opérations financières islamiques.

La stratégie de commercialisation de ces nouveaux produits bancaires constitue une décision stratégique visant à diversifier les sources de revenus des banques, et procurant ainsi un atout pour l'accroissement de sa part de marché dans un environnement caractérisé par une forte concurrence. Ainsi, les banques sont tenues de déterminer les prix de leurs produits en prenant en considération deux facteurs principaux : d'une part, leurs exigences en termes de rentabilité financière, et d'autre part, l'importance de maintenir des tarifs qui demeurent relativement alignés sur les conditions du marché.

La politique des prix revêt une importance cruciale dans un contexte où les banques cherchent à maximiser leurs profits et à saisir les opportunités de croissance dans le marché en expansion de la Finance Islamique, tout en redéfinissant la relation de confiance avec leurs clients. La tarification transparente et équitable est essentielle pour attirer les acteurs financiers, respecter les principes éthiques de la Charia, gérer les risques financiers, et promouvoir la responsabilité sociale.

Dans ce contexte, les banques algériennes, notamment la BEA qui a récemment pris des initiatives significatives en s'engageant dans le domaine de la Finance Islamique, sont tenues de suivre et de s'adapter à ces évolutions afin de répondre aux besoins croissants des clients. Pour identifier des pistes d'amélioration pour les pratiques bancaires islamiques en Algérie, notre recherche vise à résoudre la problématique suivante :

**« Comment peut-on établir une tarification concurrentielle pour les produits de financement islamiques de la BEA permettant d'assurer le niveau de rentabilité requis ? »**

Cette problématique vise à établir une tarification concurrentielle qui permettra aux banques d'atteindre le niveau de rentabilité requis, tout en respectant les principes de la Charia et en maintenant la confiance de leurs clients.

Apporter des éléments de réponses à cette problématique est lié à une analyse approfondie aux interrogations suivantes :

- Quels sont les fondements théoriques sur lesquels repose la Finance Islamique ?
- Quelles sont les composantes du coût d'un financement ?
- Comment peut-on estimer chacune de ces composantes ?
- Quelle est l'approche adoptée par la BEA pour déterminer sa politique de tarification ?
- Quelles sont les perspectives en matière de méthode de tarification pour les produits de financement islamiques ?

### **L'importance du travail :**

Il est important de traiter un tel sujet et ceci pour de multiples raisons :

- ✓ Les produits financiers islamiques sont de plus en plus populaires dans de nombreuses régions du monde, en particulier dans les pays à majorité musulmane. Par conséquent, les banques concurrentes proposent également des produits similaires. Une tarification compétitive est essentielle pour attirer et fidéliser les clients ;
- ✓ Donner des éléments de compréhension qui tendent à clarifier les préconceptions qui suggèrent généralement que ces produits sont chers.
- ✓ La tarification des produits financiers islamiques revêt une grande pertinence pour la BEA, car elle comporte des implications cruciales pour assurer le succès continu et la durabilité de ces produits au sein du secteur financier.

## **Méthodologie de travail :**

Afin d'atteindre les objectifs ci-dessus, notre méthodologie s'appuie sur une approche mixte qui regroupe l'approche descriptive et analytique :

- L'approche descriptive est utilisée pour la présentation du cadre théorique de l'étude ;
- L'approche analytique, quant à elle, est mise en œuvre lors de l'étude de cas pour réaliser une évaluation approfondie de la situation actuelle, élaborer des stratégies d'amélioration, et ajuster les approches en fonction des résultats obtenus.

## **Plan de travail :**

Pour répondre à notre problématique et d'apporter des éléments de réponses à ces questions, notre étude sera subdivisée en deux parties principales :

**Partie Théorique :** Cette partie sera développée en deux chapitres distincts :

- **Chapitre 01 : Genèse et fondements théoriques de la Finance Islamique**

Ce chapitre se focalisera sur le cadre conceptuel et les notions fondamentales de la Finance Islamique, en explorant son développement, en fournissant un aperçu des généralités et principes associés.

- **Chapitre 02 : Concepts clés liés à la Tarification Bancaire**

Ce deuxième chapitre offre une vue d'ensemble des notions essentielles concernant la tarification bancaire, mettant l'accent sur les composantes spécifiques de la tarification dans le contexte de la Finance Islamique et les différentes stratégies de tarification des financements.

**Partie Pratique :** Cette partie sera dédiée à notre étude de cas pratique

- **Chapitre 03 : Étude comparative des pratiques de tarification des produits de financement islamiques**

En s'appuyant sur les concepts théoriques précédemment développés, nous procéderons dans ce chapitre à l'évaluation de la situation actuelle de la Finance Islamique et la tarification au niveau de la BEA en prenant compte l'état des lieux des produits islamiques existants. De plus, nous mettrons en lumière les pratiques tarifaires de la Banque ZITOUNA, offrant une perspective comparative pour formuler des recommandations d'amélioration adaptées au contexte local de la BEA.

À la clôture de cette analyse, nous élaborerons une conclusion générale synthétisant les résultats obtenus, les observations et les recommandations dans le but de proposer des pistes potentielles d'amélioration, visant à guider la BEA vers une approche de tarification plus efficiente.



**CHAPITRE I : GENESE  
ET FONDEMENTS THEORIQUES  
DE LA FINANCE ISLAMIQUE**

### **Introduction du chapitre**

La Finance Islamique, en tant que système financier basé sur les principes de la Charia, a connu une croissance significative à travers le monde et suscite un intérêt croissant de la part des acteurs économiques, des investisseurs et des consommateurs. Cette expansion témoigne d'une évolution dynamique dans le paysage financier mondial, où les concepts éthiques et les principes de conformité à la Charia guident la conception et la prestation des services financiers.

Pour mieux appréhender cette jeune industrie financière, il y a lieu de présenter, en premier lieu, le cadre économique et éthique à partir duquel elle tire sa légitimité. Ce premier chapitre se concentre sur les fondements théoriques de la Finance Islamique, en explorant les principes, les sources et les contrats financiers qui la sous-tendent. Cette analyse permettra de mieux comprendre les bases sur lesquelles repose la Finance Islamique.

### Section 01 : Introduction à la Finance Islamique

#### 1. Définition de la Finance Islamique

La finance islamique a suscité beaucoup d'intérêt de la part d'auteurs cherchant à explorer sa nature et ses implications. En fait, il existe plusieurs définitions et de multiples interprétations, chacune mettant l'accent sur différents aspects et applications de ce système financier.

Selon W. MZID (2012) : « *la Finance Islamique est, avant tout, une finance éthique, qui privilégie un système de valeurs bâti sur la nécessité d'éviter ce qui est interdit, sur un équilibre entre l'intérêt personnel et l'intérêt public, mais aussi sur les valeurs de l'équité, la transparence, la sincérité... Ces valeurs sont d'une importance capitale et doivent se refléter obligatoirement dans les actes et les transactions* ».

Selon M. TAQI USMANI (1998), la Finance Islamique est définie comme « *un système financier qui opère conformément aux règles de la Charia, empêchant l'usure (Riba) et le jeu spéculatif (gharar) tout en favorisant le partage des profits et des pertes* ».

De manière générale, la finance islamique peut être définie comme l'ensemble des produits et instruments financiers compatibles avec la Charia visent à offrir une alternative éthique viable aux outils de financement traditionnels. (Herbert, 2009).

Les banques islamiques ont la responsabilité d'assurer la conformité de leurs produits, instruments, opérations et style de management avec les règles de la loi islamique. Le contrôle de la conformité est confié à un comité de supervision connu sous le nom du Comité Charia (Sharia Board). Ce dernier est un organe indépendant, composé d'experts et de spécialistes en Finance Islamique et en « Fiqh<sup>1</sup> ». Ce comité valide, certifie et contrôle la conformité des produits et des opérations de la banque islamique à la Charia. De ce fait, il doit travailler en étroite collaboration avec l'équipe dirigeante afin de s'assurer de la bonne application de ses décisions. (Hamza & Guermazi-Bouassida, 2012).

#### 2. Aperçu sur le développement de la Finance Islamique

##### 2.1. Dans le monde :

L'industrie de la finance islamique s'est considérablement développée au cours des 40 dernières années. Les pratiques financières islamiques ont été utilisées par les commerçants dans les pays islamiques pendant des siècles, au même temps, les banques de ces pays n'offraient que des produits

---

<sup>1</sup> La jurisprudence islamique, interprétation et application des enseignements du Coran et de la Sunna dans divers aspects de la vie.

## CHAPITRE 01 : Genèse et fondements théoriques de la Finance Islamique

financiers conventionnels. Ce n'est qu'à partir des années 1960 que la finance islamique a connu des développements réels sur le terrain.

L'Égypte et la Malaisie sont les deux pays pionniers en matière de finance islamique avec la création de la première banque islamique en Égypte, la « Mit Ghamr Savings Bank » et le fonds « Tabung Haji » (Pèlerinage Malaisien) en Malaisie. (Causse-BROQUET,2012).

En 1975, l'Organisation de la conférence islamique<sup>2</sup> (OCI) a créé la Banque Islamique de Développement afin de financer des projets économiques et sociaux dans les pays membres de l'OCI. (El Hazzaoui, 2011)

La période allant de 1975 à 1990 a été une période prospère pour la banque et la finance islamiques. Elle a été marquée par la réplication conforme aux principes de la charia des principales techniques bancaires traditionnelles. La Banque de Financement et d'Investissement (BFI), essentiellement orientée vers le financement des entreprises et des États, est particulièrement concernée. (GUERMAS-SAYEGH, 2011).

Entre les années 2000 et 2010 : La Finance Islamique a connu une croissance rapide et une expansion mondiale, touchant des marchés non musulmans. Des institutions financières islamiques ont été établies en Europe, en Amérique du Nord, en Asie et en Afrique, attirant des investisseurs de différentes croyances souhaitant diversifier leurs portefeuilles de manière éthique.

Aujourd'hui, La finance islamique continue de se développer et de gagner en importance à travers le monde. L'Agence de notation Standard & Poor's<sup>3</sup> Global Ratings s'attend à une croissance économique plus forte dans les principaux pays de la finance islamique et augmentera les actifs de l'industrie d'environ 10% en 2023. (Rapport S&P Global Ratings, 2022)

### 2.2. En Algérie

La Finance Islamique a vu le jour en Algérie depuis 1991, après l'installation de la première banque islamique « La Banque Al Baraka » résultant d'un partenariat entre le groupe Saoudien Al Baraka et l'Etat Algérien représenté par la Banque de l'Agriculture du Développement Rural (BADR). Depuis lors, d'autres établissements bancaires et financiers opérant selon les principes de la finance islamique ont pris place en Algérie :

---

<sup>2</sup> Organisation internationale fondée en 1969 regroupant 57 pays musulmans visant à promouvoir la coopération économique, sociale et culturelle ainsi que la solidarité islamique.

<sup>3</sup> Agence mondiale de notation financière, évaluant la solvabilité des émetteurs tels que les entreprises et les gouvernements

## CHAPITRE 01 : Genèse et fondements théoriques de la Finance Islamique

- En 2000 : la première compagnie d'assurance Takaful « Salama Assurance » a été créée, appartenant au groupe international Salama Islamic Arab Insurance Company.
- En 2008, une deuxième banque entièrement islamique a été établie en Algérie, à savoir Salam Bank, une filiale de la banque émiratie Al Salam Bank.
- En 2015, la Housing Bank of Algeria, une filiale de la Housing Bank for Trade & Finance basée en Jordanie (détenant 85% du capital), a pris l'initiative d'établir une fenêtre islamique en parallèle de son activité bancaire conventionnelle.
- En 2017, l'Algerian Gulf Bank (AGB), filiale du groupe Burgan Bank et membre du groupe d'affaires KIPCO (Kuwait Projects Company), fondée en 2004, a également introduit des produits de finance islamique à ses services à travers des guichets islamiques.
- À la fin de l'année 2018, les autorités algériennes ont pris des mesures concrètes pour s'impliquer davantage dans le secteur de la finance islamique en émettant le Règlement 18-02 du 4 novembre 2018. Ce fut rapidement suivi par l'introduction de l'instruction n° 20-03 de la Banque d'Algérie le 2 avril 2020 et le règlement 20-02 du 15 mars 2020. Cette réglementation a suscité beaucoup d'attention et vise presque exclusivement les activités des banques islamiques et les produits et services qu'elles proposent ; Son objectif est de rétablir la confiance entre les consommateurs et les banques islamiques, de fidéliser la clientèle et d'améliorer la réputation des institutions financières islamiques.

### 2.3. En Tunisie

La Tunisie a intégré relativement tôt la Finance Islamique en comparaison aux autres pays Maghrébins. La première banque autorisée à exercer est la banque offshore « Beit Attamouil Essaoudi Et Tounsi » (BEST BANK), filiale du groupe AL BARAKA Bahreïn, créée en 1983 proposant des produits classiques islamiques dans le cadre de l'offshoring. (El Hazzaoui, 2011)

- En 2009 : La création de la banque ZITOUNA, la banque commerciale qui remplit l'ensemble des conditions prévues par la loi bancaire en Tunisie. Son activité est composée d'une gamme complète de produits islamiques.
- En 2013 : Obtention de la Banque BARAKA l'agrément pour sa transformation en une banque universelle résidente opérant dans le domaine de la finance islamique, mettant ainsi fin à son statut de banque non résidente.

## CHAPITRE 01 : Genèse et fondements théoriques de la Finance Islamique

- En 2015 : Al WIFAK Leasing a obtenu l'accord de la Banque Centrale de Tunisie pour sa transformation en une banque islamique à part entière, prenant le nom de WIFAK Islamic Bank (WIB). Elle est ainsi devenue la troisième banque islamique tunisienne après Al BARAKA BANK et ZITOUNA BANK, consolidant ainsi sa position dans le secteur financier islamique du pays.
- En 2016, une nouvelle loi bancaire 2016-48 contenant des dispositions spécifiques sur la finance islamique en Tunisie a été promulguée en juillet 2016 et publiée au Journal Officiel de la République Tunisienne (JORT). Les banques peuvent commercialiser des produits financiers islamiques après avoir demandé et obtenu l'approbation de la BCT en vertu des dispositions de l'article 22 de cette loi.

### 3. Les organes de soutien à la Finance Islamique

Plusieurs institutions islamiques internationales jouent un rôle majeur dans l'établissement et l'harmonisation des normes financières conformes à la Charia à l'échelle mondiale. Ces institutions contribuent à promouvoir la cohérence et la légitimité des produits financiers islamiques. Les plus importantes d'entre elles sont les suivantes (Causse-BROQUET, 2012) :

- **Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI) :** L'organisation de comptabilité et d'audit des institutions financières islamiques, créée en 1991 à l'initiative de plusieurs banques islamiques pour élaborer des normes « IFRS » propres à cette industrie. Le siège de cette importante institution est à Bahreïn. La nécessité d'établir AAOIFI découle du fait que les institutions financières islamiques fonctionnent selon des principes et des règles différents de ceux des institutions financières conventionnelles. Les principes de la charia interdisant l'usure et promouvant des pratiques commerciales éthiques. Ces particularités nécessitent des normes comptables et d'audit appropriées pour assurer la transparence et le respect des principes islamiques.
- **Islamic Financial Services Board (IFSB) :** il s'agit d'un organisme de normalisation composé de 191 membres, dont 37 autorités de réglementation et de supervision, ainsi que le FMI, la Banque Mondiale, la Banque Islamique de Développement, la Banque Asiatique de développement, et 108 entreprises et autres acteurs opérant dans plusieurs pays. Elle élabore des normes et des spécifications techniques liées la gestion des risques, l'adéquation des fonds propres, le processus règlementaires prudentiels et à la transparence et la discipline de marché.

## CHAPITRE 01 : Genèse et fondements théoriques de la Finance Islamique

- **International Islamic Financial Market (IIFM)** : il s'agit d'une organisation internationale créée en 2002. Son objectif est de promouvoir la croissance de la finance islamique à l'échelle mondiale en fournissant des normes et des directives communes pour les transactions et les contrats financiers conformes à la charia.
- **International Islamic Rating Agency (IIRA)** : Il s'agit de la seule agence de notation qui évalue le secteur bancaire islamique. Elle a été créée à Bahreïn en 2002 pour faciliter l'accès des institutions islamiques aux marchés internationaux. Ses travaux ont conduit à l'élaboration de plusieurs normes concernant le niveau de transparence des institutions financières islamiques et les méthodes d'identification des profils de risque.
- **International Islamic Liquidity Management Center (IILMC)** : Centre de gestion des liquidités créé pour faciliter le placement des excédents des banques et institutions financières islamiques et les convertir en instruments financiers liquides islamiques à court et moyen terme conformément à la charia.
- **L'International Islamic Center for Reconciliation and Arbitration (IICRA)** : Basé à Dubaï, il joue un rôle de médiateur tout en affirmant sa capacité à statuer sur les litiges entre les différentes institutions financières islamiques, qu'elles soient nationales, régionales ou internationales.

Ces institutions contribuent à la normalisation et à la réglementation de la finance islamique à l'échelle internationale, ce qui facilite son expansion et sa stabilité dans le monde entier. Elles travaillent en étroite collaboration avec les autorités nationales, les institutions financières et les acteurs du secteur pour assurer une convergence des normes et des pratiques financières conformes à la Charia.

### Section 02 : Principes et concepts fondamentaux de la Finance Islamique

#### 1. Les sources de la Finance Islamique

Le droit musulman s'appuie sur cinq sources principales, établissant ainsi un cadre juridique et moral pour la Finance Islamique. Ces sources incluent le Coran, la sunna (les enseignements et les actions du prophète Mohamed), l'Ijma (le consensus), le Qiyâs (l'analogie) et l'Ijtihâd (Jurisprudence). Ces sources hiérarchisées fournissent les fondements nécessaires pour encadrer les pratiques financières conformes à la charia dans le monde musulman.

##### 1.1.Le Coran

Le Coran, texte qui retranscrit les paroles d'Allah, est une source primordiale pour la finance islamique. Il contient des enseignements qui abordent chaque aspect de la vie d'un croyant, y compris ses interactions économiques. Le Coran fournit une base éthique et morale solide pour guider les pratiques financières conformes à la charia. Les principes contenus dans le Coran démontrent une conduite économique responsable, équitable et éthique. En s'appuyant sur ces principes, la Finance Islamique vise à contribuer au bien-être collectif et à promouvoir une société plus juste et équilibrée. (Guéranger, 2009).

##### 1.2.La Sunna

Après le Coran, la Sunna est la deuxième source majeure de législation en Islam. La Sunna est un ensemble de traditions basées sur le comportement et les paroles (hadith) du prophète Mohammed, ainsi que sur les enseignements rapportés par ses compagnons. Elle a pour rôle de fournir des réponses aux questions qui ne sont pas explicitement abordées dans le Coran (Guéranger, 2009). La Sunna complète ainsi les principes éthiques et moraux du Coran en guidant les croyants dans leur vie quotidienne, y compris dans le domaine financier et économique.

Face à l'absence de réponses précises dans les sources précitées de la Charia, concernant les questions juridiques quotidiennes, les juristes musulmans ont recours à des méthodes complémentaires pour définir des règles de la Charia telles que :

##### 1.3. L'Ijmâa

C'est la troisième source de législations directement après la Sunna. Ijmâa est l'unanimité des savants du religieux dans une époque donnée sur une règle légale islamique précise. Ce consensus est la résultante de la compréhension, de l'interprétation et de l'application de Coran et de la Sunna. Nécessairement, toute règle établie selon ce procédé ne peut aller à l'encontre du Coran ni de la Sunna.



## CHAPITRE 01 : Genèse et fondements théoriques de la Finance Islamique

### 1.4. Le Qiyas

Le Qiyas ou l'analogie est l'exercice de la raison et du jugement personnel par les savants de l'Islam. Elle constitue ainsi, à assimiler un cas inconnu à un autre cas connu, dans le but de confirmer ou d'infirmer une règle par le fait de l'existence d'un élément commun qui permet de leur appliquer une décision légale. Cette méthode d'analogie permet de déduire des solutions à partir d'autres sources de la jurisprudence islamique et joue un rôle essentiel dans la dynamique de la Charia. (GUERMAS-SAYEGH, 2011).

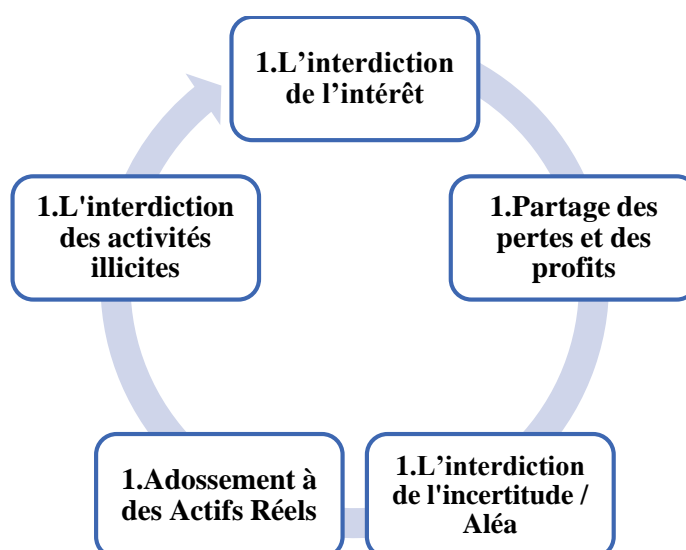
### 1.5. L'Ijtihad

L'Ijtihad, qui signifie « effort de réflexion », est la cinquième source de la jurisprudence islamique. Il représente le processus par lequel les érudits religieux interprètent les textes sacrés et émettent des jugements sur les actions en prenant en compte le contexte actuel. Ces érudits puisent dans la charia et la Syra Nabawiya pour adapter les enseignements de l'islam aux enjeux contemporains, tout en respectant les principes fondamentaux de la religion. (GUERMAS-SAYEGH, 2011)

## 2. Les fondements de la Finance Islamique

L'industrie de la finance islamique partage des objectifs économiques et financiers similaires à la finance conventionnelle, tout en se distinguant par sa conformité à un ensemble de principes fondamentaux dictés par le droit islamique, ce qui impacte sa manière de fonctionner et les produits financiers qu'elle offre. Ces principes sont représentés dans la figure suivante :

**Figure 01 : les principes de la Finance Islamique**



*Source : élaboration personnelle*

## CHAPITRE 01 : Genèse et fondements théoriques de la Finance Islamique

### 2.1.L'interdiction de l'intérêt

L'une des interdictions les plus importantes de la finance islamique est le Riba. Son interdiction est établie par le Coran dans l'un des versets les plus importants (« *Dieu a permis le commerce et interdit le riba* », verset 275, sourate AL-BAKARA). Pour la religion musulmane, la monnaie n'est qu'un instrument de transaction et un outil de mesure de la valeur. Donc toute rémunération ex-ante d'un capital, stipulée contractuellement et fixée indépendamment du résultat de l'opération commerciale ou financière est strictement interdite dans la Charia. (El Hazzaoui, 2011)

Il existe deux formes principales de Riba, qui sont définies comme suit :

#### ➤ **Riba an Nasi'ah : L'Usure dans le Prêt**

Cette forme de Riba est liée au rapport de paiement et est associée aux transactions de prêt. Cela signifie qu'un prêt qui entraîne un paiement différé, accompagné d'un intérêt ou d'une augmentation injuste à payer, est considéré comme Riba an Nasi'ah. Ainsi, tout prêt impliquant le report d'une dette avec une augmentation de sa valeur est considéré comme relevant de la catégorie de Riba an Nasi'ah.

#### ➤ **Riba al Fadl : L'Usure dans le Troc ou la Vente de Biens**

Il s'agit de l'usure qui se produit dans les transactions d'échange ou de vente de biens. Elle se manifeste lorsqu'un surplus concret est perçu lors d'un échange direct entre des biens de même nature, vendus au poids ou à la mesure.

### 2.2.Le principe de Partage des Pertes et Profits (PPP/3P)

L'idée de partage des profits et des pertes est l'un des éléments clés du concept de la finance islamique. Ce principe a pour but la réalisation des contrats aux termes desquels l'une des parties n'exploite pas d'une manière injuste son cocontractant. En effet, l'investisseur doit confier ses fonds à un entrepreneur avec qui il devra partager les profits en fonction de la performance de l'actif sous-jacent. Ainsi, toutes les pertes doivent également être partagées si elles ne sont pas dues à une négligence ou faute de l'entrepreneur. Ce partage est contractuel, il peut ne pas être égal mais doit toujours être équitable. (Causse-BROQUET, 2012)

### 2.3.L'interdiction de l'incertitude et de la spéculation (Gharar et Maysir)

Les activités impliquant une incertitude excessive ou reposant sur la spéculation à des fins lucratives sont interdites par la Charia. Un contrat conforme à la charia est un contrat dont toutes les caractéristiques essentielles sont claires. Le terme « Gharar » peut faire référence au danger, à l'incertitude ou un hasard.

## CHAPITRE 01 : Genèse et fondements théoriques de la Finance Islamique

Dans les contrats islamiques, l'objet du contrat n'est pas autorisé à dépendre de la survenance d'événements incertains. La raison en est que cette incertitude peut entraîner un conflit entre les différentes parties du contrat. Le concept de « Maysir » est lié au concept de jeu de hasard, qui peut produire un enrichissement injuste au détriment d'autrui.

En général, la religion musulmane, les transactions commerciales impliquant une incertitude excessive sont prohibées. De plus, l'absence de détermination claire du prix, des caractéristiques du bien ou de l'échéance de règlement dans un contrat de vente est également considérée comme de l'incertitude. Donc, il est important d'éviter toute forme d'incertitude excessive dans les transactions commerciales afin de préserver l'équité et l'intégrité des échanges.

### **2.4. Adossement à des Actifs Réels**

Ce principe fait référence à la notion fondamentale selon laquelle toute transaction financière, commerciale ou bancaire, doit être liée à des biens matériels tangibles ou à des activités concrètes. Cette approche exige que toute opération économique repose sur des éléments réels et identifiables pour être conforme à la Charia. (Guéranger, 2009)

Cette orientation vise à prévenir les pratiques spéculatives excessives et à favoriser la connexion avec l'économie réelle. En encourageant cette connexion, les ressources économiques sont allouées de manière plus efficace, stimulant ainsi une croissance économique durable. Cela crée des emplois, génère des revenus et favorise le développement économique à long terme.

### **2.5. Interdiction des activités illicites**

Dans le cadre des financements islamiques, il est impératif que les investissements et les opérations commerciales ne concernent pas des activités interdites par la Charia, telles que la vente d'alcool, de viande porcine ou les jeux de hasard. Par conséquent, tout projet de financement islamique doit faire l'objet d'une diligence supplémentaire pour garantir la conformité avec les principes de la Charia et éviter tout investissement dans des produits ou activités illicites. (MZID, 2012)

Cette vigilance renforcée vise à maintenir l'intégrité des transactions financières islamiques et à préserver la conformité aux principes moraux de la Charia en matière d'éthique et de légalité.

### Section 03 : La finance islamique au sein des banques

La Finance Islamique est une pratique financière qui est réglementée par des lois et réglementations spécifiques dans de nombreux pays à travers le monde. Selon l'article 71 de la loi bancaire Algérienne « *est considérée comme opération de banque relevant de la finance islamique, toute opération de banque ou de guichets islamiques en conformité avec les préceptes de la Charia islamique* ». (Journal officiel de la République Algérienne N°43, 2023).

Tout comme les autres établissements bancaires, les banques islamiques proposent une variété de produits et services adaptés aux besoins des particuliers et des entreprises. Ces produits se concentrent principalement sur deux catégories essentielles à savoir les produits de dépôts et les produits de financement.

#### 1. Les produits de dépôt

Les banques islamiques proposent une gamme étendue de comptes afin de mobiliser les dépôts, qui jouent un rôle essentiel dans leurs activités financières. Ces comptes se présentent sous différentes formes, incluant notamment :

##### 1.1. Les comptes courants

Le compte courant dans une banque islamique est un compte de dépôt permettant aux clients de déposer et de retirer des fonds à leur convenance. Contrairement aux comptes courants des banques conventionnelles, les comptes courants dans les banques islamiques ne génèrent pas d'intérêts, aucun profit ne peut être généré à partir des montants disponibles dans ces comptes. Cependant, tout comme dans les banques traditionnelles, les banques islamiques doivent garantir la sécurité des fonds déposés dans ces comptes, qui peuvent être restitués au client à tout moment selon ses besoins.

##### 1.2. Les comptes d'épargne

Les comptes d'épargne sont spécialement conçus pour offrir aux détenteurs une opportunité d'épargne dans des placements à court terme. Ils sont structurés de manière à respecter les principes de la Charia, tout en offrant une rémunération variable et spécifique aux détenteurs de ces comptes.

Ces comptes visent à fournir une alternative éthique et conforme aux valeurs islamiques aux comptes d'épargne conventionnels. Ils sont conçus pour permettre aux individus et aux entreprises de placer leurs fonds dans des investissements islamiques rentables, avec des échéances relativement courtes.

### 1.3. Les comptes d'investissements :

Ces comptes fonctionnent selon les principes de partage des profits et des pertes, offrant aux clients une rémunération variable en fonction des résultats des investissements réalisés avec ces fonds. Les modalités de calcul des bénéfices distribuables à chaque titulaire de dépôt d'investissement doivent tenir compte du montant investi et de la durée d'investissement pour chaque dépôt. En cas de pertes dans un portefeuille d'investissement, les détenteurs de dépôts d'investissement supportent ces pertes proportionnellement à leurs contributions au portefeuille. Cependant, si les pertes sont dues à la négligence, la mauvaise gestion, la fraude ou une violation contractuelle de l'établissement financier, celui-ci en assume la responsabilité.

Selon AAOIFI, il existe deux sortes de comptes d'investissements (PSIA) :

- Le premier est nommé compte « restreint », où « le compte d'investissement affecté » car il permet à son détenteur de définir l'allocation de ses actifs. Leur rémunération dépend de l'activité financée choisie.
- Le second est appelé « non-restreint », où « le compte d'investissement non affecté » car il délègue l'entière gestion de ces actifs à la banque, les fonds ne sont destinés à aucun financement particulier. Leur rémunération dépend des résultats globaux obtenus par le portefeuille de financement de la banque.

## 2. Les produits de financement islamiques

Les principaux instruments financiers islamiques comprennent :

### 2.1. Les instruments de financement :

#### 2.1.1. La Mourabaha

Le mot "Mourabaha est dérivé du mot "Ribh" qui signifie "bénéfice". Il s'agit d'un contrat par lequel une banque ou une institution financière vend à un client un bien spécifique (meuble ou immeuble) au prix d'achat majoré d'une marge bénéficiaire préalablement convenue sur la base de conditions de paiement convenues d'un commun accord. Le prix de vente indiqué dans le contrat doit rester fixe. (Banque d'Algérie, 2020)

C'est l'un des instruments financiers les plus utilisés par les institutions financières islamiques car c'est un instrument financier très flexible et adaptable. Traditionnellement, utilisée pour le financement du commerce, ce mode de financement est à la base d'une grande variété de montages financiers islamiques, allant du financement immobilier au financement de projets.

## CHAPITRE 01 : Genèse et fondements théoriques de la Finance Islamique

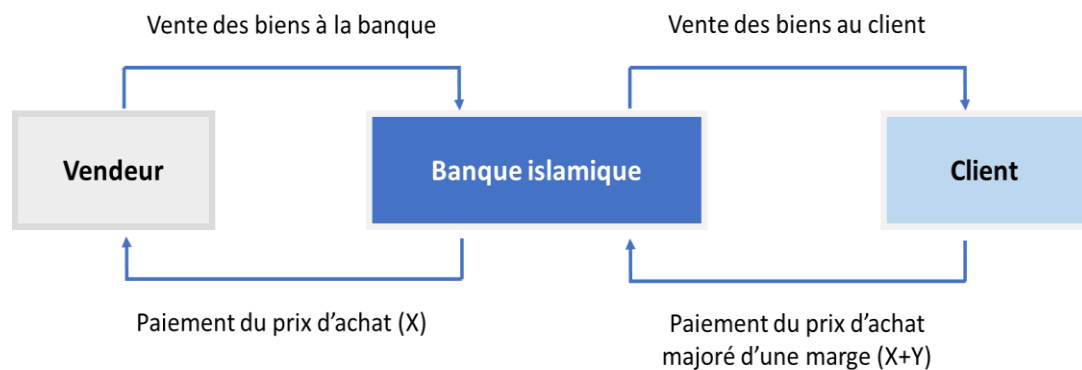
Les principales différences entre la Mourabaha et les contrats de crédit classiques sont présentés ainsi:

**Tableau 01 : Contrat Mourabaha VS Contrat de crédit classique**

Caractéristique	Contrat Mourabaha	Contrat de crédit classique
<b>Propriété de l'actif</b>	La banque islamique devient propriétaire du bien après son achat auprès du vendeur et conserve cette propriété jusqu'à sa revente au client.	Le débiteur devient propriétaire de l'actif dès la conclusion du prêt.
<b>Support du risque</b>	La banque islamique demeure responsable du risque potentiel et des vices cachés liés à l'actif même après sa vente au client.	Le débiteur assume le risque lié à l'actif dès la conclusion du prêt.
<b>Intérêt</b>	La banque est rémunérée par des commissions en compensation pour les services fournis en plus de sa marge de profit sur le financement	Des taux d'intérêt sont appliqués pour compenser la valeur intrinsèque de l'argent prêté.
<b>Type de contrat</b>	Contrat de vente à crédit basé sur le principe de Mourabaha.	Contrat de crédit classique basé sur le prêt d'argent.

Source : élaboration personnelle

**Figure 02 : Le processus de la Mourabaha**



Source : élaboration personnelle

### 2.1.2. L'Ijara

L'ijara est un contrat de bail d'un bien meuble ou immeuble qui inclut la possibilité de transférer la propriété de ce bien au locataire. Ainsi, il fait intervenir trois acteurs : le fournisseur de biens, la banque (Mouajir), qui achète le matériel et devient le bailleur en le louant au client (mustajir) pour une durée définie, tandis que le client devient locataire et paie le loyer (ujra). Le loyer comprend le prix du bien et la rémunération appropriée du banquier. (Banque d'Algérie, 2020)

À la fin du contrat de location, quatre options s'offrent au client :

## CHAPITRE 01 : Genèse et fondements théoriques de la Finance Islamique

- Restitution du bien (location simple).
- Choix entre l'acquisition ou la restitution du bien (option d'achat dans le contrat de leasing).
- Obligation d'acquérir le bien (contrat de location-vente).
- Prolongation de la location par le renouvellement du contrat

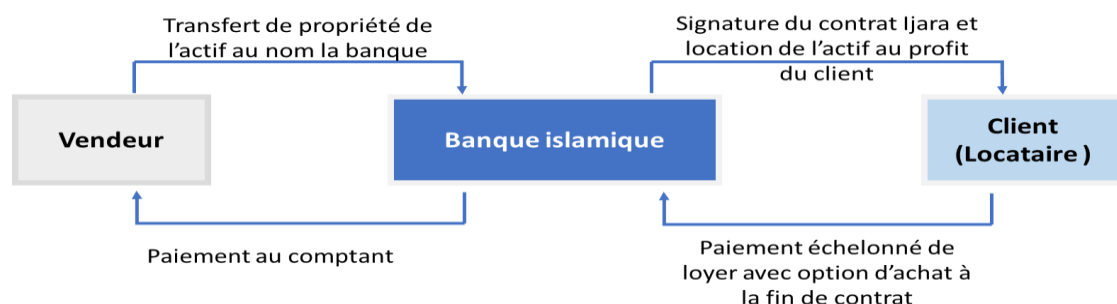
L'Ijara est très similaire dans sa forme et son esprit à un contrat de Leasing. Cependant, il est nécessaire de signaler les différences, des détails certes, mais importants :

**Tableau 02 : Contrat Ijara VS Contrat de Leasing**

Caractéristique	Contrat Ijara	Contrat de Leasing classique
Pénalités de retard ou défaut de paiement	L'Ijara ne prévoit pas de pénalités en cas de retard ou défaut de paiement.	Des pénalités peuvent être prévues dans les deux cas
Rééchelonnement des paiements	Un contrat Ijara ne permet pas de rééchelonner les paiements. Toute modification des termes contractuels nécessite un nouveau contrat.	Il est possible de rééchelonner les paiements dans le cadre d'un contrat de crédit-bail classique.
Paiements avant la livraison du bien	Le paiement ne peut pas être effectué avant la livraison réelle du bien.	Le paiement peut être effectué avant la livraison du bien.
Flexibilité des paiements	Le montant de chaque paiement peut être déterminé à la date prévue de livraison de l'actif sous-jacent.	Les paiements sont généralement déterminés à l'avance dans un contrat de crédit-bail classique.

*Source : élaboré par nos soins*

**Figure 03 : Le processus de l'Ijara**



*Source : élaboré par nos soins*

### 2.1.3. Le Salam

Le Salam est un contrat par lequel la banque ou l'établissement financier intervient en qualité d'acquéreur d'une marchandise, qui lui sera livrée à terme par son client, en contrepartie d'un paiement comptant et immédiat. L'objet du contrat Salam doit être clairement défini. Ses

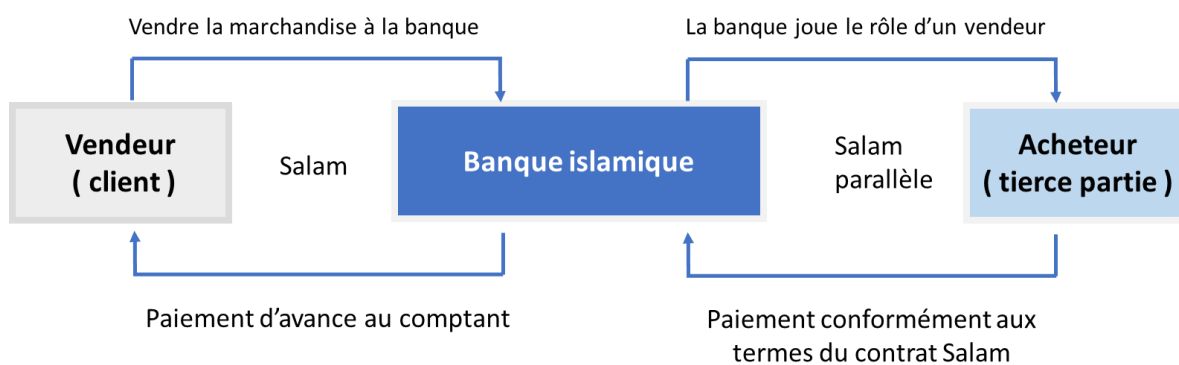
## CHAPITRE 01 : Genèse et fondements théoriques de la Finance Islamique

caractéristiques, son poids et les quantités du bien, doivent être précisés dans le contrat. (Banque d'Algérie, 2020). Cet outil est très utile pour le financement d'activités agricoles, mais aussi pour certaines activités commerciales et industrielles en phase de pré-production ou d'exportation.

Pour que ce type de financement soit conforme à la charia, le paiement intégral doit être effectué à la signature du contrat, et la date de la livraison doit être clairement précisée.

En cas de livraison et d'acceptation par le vendeur d'un bien de moindre qualité, le prix peut être revu à la baisse, d'un commun accord entre les deux parties.

**Figure 04 : Le processus de contrat Salam**



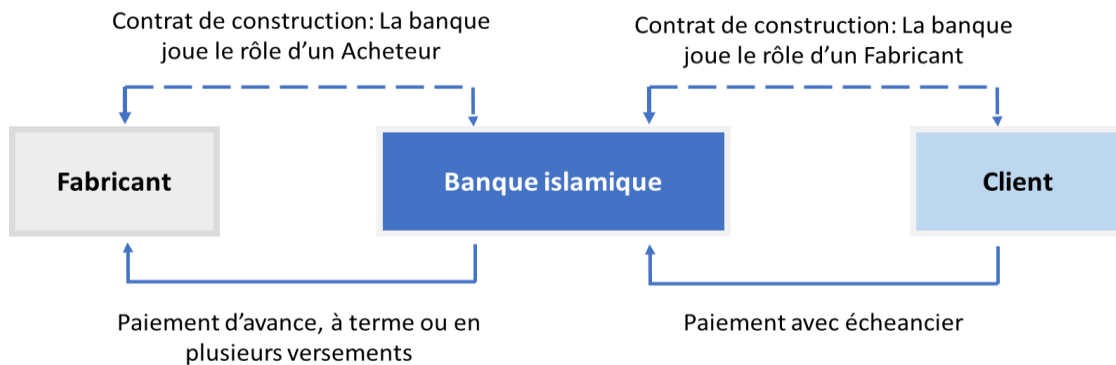
*Source : élaboré par nos soins*

### 2.1.4. L'Istisnaa

Littéralement, « Istisna'a » est la demande de fabrication. Le contrat Istisna'a peut être défini comme étant un contrat en vertu duquel la banque ou l'établissement financier, s'engage à livrer à son client, donneur d'ordre, ou à acheter auprès d'un fabricant, un bien à fabriquer, selon des caractéristiques définies et convenues entre les parties, à un prix fixé, selon des modalités de paiement préalablement arrêtées par les deux parties (Banque d'Algérie, 2020). Contrairement au Salam, dans ce type de contrat, le prix convenu au préalable est payé librement au vendeur que ce soit au comptant ou différé. L'Istisnaa présente une autre particularité liée à la nature du bien de financement. En effet, cet instrument s'applique uniquement sur les biens nécessitant une fabrication ou les financements de projets de construction ou de développement d'actifs.



Figure 05 : Le processus du contrat Istisnaa



Source : élaboré par nos soins

### 2.2. Les modes de financement participatifs :

#### 2.2.1. La Moucharaka

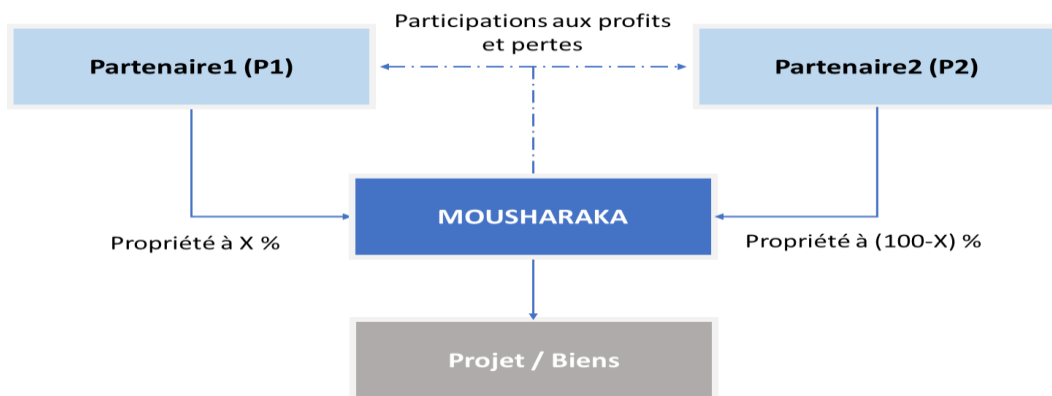
La Moucharaka est un contrat financier qui vise à établir une participation entre une banque ou un établissement financier et d'autres parties, dans un projet ou dans des opérations commerciales en vue de la réalisation de profits. La participation à la société peut être en numéraire et/ou en nature, selon des parts bien définies pour chaque associé. Afin de déterminer la quote-part des associés dans le capital, les apports en nature doivent être dûment valorisés dans le contrat Moucharaka. (Banque d'Algérie, 2020)

Dans la pratique, la Mousharaka est généralement gérée par l'une des parties en échange d'une rémunération. Cet instrument est fréquemment employé dans le cadre du financement de projets à moyen terme, comme une joint-venture pour l'acquisition d'un bien spécifique ou le développement d'un nouveau projet d'entreprise.

Il existe deux types de Moucharaka : la Moucharaka constante et la Moucharaka dégressive.

- La Moucharaka est dite constante ou continue lorsque la part de la banque ou de l'établissement financier dans le capital du projet reste invariable tout au long de la durée de la Moucharaka, telle qu'établie dans le contrat.
- La Moucharaka est dite dégressive lorsque la banque ou l'établissement financier s'engage, par le biais d'une promesse unilatérale distincte du contrat, à céder progressivement sa part dans le capital à un (ou plusieurs) associé(s) selon des modalités de sortie dégressive.

Figure 06 : Le processus du contrat Moucharaka



Source : élaboré par nos soins

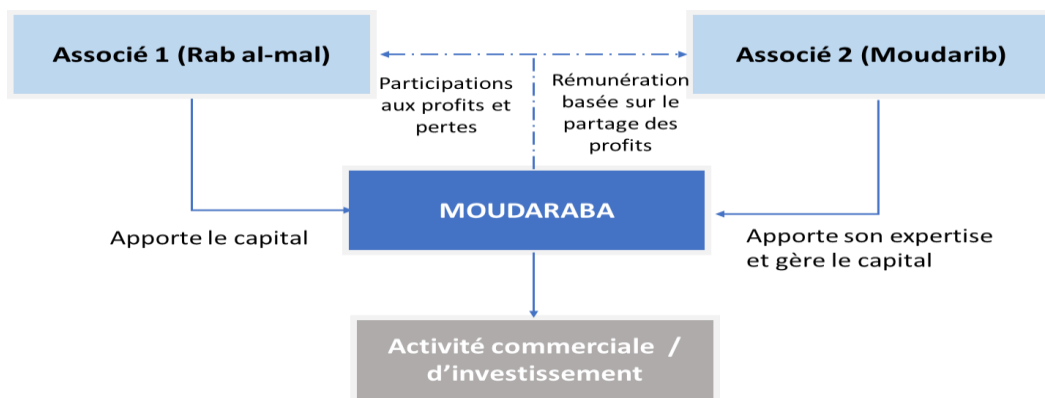
### 2.2.2. La Moudaraba

La Moudaraba est un contrat par lequel une banque ou une institution financière connue sous le nom de bailleur de fonds "Rab-El-Mal" fournit les fonds nécessaires à un entrepreneur "El-Moudarib" qui investit son travail dans un projet dans l'espoir d'en tirer un profit. La contribution d'une banque ou d'une institution financière peut être en espèces, en nature ou les deux, mais la valeur est déterminée. (Banque d'Algérie, 2020).

On distingue le Moudaraba limité ou restreint (Moudaraba al-mouqayyada) lorsque la convention porte sur un projet spécifique. À l'inverse, le Moudaraba illimité ou non restreint (Mudaraba al-mutlaqa) se réfère à une situation où le banquier finance l'ensemble de l'activité de développement de l'entreprise. (Guéranger, 2009)

Les profits sont partagés entre les deux parties selon un taux prédéterminé. Le moudarib est rémunéré pour son travail, alors que la banque est rémunérée pour son apport en capital. En cas de perte, la banque perd tout ou une partie des fonds qu'elle a apportée et le client perd la valeur du travail qu'il a fourni durant l'exercice de son projet. Cependant, s'il est établi que la responsabilité personnelle du Moudarib est engagée lorsque la perte est due à une faute ou négligence de sa part, celui-ci doit supporter l'intégralité de la perte.

Figure 07 : Le processus du contrat Moudaraba



Source : élaboré par nos soins

### 3. Les Opérations Concessionnelles : (à titre gratuit)

#### 3.1. Le Qard Hassan :

Selon la règle de la Charia, le prêt n'est pas interdit, seul l'intérêt. Le prêt sans intérêt accordé par la banque islamique est le "Qard Hassan". Il s'agit d'un prêt sans contrepartie, effectué dans un but humanitaire ou dans le cadre de sa responsabilité sociétale ou environnementale. Il peut être accordé pour financer des projets liés à un domaine social, éducatif, religieux ou économique. Les fonds peuvent provenir de placements de bienfaisance ou de fonds de la Zakat. La banque ne peut pas récupérer l'argent emprunté avant la fin du contrat. Le remboursement du prêt est exigé sous peine de nullité absolue du contrat. (Causse-BROQUET, 2012)

#### 4. Les « Sukuk »

Selon l'article 01 de la Loi tunisienne n° 2013-13 relative aux Sukuk Islamiques : « Les Sukuk sont des titres négociables qui représentent des parts communes à valeur égale dans la propriété de biens, d'usufruit, de services, de droits, existants ou qui seront créés ou un mélange de biens, d'usufruit, de services, de monnaies et créances du produit de la souscription. Ils sont émis dans le cadre d'un contrat conformément aux normes charaïques et sur la base du principe de partage de profits et de pertes » (Journal Officiel de la République Tunisienne N°62, 2013)

Selon la définition de l'AAOIFI, ce sont des titres de valeur identique représentant des parts indivises de propriété de biens, d'usufruits, de services ou d'actifs liés à des projets spécifiques ou à des activités d'investissement spécialisées. Ces titres ne sont valables qu'après l'encaissement de leur valeur, la clôture de la souscription et le début de leur échange sur le marché. (AAOIFI-Norme charaïque N°17)

**Tableau 03 : les Sukuk VS Obligations**

Caractéristique	Sukuk	Obligations classiques
<b>Nature de l'instrument</b>	Les sukuk attestent des parts de propriété commune dans des actifs ou des entreprises spécifiques	Les obligations matérialisent une dette contractée par l'émetteur envers les obligataires.
<b>Objet</b>	Doivent être émis uniquement pour objectifs conformes à la Charia	Peuvent être émises pour n'importe quel objet
<b>Droits des investisseurs</b>	Les détenteurs de certificats sukuk ont droit à une part des revenus générés	Les obligataires ont droit au remboursement du capital investi et au paiement d'intérêts périodiques.
<b>Principal et rendement</b>	Non garantis par l'émetteur	Garanties par l'émetteur
<b>Négociation de titres</b>	Vente de la participation dans un actif ou une entreprise spécifique	Vente d'un instrument d'emprunt
<b>Évaluation</b>	Les sukuk peuvent être évalués en fonction de la valeur et des revenus générés par l'actif sous-jacent ou le projet.	Les obligations peuvent être évaluées en fonction de leur taux d'intérêt, de leur risque de crédit et d'autres facteurs.
<b>Insolvabilité de l'émetteur</b>	Le recouvrement par le porteur de Sukuk dépend de la qualité des actifs sous-jacents	Perte totale ou partielle d'argent prêté et / ou d'intérêts pour les détenteurs d'obligation.

*Source : élaboration personnelle*

### 5. Le Takaful

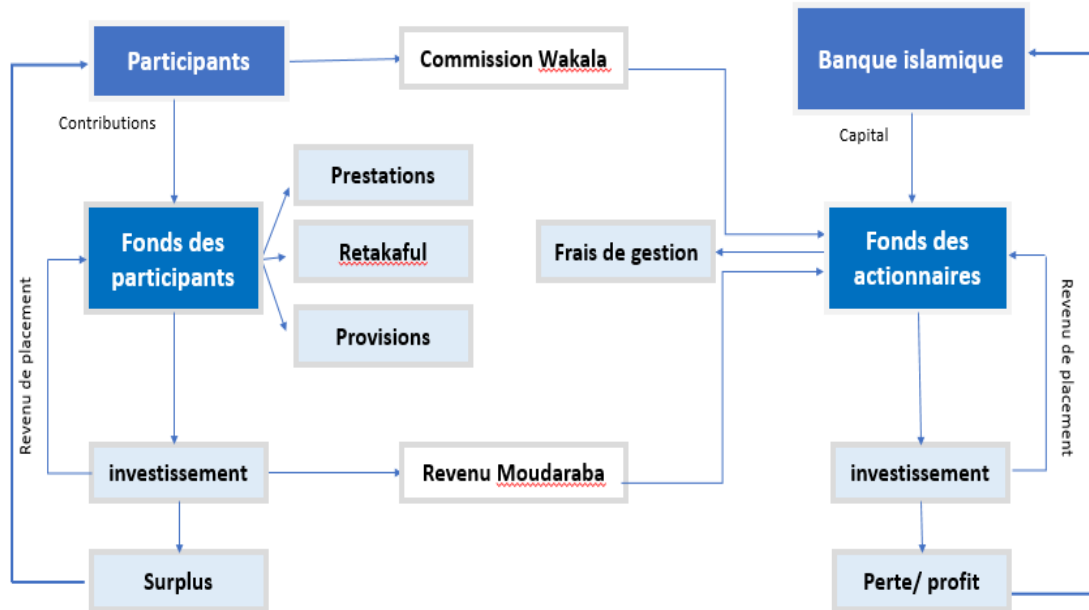
L'assurance islamique est appelée « Takaful », ce qui signifie « se garantir mutuellement ». C'est basé sur le principe de la coopération et du Tabarru (cadeau et don), dans lequel un groupe partage volontairement le risque collectivement se distinguant ainsi de l'assurance conventionnelle qui implique le transfert du risque à l'assureur. Ainsi, les membres d'une compagnie d'assurance Takaful sont à la fois assureurs (propriétaires des fonds gérés par la compagnie) et assurés (bénéficiaires en cas de sinistre).

Les souscripteurs des contrats Takaful contribuent financièrement pour constituer les fonds nécessaires à la couverture des risques futurs au sein d'un pool Takaful. À la fin de l'exercice

## CHAPITRE 01 : Genèse et fondements théoriques de la Finance Islamique

comptable, ils peuvent bénéficier d'une plus-value résultant des opérations exclusives d'assurance. Le taux de distribution de cette plus-value est déterminé par un conseil d'administration, garantissant ainsi une répartition équitable des excédents entre les participants. Cette approche reflète le principe de Moudaraba, où la participation active des souscripteurs et la transparence dans la gestion financière sont des éléments clés du fonctionnement du Takaful.

**Figure 08 : Processus de fonctionnement de Takaful**



Source : élaboration personnelle

### Conclusion du chapitre

En guise de conclusion, ce chapitre a permis d'examiner les fondements théoriques de la Finance Islamique, mettant en lumière sa différence fondamentale par rapport à la finance conventionnelle. Nous avons exploré les principes fondamentaux de la Finance Islamique, tels que l'interdiction de l'intérêt et la prohibition des activités illicites. Par ailleurs, nous avons identifié les sources de la Charia qui guident les pratiques financières islamiques, notamment le Coran, la Sunna, l'Ijma, le Qiyas et l'Ijtihad. Les contrats financiers islamiques ont également été présentés comme des instruments permettant de répondre aux besoins des opérateurs économiques. En mettant l'accent sur l'éthique et la justice sociale, la Finance Islamique s'efforce de respecter les principes religieux et culturels tout en proposant des solutions financières éthiques et adaptées aux croyances des individus. En encourageant le respect des valeurs islamiques, la Finance Islamique peut contribuer à instaurer un système financier plus équitable et équilibré à l'échelle mondiale.

**CHAPITRE II : CONCEPTS CLES  
LIES A LA TARIFICATION BANCAIRE**

### Introduction du chapitre

Dans un contexte concurrentiel, les institutions bancaires proposent une gamme diversifiée de produits et de services financiers à leur clientèle impliquant des frais, commissions, et d'autres coûts. La tarification bancaire joue un rôle essentiel dans la détermination des coûts en prenant en compte les coûts internes de la banque, les risques associés et les marges bénéficiaires souhaitées. Ce processus a un impact direct sur la rentabilité des banques et la satisfaction de la clientèle, ce qui nécessite la prise en compte de concepts clés et l'adoption d'approches appropriées.

Les banques doivent donc trouver un équilibre entre la nécessité de générer des revenus pour maintenir leur rentabilité et la volonté de proposer des tarifs compétitifs pour attirer et fidéliser les clients. Dans ce chapitre, nous nous pencherons essentiellement sur les concepts clés de la tarification bancaire, les approches et méthodes utilisées ainsi que les composantes qui influencent la tarification de ces produits.



## Section 01 : Fondements de la Tarification Bancaire

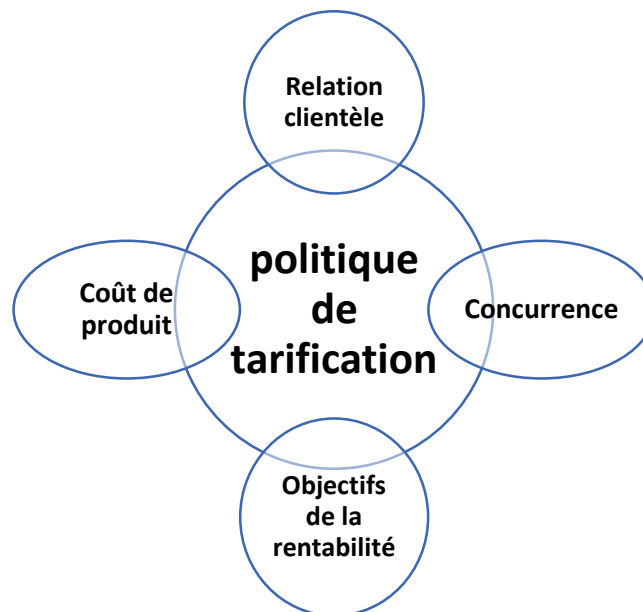
### 1. Définition du concept de la tarification :

La tarification est le processus de détermination de la valeur monétaire d'un produit ou d'un service, en fonction de divers facteurs tels que les coûts de production, la demande du marché, la concurrence, la perception de la valeur par les clients et les objectifs de l'entreprise. La tarification est une décision cruciale qui influence la perception du produit par les clients, sa rentabilité et sa position concurrentielle. (Kotler, Armstrong & Opresnik ; 2018)

De ce fait, les institutions bancaires sont tenues de déterminer les prix de leurs produits en équilibrant deux principaux facteurs :

- ➔ D'une part, elles doivent répondre à leurs impératifs de rentabilité financière, tout en veillant à ce que leur tarification reste compétitive par rapport aux conditions du marché et aux pressions concurrentielles.
- ➔ D'autre part, elles font face à des contraintes réglementaires qui encadrent leurs activités au quotidien, ainsi qu'à la nécessité de maintenir des relations solides avec leur clientèle. Cette équation complexe nécessite une gestion habile pour harmoniser ces éléments et offrir des produits et des services financiers qui soient à la fois rentables pour la banque et attrayants pour les clients.

Figure 09 : les facteurs influençant la politique de la tarification



Source : élaboré par nos soins

### 2. Les approches de tarification des services bancaires

Les méthodes de détermination des prix dans le secteur des services évoluent de plus en plus, en raison des comportements à la fois des clients et des vendeurs. Les clients ont tendance à comparer les prix proposés avec un prix de référence, souvent considéré comme un prix standard, et ils interprètent souvent le niveau des prix comme une indication de la qualité du service. De leur côté, les vendeurs voient la qualité du service et ses coûts dépendre de l'utilisation de leurs équipements, ainsi que du volume de produits vendus à un même client. (Zollinger & Lamarque, 2008)

Cette évolution des méthodes de détermination des prix reflète une prise en compte plus large des facteurs qui influencent la valeur perçue par le client et les coûts réels pour le vendeur. Plutôt que de se concentrer uniquement sur les coûts de production et les marges bénéficiaires, les entreprises de services reconnaissent maintenant l'importance des comportements des clients dans leur décision d'achat.

Selon Zollinger & Lamarque (2008), la tarification des services bancaires se fait selon deux approches : « l'approche traditionnelle » et la « méthode convergente » qui est plus récente et découle de développement de secteur bancaire durant les années 90. Les approches traditionnelles de la tarification sont de plus en plus fréquemment supplantées par d'autres méthodes plus récentes.

#### 2.1. Les approches traditionnelles

La tarification des services bancaires prend une importance toute particulière dans un contexte de concurrence accrue qui conduit les établissements à réexaminer leur politique de prix. La concurrence qui règne dans les secteurs bancaires a conduit les banques à redéfinir leur politique de prix selon l'un des objectifs suivants :

##### 2.1.1. La pénétration d'un ou plusieurs segments

Une stratégie de tarification axée sur la pénétration de segments vise à conquérir de nouveaux clients ou à accroître la part de marché dans des segments spécifiques. Les banques peuvent proposer des tarifs attractifs et compétitifs pour attirer les clients des concurrents ou ceux qui sont moins sensibles au prix. L'objectif est d'augmenter le nombre de clients et de consolider la position de la banque sur le marché.

##### 2.1.2. La maximisation du volume

Le concept de maximisation du volume dans le domaine bancaire consiste à ajuster les tarifs des services pour stimuler la demande et augmenter les transactions ou les souscriptions des clients. Cette stratégie repose sur l'idée que les variations de prix influencent le comportement des clients et leur

utilisation des services bancaires. En effet, les banques peuvent baisser les prix pour les services à demande élastique, ce qui encourage davantage de clients à les utiliser et compense la baisse des marges unitaires. Pour les services à demande inélastique, les banques peuvent augmenter les prix pour augmenter leurs recettes globales, même si le volume diminue légèrement. Cela pourrait être le cas lorsque certains marchés de produits bancaires sont déjà saturés et que les clients sont moins sensibles aux fluctuations de prix.

### **2.1.3. La maximisation du profit**

L'objectif de maximisation du profit consiste à fixer les tarifs de manière à générer le niveau de revenu le plus élevé possible pour la banque. Cela implique de trouver un équilibre entre l'optimisation des marges bénéficiaires et la rétention des clients. Les banques peuvent adopter une approche de tarification différenciée en fonction de la valeur perçue par les clients, en augmentant les tarifs pour les services à forte valeur ajoutée et en ajustant les tarifs pour les produits et services moins rentables. Quelle que soit la perspective, de court terme ou de long terme, la maximisation de profit ne s'applique pas nécessairement à un produit ou service isolé mais davantage à un ensemble de produits liés à travers des packages, ou à un segment donné de clientèle.

### **2.1.4. La domination par la qualité**

Dans certains cas, les banques peuvent chercher à se positionner comme des acteurs de premier plan sur le marché en offrant des services de haute qualité et en adoptant une tarification en conséquence. Cela peut impliquer des tarifs plus élevés par rapport à la concurrence, mais justifiés par une meilleure qualité de service, des fonctionnalités supplémentaires ou des avantages exclusifs pour les clients. L'objectif est d'attirer les clients qui valorisent la qualité et qui sont prêts à payer un prix plus élevé pour des services de qualité supérieure.

## **2.2. Les approches émergentes**

Parmi les développements récents et les perspectives des nouvelles méthodes de tarification dans le secteur bancaire, deux retiennent particulièrement l'attention : la « tarification relationnelle » et la « tarification efficace ».

### **2.2.1. La tarification relationnelle**

La tarification relationnelle est une approche de tarification qui met l'accent sur la personnalisation des tarifs en fonction des clients et de leur relation avec la banque. Plutôt que d'appliquer des tarifs standardisés pour l'ensemble des clients, cette méthode vise à proposer des offres et des tarifs spécifiquement adaptés aux besoins, aux comportements et à la valeur perçue par chaque client.

La tarification relationnelle repose sur l'utilisation de données clients approfondies et d'analyses avancées pour comprendre les préférences individuelles, l'historique des transactions, le comportement d'achat et d'autres informations pertinentes. En comprenant mieux chaque client, la banque peut offrir des produits et services plus ciblés et personnalisés, ce qui renforce la relation avec le client et améliore sa satisfaction. Cette approche permet également aux banques de fidéliser davantage leurs clients, car des offres personnalisées créent une expérience plus engageante et pertinente. Les clients se sentent ainsi plus valorisés et sont plus susceptibles de rester fidèles à la banque au fil du temps.

### 2.2.2. La tarification efficiente

Contrairement à la tarification relationnelle qui se concentre sur la personnalisation des tarifs pour chaque client, la tarification efficiente vise à proposer des prix fixes pour les services bancaires, en utilisant des analyses de coûts pour déterminer les marges bénéficiaires appropriées. Dans cette approche, la banque peut segmenter ses activités en différentes catégories et optimiser les processus pour réduire les coûts. Cela peut inclure l'automatisation des tâches, l'amélioration de l'efficacité opérationnelle, et la rationalisation des services pour augmenter la productivité et réduire les dépenses. La tarification efficiente n'implique pas nécessairement que les prix soient fixes en permanence, mais elle vise à définir des tarifs cohérents pour des services similaires, en tenant compte des coûts associés et des contraintes du marché.

## 3. Les stratégies de la tarification

D'après Lovelock, Wirtz, Lapert & Munos (2014), il est possible de distinguer trois principales méthodes fondamentales pour établir un tarif :

### 3.1. Stratégie de tarification basée sur les coûts

Pour réaliser des bénéfices, il est essentiel de fixer un prix de vente qui couvre non seulement les frais de production et de marketing d'un service, mais qui ajoute également une marge suffisante pour atteindre les objectifs de rentabilité, en tenant compte des prévisions de volume des ventes. La meilleure stratégie pour calculer les profits implique une analyse approfondie de tous les coûts engagés avant de déterminer les prix finaux. De nombreuses entreprises subissent des pertes lorsque leurs coûts directs et indirects liés à la production ne sont pas entièrement compensés. Lorsque tous les coûts sont soigneusement pris en compte avant l'établissement des tarifs, une organisation peut facilement estimer les bénéfices qu'elle peut espérer réaliser.

### 3.2. Tarification par l'analyse de la demande

Dans le contexte bancaire, la tarification par l'analyse de la demande implique de fixer les tarifs des produits et services financiers en fonction de la demande du marché et de la sensibilité des clients aux prix. Les banques examinent comment les clients réagissent à différents niveaux de tarification et ajustent leurs offres en conséquence. Cette approche vise à maximiser les revenus tout en répondant aux besoins changeants des clients et en restant compétitive sur le marché bancaire. Elle repose sur une analyse approfondie de la dynamique de la demande et des comportements d'achat des clients pour prendre des décisions éclairées en matière de tarification.

### 3.3. Tarification par l'analyse de la concurrence

Dans un contexte concurrentiel, la tarification des produits et services revêt une importance cruciale, notamment dans le secteur bancaire. La distinction d'un produit sur le marché est de courte durée, car la concurrence est inévitable, ce qui nécessite une surveillance constante des prix du marché. Les stratégies de tarification basées sur les réactions des acheteurs et des concurrents incluent la différenciation, l'alignement sur les prix concurrentiels, la gestion prudente de la concurrence et la sous-cotation des tarifs concurrents. La tarification compétitive demeure un élément clé pour maintenir la compétitivité et la rentabilité dans le secteur bancaire.

## Section 02 : Le Pricing dans la Finance Islamique

L'essence de la tarification des produits islamiques réside dans la convergence de principes éthiques et religieux. Cette approche vise à éviter l'usure tout en encourageant le partage équitable des risques et des profits entre toutes les parties prenantes. La dimension éthique, ancrée dans les valeurs islamiques, guide la fixation des prix, établissant ainsi une base solide pour des pratiques commerciales socialement responsables et équitables. Dans cette perspective, la tarification dans le contexte islamique transcende la simple transaction financière pour refléter un engagement envers l'équité et la justice économique.

### 1. Le marketing islamique

Le marketing en tant que discipline incontournable dans le monde des affaires, englobe un ensemble d'activités complexes visant à comprendre, créer, promouvoir, et délivrer des produits ou services répondant aux besoins et aux attentes des consommateurs. Au cœur de cette pratique se trouvent diverses méthodes, stratégies, et concepts qui évoluent constamment pour s'adapter aux dynamiques changeantes du marché.

Le marketing islamique peut être défini comme une approche spécifique du marketing qui tient compte des valeurs, des croyances et des pratiques conformes aux principes de l'islam. Son objectif est de proposer des produits, des services et des expériences qui répondent aux besoins des clients tout en respectant les préceptes de la Charia. Cette approche du marketing repose sur une compréhension approfondie de la culture, des valeurs et des comportements des consommateurs musulmans.

#### 1.1. Marketing mix islamique

Le marketing mix islamique se réfère à l'adaptation des éléments traditionnels du marketing mix pour répondre aux exigences et aux sensibilités des consommateurs conformément aux principes de la Charia. Les outils de marketing-mix, qui sont appelés les « cinq P » du marketing comprennent :

- **Produit** : Dans le contexte du marketing islamique, le développement d'un produit est orienté vers la promotion du bien-être physique et spirituel des individus. Sa conception est soigneusement élaborée pour ne pas détourner les consommateurs de leur véritable objectif, évitant ainsi tout préjudice à la société ou à l'individu. De plus, le processus de production est encadré par des principes légitimes, éthiques, impliquant la justice, l'équité et l'égalité, conformément aux valeurs de l'islam (Abdullah, 2008).

- **Prix** : Dans le cadre du marketing islamique, la fixation des prix revêt une importance particulière en adoptant une perspective qui prend en compte à la fois les vendeurs et les acheteurs. L'Islam encourage la fixation de prix qui satisfassent les deux parties, reconnaissant que la valeur d'un produit est déterminée par ce que les clients sont prêts à payer. Les variations de prix doivent être en accord avec les changements de quantité ou de qualité du produit (Haque, Shafiq, & Maulan, 2017).  
En matière de tarification, l'Islam interdit également la pratique de facturer des prix différents pour favoriser certains clients par rapport à d'autres. De plus, des concepts tels que le Maysir, qui implique de faire de l'argent facile, et le « Tatif » , qui consiste à altérer la qualité ou la quantité d'un produit sans ajuster son prix en conséquence dans le but frauduleux d'attirer les clients, sont explicitement proscrits (Abdullah, 2008). Ces interdictions visent à garantir l'équité et la transparence dans la tarification, conformément aux principes éthiques de l'Islam.
- **Place** : La distribution dans le marketing mix islamique implique de rendre les produits et les services accessibles aux consommateurs de manière conforme aux principes de l'Islam. Le distributeur doit s'assurer qu'il n'y a pas de retard dans la distribution du produit ou du service en raison de la longueur des canaux de distribution. En outre, la distribution dans le cadre du marketing islamique exige l'absence de la détérioration de l'environnement, d'une manière similaire que l'emballage ne devrait pas porter préjudice à l'écosystème. (Haque, Shafiq, & Maulan, 2017). Enfin, toute pratique au sein du circuit de distribution qui crée les types injustes de discrimination par les prix sont également interdits (Abdullah, 2008).
- **Promotion** : Dans le marketing mix islamique, la promotion s'oriente vers la communication des valeurs et des avantages islamiques des produits et des services. L'éthique fondamentale qui sous-tend toutes les activités promotionnelles repose sur l'honnêteté et la véracité. Il est interdit de donner une fausse impression de quelque nature que ce soit pour promouvoir le produit. La divulgation de tous les défauts, qu'ils soient ambigus ou cachés, dans un produit ou service est une obligation morale. En somme, la promotion islamique vise à instaurer une confiance durable en mettant en avant des valeurs éthiques et une présentation sincère des produits et services. (Abul, Chachi, & Abdul Latif, 2008).
- **People** : Dans le contexte de l'Islam, l'importance du libre arbitre et du jugement indépendant du consommateur est soulignée. Les décisions d'achat doivent être prises de manière rationnelle, en conformité avec les lois islamiques. Les spécialistes du marketing, conformément à ces principes, ont la responsabilité de fournir des informations honnêtes aux

clients, préservant ainsi leur liberté de choix. Il est impératif pour les marketeurs de s'abstenir de toute forme de coercition « ikrah », qui impliquerait de forcer une personne à agir contre sa volonté. De plus, les spécialistes du marketing doivent constamment veiller à l'intégrité intellectuelle de la conscience des consommateurs, garantissant ainsi que l'argent durement gagné par le client n'est pas gaspillé. Cette approche met en avant la nécessité de préserver l'autonomie des consommateurs et de promouvoir des pratiques commerciales éthiques conformes aux valeurs islamiques (Abul, Chachi, & Abdul Latif, 2008).

L'intégration des principes de la Charia et des cinq P du marketing dans le contexte du marketing islamique a pour objectif la création d'un environnement commercial éthique et équitable. Cette approche vise à protéger à la fois les consommateurs et les producteurs, prohibant rigoureusement toute forme de fraude, de tromperie et d'exploitation des consommateurs. Ces pratiques sont considérées comme injustes et contraires aux valeurs de l'Islam. Le marketing islamique s'engage à préserver l'harmonie sociale en maintenant et en respectant les droits tant des consommateurs que des commerçants, contribuant ainsi à établir une relation confiante et éthique au sein du marché islamique.

### **2. Les stratégies de la tarification islamique**

Dans le contexte de la finance islamique, la tarification revêt une importance particulière. Les stratégies de tarification islamique sont basées sur les principes éthiques de l'islam et visent à établir des tarifs équitables et conformes aux valeurs islamiques. L'objectif est de garantir une tarification juste et transparente pour les produits et les services proposés à la clientèle.

Plusieurs méthodes différentes de tarification des produits bancaires islamiques sont apparues au fil des années, y compris la tarification au coût majoré, le modèle de leadership des prix, les systèmes d'évaluation du crédit et la tarification fondée sur le risque, et l'analyse de la rentabilité des entreprises. (Abdul Ghafar, 2010)

#### **2.1. Coût-plus marge**

Méthode de tarification par laquelle une majoration standard est ajoutée au coût estimatif du produit. Fondamentalement, cette méthode de tarification est basée sur le principe du contrat Mourabaha, dans lequel le prix de revente est basé sur le coût plus une marge bénéficiaire déterminée et imposée par la banque. Il existe plusieurs façons de déterminer le coût, et le bénéfice peut être ajouté sous forme de majoration en pourcentage ou de montant absolu. Les avantages de la tarification au coût majoré comprennent la facilité de calcul, les exigences minimales en matière d'information, la facilité d'administration et la tendance à stabiliser les marchés qui sont à l'abri des variations de la demande



et des facteurs concurrentiels. En d'autres termes, cette approche offre une certaine prévisibilité et stabilité dans la fixation des prix, ce qui peut être bénéfique pour les marchés soumis à des variations fréquentes.

### **2.2.Modèle de leadership en matière de prix**

Le modèle de leadership en matière de prix est une approche de tarification qui prend en compte la concurrence entre les banques islamiques. Contrairement à l'approche simple du coût plus marge, ce modèle reconnaît que la concurrence peut avoir un impact sur la marge bénéficiaire visée par une banque islamique pour ses produits. Dans le contexte actuel de déréglementation bancaire, la concurrence intense pour les financements et les dépôts d'autres institutions financières islamiques et conventionnelles a considérablement réduit les marges bénéficiaires de toutes les banques. Cela a conduit à ce que davantage de banques islamiques utilisent une forme de leadership en matière de prix pour établir le coût des produits. Un taux préférentiel ou de base est établi par les grandes banques destiné aux clients les plus solvables.

Ce taux de référence est important car il définit une norme pour de nombreux autres types de financements. Le modèle de leadership en matière de prix favorise une approche à grande échelle, ce qui permet de réaliser des économies d'échelle et de maintenir des coûts de base bas. Cependant, pour maintenir un rendement satisfaisant dans ce modèle, une banque doit rester compétitive en ce qui concerne les coûts de financement, les coûts opérationnels et la prime de risque.

### **2.3.Systèmes d'évaluation du crédit et tarification fondée sur le risque**

Comme le risque d'un financement varie en fonction de ses caractéristiques et de son client, l'attribution d'une prime de risque ou de défaut est l'un des aspects les plus problématiques du financement. Une grande variété de méthodes d'ajustement des risques sont actuellement utilisées. Différentes méthodes d'appréciation de risques ont été fournies par les accords de Bâle II pour l'évaluation des risques, basés sur la notation interne des clients.

Étant donné qu'une banque islamique détermine une prime de défaut raisonnable en fonction de l'historique de paiement différé, les clients qui ont de bons antécédents de paiement différé sont récompensés pour leur comportement financier responsable. En utilisant la tarification basée sur le risque, le client avec un meilleur paiement différé obtiendra une majoration réduite sur un financement comme reflet des pertes plus faibles prévues que la banque islamique subira. Par conséquent, les clients moins risqués ne subventionnent pas le coût du paiement différé pour les clients plus risqués.

### 2.4. Analyse de la rentabilité de l'entreprise

Dans les opérations de finance islamique, une partie du financement implique les contrats Moudaraba et Moucharaka, où la rentabilité de l'entreprise devient cruciale. Les bénéfices générés par ces contrats sont partagés entre les parties contractantes. Par conséquent, tous les revenus et les coûts doivent être appariés afin que le profit puisse être déterminé. Cette information est essentielle pour appuyer les décisions concernant la tarification stratégique, les négociations contractuelles, la mise en œuvre de nouveaux services et l'introduction de nouveaux produits.

Les grandes catégories suivantes devraient être incluses dans la détermination de la rentabilité de l'entreprise :

- **Revenu de l'entreprise** : Le revenu est généralement la catégorie la plus simple à déterminer. Les entreprises ont habituellement de l'information qui saisit les ventes ou les revenus associés à des produits spécifiques. Les autres renseignements nécessaires peuvent comprendre des remises, rabais et d'autres déductions.
- **Coûts des produits** : Les coûts des produits doivent être calculés de façon appropriée pour déterminer la rentabilité de l'entreprise. Sinon, les efforts déployés pour déterminer la rentabilité de l'entreprise doivent être étendus pour inclure une révision éventuelle des méthodes de calcul des coûts des produits.
- **Coûts propres à l'entreprise** : Les coûts propres à l'entreprise sont les coûts qui dépendent principalement des besoins ou des demandes d'une entreprise en particulier. Cela comprend des coûts liés aux ventes, au marketing, à la distribution, à la publicité et aux frais juridiques.
- **Coûts d'opportunité des actifs** : Les coûts d'opportunité des actifs sont les coûts qui peuvent être attribués aux entreprises en fonction des actifs qu'elles consomment. Ils pourraient comprendre le fonds de roulement, comme les stocks et les comptes débiteurs, ainsi que les immobilisations, comme les machines et les équipements.

La connaissance approfondie de la rentabilité guide les banques islamiques dans la mise en œuvre de stratégies de tarification segmentée. En classant les entreprises partenaires en segments de rentabilité, les banques peuvent adapter leur approche tarifaire de manière personnalisée, offrant des conditions avantageuses aux partenaires contribuant significativement à la rentabilité. Cette segmentation oriente également les ajustements tarifaires pour stimuler la contribution des entreprises moins rentables.

## **Section 03 : Composantes de la tarification des produits de financement**

La tarification d'un produit de financement est une pratique complexe et cruciale dans le secteur financier. Elle repose sur une évaluation minutieuse des coûts associés à la mise en place et à la gestion de ces produits, ainsi que sur la nécessité de générer un bénéfice pour l'institution financière.

### **1. Coût des ressources :**

Le coût des ressources fait référence au coût supporté par la banque pour se procurer les fonds nécessaires pour financer ses opérations. Cela peut inclure les coûts liés aux dépôts des clients, aux investissements réalisés par les partenaires ou à d'autres sources de financement utilisées par la banque. Le coût des ressources est un élément important à prendre en compte lors de la tarification car il influence directement la rentabilité et la viabilité financière de la banque.

Il est essentiel de calculer ce coût en se basant sur un taux notionnel. Ce taux spécifique à la gestion actif-passif de chaque établissement, reflète les choix de refinancement propres à la banque, tout en prenant en compte la diversité des sources de financement. Sur le plan théorique, il est pleinement justifié et plus avantageux d'aligner les crédits sur des ressources notionnelles ayant des caractéristiques identiques. Cette démarche implique une séparation totale entre l'activité de transformation et l'activité d'intermédiation au sein des établissements de crédit, ce qui permet d'optimiser la rentabilité de chaque composante de manière indépendante.

#### **1.1. Eclatement notionnel et séparation des responsabilités :**

Pour mettre en œuvre la gestion actif-passif, il est essentiel de commencer par définir clairement les responsabilités de chaque activité. Cela implique de décomposer le bilan en sous-entités qui agissent comme des centres de profit ou de responsabilité permettant le suivi des performances de chaque activité. Ces centres de profit sont analogues à des filiales supervisées par le centre « Holding » dont leur principal rôle est d'allouer les fonds propres et de mesurer les rendements. Cependant, cette structure ne serait pas en mesure de gérer l'activité d'intermédiation sans une centrale de refinancement, également appelée "centre ALM", qui servirait de passerelle pour les flux financiers entre la collecte de fonds et les besoins de financement. (Rouach & Naulleau ; 2014)

**Tableau 04 : Structure Organisationnelle des Centres de Profit dans le Cadre de la Gestion Actif-Passif**

Centre de Profit	Fonction Principale	Responsabilités	Principales Activités
Centre de Profit "Collecte"	Allocation de ressources aux clients	Gestion du risque de transformation, optimisation de la marge commerciale	Prêt notionnel de ressources collectées à la centrale ALM à un taux couvrant les coûts de collecte, les frais de structure, les options de retrait, et les coûts des fonds propres.
Centre de Profit "Crédit/ financement "	Octroi de financements aux clients	Maximisation de la marge d'exploitation, minimisation des charges de structure, couverture des risques liés à l'activité	Refinancement notionnel auprès de l'ALM à des taux correspondant à l'actif. Couverture des coûts des fonds propres pour les pertes exceptionnelles.
Centre "ALM"	Gestion des flux financiers	Gestion du risque de transformation, décision de volumes à emprunter ou à prêter sur les marchés, gestion du solde de trésorerie	Transfert des ressources du centre de collecte au centre de crédit. Gestion de la trésorerie, décision de volumes à emprunter ou à prêter.
Centre "Holding"	Allocation des fonds propres internes	Suivi de la rentabilité des entités, mesure des retours sur investissements, contribution au risque global de la banque	Allocation des fonds propres entre les structures et entités opérationnelles. Suivi de la rentabilité et de la contribution de chaque entité au risque global de la banque.

L'éclatement notionnel de la banque permet donc de séparer les responsabilités entre les services opérationnels qui sont les centres de profit « collecte » et « crédit » et les services fonctionnels qui sont le centre Holding et le centre « ALM ».

### 1.2. Le taux de cession interne et la tarification

Le centre de profit « collecte » reçoit les dépôts de la clientèle et les transferts à la trésorerie interne moyennant une rémunération, celle-ci transfère ces ressources au centre de « crédit » avec une majoration. Ces marges constituent pour la banque des coûts qu'il y a lieu de répercuter sur le client. Ainsi, la fonction commerciale peut, sur la base des facturations internes de la trésorerie centrale, fonder une tarification adéquate de ses emplois, qui tient compte du coût des ressources. Reste à préciser que la tarification diffère selon la méthode d'affectation des ressources choisie : le pool unique ou le pool multiple (Lamarque ; 2008)

- **La méthode du pool unique** : Toutes les ressources d'une banque, indépendamment de leurs origines, maturités et autres caractéristiques, sont mises en commun et versées dans un pool de fonds dans lequel la banque puise pour financer ses emplois. La principale limite de la méthode du pool unique est de regrouper des éléments assez hétérogènes ce qui peut biaiser l'analyse de la rentabilité
- **La méthode des pools multiples** : cette méthode tient en compte l'hétérogénéité des ressources et des emplois. Les ressources sont versées dans un pool de fonds qui serviront par la suite à financer les emplois qui leur correspondent, en termes d'échéance en général. Cette méthode permet de prendre en considération la structure de la courbe des taux et ainsi établir des taux de cession interne par échéance.

Les systèmes de pools visent à déterminer les taux auxquels la trésorerie de la banque rémunère ou facture les ressources fournies ou demandées par les centres de profit. Cela permet à la fonction commerciale d'établir une tarification appropriée pour ses produits en fonction du coût des ressources qui doit être répercuté sur les clients. Pour être une référence valable pour la tarification externe, les taux de cession doivent être basés sur les taux du marché que la banque peut obtenir compte tenu de sa propre qualité de signature. Néanmoins, ces taux doivent demeurer alignés sur les conditions réelles de financement de la banque, ce qui les rend pertinents pour la tarification.

## 2. Coût de gestion

En plus des coûts associés aux ressources nécessaires, il est essentiel de considérer les dépenses liées à la gestion courante des opérations bancaires et à la prestation de services financiers lors du calcul du coût total d'un financement. Ces frais de gestion peuvent être distingués entre charges directes et charges indirectes

### 2.1. La distinction entre les charges directes et indirectes

#### 2.1.1. Les charges directes

Les charges directes désignent les dépenses clairement attribuables à la mise en place, à la gestion et au suivi d'un prêt ou d'une opération de financement spécifique. Ces coûts sont directement liés à ce financement particulier et sont facilement identifiés. Ces charges comprennent :

- **Coûts de personnel** : qui représentent une part significative des charges directes, il s'agit des salaires, des avantages sociaux et des dépenses liées à l'emploi du personnel directement impliqué dans le traitement des dossiers des financements. Il peut s'agir des salaires des

chargés de clientèle, des analystes de risque, ou d'autres employés impliqués dans ce produit financier spécifique.

- **Les charges des machines** : Issues de l'utilisation des différents calculateurs, imprimantes, trieuses de billets...etc.
- **Les charges immobilières** : Liées directement aux surfaces occupées tels que les agences, qui incluent leurs frais d'entretien.
- **Les charges d'économat** : qui comprennent les dépenses pour les fournitures et la communication,

Toutes ces charges directes sont inhérentes au processus de financement particulier, contribuant ainsi au coût global de gestion de ces activités.

### 2.1.2. Les charges indirectes

Ce sont des coûts qui sont liées aux activités globales de la banque et peuvent inclure des coûts généraux tels que les frais de structure, les coûts administratifs, ou d'autres dépenses qui soutiennent l'ensemble de l'entreprise bancaire plutôt qu'une transaction individuelle. Ces charges sont réparties sur l'ensemble des produits et services de la banque, y compris les financements, et ne sont pas facilement isolées pour un financement particulier tels que :

- **Frais administratifs** : Ces frais englobent les dépenses liées à l'administration générale de la banque, telles que les frais de bureau, les frais de communication, les frais juridiques, les frais de comptabilité et les frais de gestion des systèmes d'information.
- **Coûts technologiques** : Les banques islamiques doivent investir dans des technologies et des systèmes d'information pour assurer le bon fonctionnement de leurs opérations. Cela inclut l'acquisition de logiciels, de matériels informatiques, de systèmes de sécurité, de solutions de paiement électronique, etc. Les coûts associés à la maintenance, à la mise à niveau et à la sécurité de ces technologies sont également inclus.
- **Marketing et publicité** : Les banques islamiques consacrent également des ressources financières à la promotion de leurs produits et services. Cela comprend les dépenses liées à la publicité, au marketing en ligne, aux campagnes de sensibilisation, aux événements promotionnels, etc.
- **Autres frais généraux** : Il peut y avoir d'autres dépenses générales spécifiques à l'activité de la banque islamique, telles que les frais de location et d'entretien des locaux, les frais de voyage et de déplacement, les frais de conseil externe, etc.

### 2.2.Méthodes de valorisation des coûts :

Selon Rouach et Naulleau (2012), il existe plusieurs méthodes de valorisation des coûts, notamment :

#### 2.2.1. La méthode des coûts standards

Les coûts standards ne sont pas des coûts constatés, réels, mais ce sont des coûts prévisionnels qui constitueront une norme à respecter, permettant donc d'évaluer les performances de l'entreprise par la comparaison coût réel/ coût standard. La méthode aide la direction à apprécier la performance des équipes, à estimer le résultat de l'année par rapport à ces standards et de prendre des mesures correctives en cas de dépassement.

#### 2.2.2. La méthode des coûts partiels

Les coûts indirects ne sont pris en compte, comme le nom de la méthode l'indique, que partiellement dans le calcul des coûts. Elle n'intègre pas les charges fixes, seules les charges variables sont intégrées dans le coût. Cette méthode présente l'avantage de son caractère dynamique qui permet au responsable d'un centre d'avoir une main sur l'ensemble des charges qui concourent au calcul de ses coûts unitaires, y compris sur les charges de support qu'il doit en toute logique, pouvoir négocier en prix et en volume.

#### 2.2.3. La méthode des coûts cibles

C'est une approche originale de détermination d'objectifs des coûts internes. Le principe est le suivant :

$$\text{Coût cible} = \text{prix de vente concurrentiel} - \text{marge attendue}$$

La marge attendue est définie par le management en fonction de ses objectifs et du positionnement technique et marketing du produit. Le prix de vente concurrentiel est une donnée issue des études de marketing. Le coût cible est déduit par soustraction des deux données.

L'objectif principal de cette méthode est d'aligner les coûts de production sur les attentes du marché et les prix de vente souhaités, tout en maintenant la valeur perçue par les clients. Cela permet aux entreprises de rester compétitives tout en atteignant leurs objectifs de rentabilité.

#### 2.2.4. La méthode des coûts marginaux

Les coûts marginaux peuvent être définis comme des coûts additionnels déclenchés pour la mise à disposition d'un produit ou d'une prestation supplémentaire par rapport à un programme prévisionnel d'activité. Ce calcul peut être utile pour la prise de décision au niveau d'un centre de responsabilité

comme le lancement d'une nouvelle activité à faible volume, l'abandon d'une activité ou encore la prestation de service ponctuelle pour le compte d'une autre entreprise.

### 2.2.5. La méthode ABC (Activity Based Cost)

La méthode ABC a pour objectif l'allocation des coûts indirects aux objets de coûts par regroupement des coûts indirects en se fondant sur une analyse des activités réalisées au sein des entreprises ou des organisations. Les activités consomment des ressources (personnel, équipement, locaux, etc.), elles sont allouées par des « inducteurs de ressources », et les objets de coûts consomment des activités, l'allocation est faite par des « inducteurs de coûts ».

Une approche ABC bien mise en œuvre peut fournir des informations relativement précises sur les coûts des activités et des processus, les coûts associés à la création d'un service particulier, le déplacement des opérations d'une activité ailleurs ou les coûts associés à un client particulier. Le résultat est un outil de gestion qui aide les entreprises à suivre la rentabilité des différents services, canaux de distribution, segments de marché et clients individuels.

## 3. Coût du risque

Lorsqu'une banque accorde un financement, elle est exposée à différents types de risques. Ces risques peuvent varier en fonction du type de financement, de la durée, des garanties fournies par l'emprunteur et d'autres facteurs pertinents. Pour compenser ces risques, les banques islamiques incluent généralement dans la tarification des produits de financement, un coût supplémentaire appelé prime de risque pour refléter le niveau de risque spécifique associé à l'emprunteur ou à l'opération.

La détermination de la prime de risque peut être basée sur plusieurs facteurs, tels que l'historique de financement du client, sa capacité de remboursement, la nature du projet financé, la stabilité économique du pays, les garanties fournies, etc. Plus le risque perçu est élevé, plus la prime de risque sera élevée. L'évaluation du risque implique un savoir-faire adapté à la qualité de la contrepartie, particulier ou entreprise ; Elle requiert également de savoir développer des méthodes d'évaluations conformes aux nouvelles exigences des régulateurs. (Bouchikhi, Sadouki & Azedine, 2021)

### 3.1. Les méthodes d'évaluation du risque crédit selon le comité de Bâle

En vue d'améliorer l'évaluation du risque de crédit au sein des banques, le Comité Bâle a introduit des indicateurs et des méthodes de mesure du risque basés sur les ratios de « Cooke <sup>4</sup> » et de

---

<sup>4</sup> Le Ratio de Cooke impose que les banques maintiennent un niveau minimum de fonds propres en rapport avec les risques associés à leurs actifs pondérés, avec une exigence minimale de 8%.



« McDonough<sup>5</sup> ». Toutefois, pour offrir une alternative à ces indicateurs, le Comité de Bâle a opté en juin 2001 pour une approche basée sur les notations utilisées dans la pratique bancaire. Cette décision a conduit à l'établissement de deux approches distinctes : une approche "standard" qui repose sur les notations externes de crédit, et une approche fondée sur des notations internes. (Makany & Yienezoune, 2013)

### 3.1.1. L'approche standard

Cette approche repose sur l'aménagement du ratio Cooke, où la pondération des risques est plus variée grâce à l'utilisation des notations externes d'agences de notation renommées telles que Fitch, Moody's et Standard & Poor's. Ces agences de notation assignent des notations reflétant la qualité de crédit globale des entreprises et élaborent des matrices de transitions pour suivre l'évolution des notations des entreprises. L'objectif est de pondérer les actifs en fonction de ces notations pour évaluer le risque de crédit de manière plus précise.

### 3.1.2. Les méthodes IRB (Internal Rating Approach)

La deuxième méthode d'évaluation du risque de crédit se fonde sur les évaluations internes. De nombreux établissements ont vu en cette démarche une opportunité d'améliorer leurs systèmes internes de mesure et de gestion des risques. Les méthodes de notation interne s'appuient sur la détermination des éléments suivants :

#### ➤ La perte attendue (EL : Expected Loss)

Représente le risque prévisible qui résulte de l'estimation d'un taux de défaut moyen. Cette perte prévue est prise en compte par le biais d'une prime de risque qui fait partie intégrante de la tarification de l'opération de crédit. La formule du Expected Loss (EL) se calcule généralement comme suit :

$$\text{EL} = \text{PD (Probability of Default)} * \text{LGD (Loss Given Default)} * \text{EAD (Exposure at Default)}$$

Où :

- **PD** (Probability of Default) est la probabilité de défaut de l'emprunteur.
- **LGD** (Loss Given Default) est le montant des pertes attendues en cas de défaut de l'emprunteur, en pourcentage.
- **EAD** (Exposure at Default) représente l'exposition totale au moment du défaut, c'est-à-dire le montant qui pourrait être perdu en cas de défaut.

<sup>5</sup> Le Ration McDonough améliore le modèle de Cooke en introduisant des méthodologies plus avancées d'évaluation des risques bancaires. Il prend en compte la diversité des risques encourus par les banques,

### ➤ La perte inattendue (UL : Unexpected Loss)

Elle représente le risque imprévisible, c'est-à-dire les pertes qui surviennent lorsque les événements dépassent les attentes ou dépassent les niveaux de risque anticipés. Cette catégorie de risque est particulièrement importante car elle inclut des scénarios de crise ou de perturbations graves auxquels les banques doivent faire face. Pour gérer ce type de risque, les banques allouent une partie de leurs fonds propres économiques pour couvrir ces pertes potentielles.

Chacun de ces éléments doit être mesuré séparément pour mesurer les risques. Ils doivent également être régulièrement être réévalués car chacun étant modifié au fil du temps. Cette approche détaillée est cruciale pour le suivi proactif et adaptatif du coût des risques dans les banques islamiques.

## 4. Coût des fonds propres

Le coût des fonds propres représente le rendement attendu par les investisseurs qui ont investi leurs fonds propres dans la banque. Pour couvrir le coût des fonds propres, les banques doivent générer des bénéfices suffisants pour rémunérer leurs investisseurs et compenser le risque associé à leur investissement. Le coût des fonds propres peut varier en fonction de plusieurs facteurs, tels que le profil de risque de la banque, la performance financière passée, les perspectives de croissance future et les attentes des investisseurs.

### 4.1. Rémunération des fonds propres alloués

Selon Tiesset et Troussard (2005), la rémunération des fonds propres peut être évaluée à l'aide de différents indicateurs financiers :

#### 4.1.1. L'indicateur ROA (Return On Assets)

Le ROA mesure la rentabilité des actifs totaux d'une institution financière. Il évalue la capacité de la banque à générer des bénéfices en relation avec la taille de son portefeuille d'actifs. Cet indicateur offre une perspective sur la rentabilité des actifs, indépendamment de la structure des fonds propres. Il permet de déterminer comment une banque utilise ses actifs pour générer des bénéfices par rapport à la moyenne des actifs détenus sur une période donnée.

#### 4.1.2. L'indicateur ROE (Return On Equity)

C'est un outil d'évaluation de la performance globale d'une institution financière. Il mesure la rentabilité en mettant en relation diverses mesures financières telles que la marge nette et les commissions, le résultat net avec les fonds propres comptables de la banque. Cependant, le ROE présente deux inconvénients importants. D'une part, la mesure comptable des fonds propres ne tient

pas suffisamment compte du risque. En d'autre part, le ROE offre est une évaluation globale de l'établissement, sans une allocation spécifique des fonds propres à des transactions ou à des lignes d'activité particulières.

### 4.1.3. L'indicateur ROC (Return On Capital)

C'est un indicateur utilisé pour évaluer le rendement et le risque de chaque transaction ou ligne d'activité spécifique dans une banque. Contrairement au ROE qui se base sur les fonds propres agrégés de l'établissement, le ROC prend en compte le capital économique alloué à chaque activité pour couvrir son risque. Cette approche individualisée permet une meilleure évaluation des risques et des performances de chaque activité, aidant ainsi les banques à prendre des décisions éclairées sur l'allocation de capital et la gestion des risques.

### 4.1.4. Le RAROC

Le RAROC (Risk Adjusted Return On Capital) est une mesure de performance financière qui évalue le rendement ajusté au risque d'une activité spécifique. Il est calculé en prenant en compte le résultat ajusté des pertes potentielles associé à la distribution des pertes de cette activité. Autrement dit, il permet de déterminer si les fonds propres alloués à une activité particulière génèrent un rendement suffisant pour compenser le risque encouru. Si le RAROC d'une activité est supérieur au coût des fonds propres utilisés pour la financer, cela indique que l'activité génère une rentabilité supérieure aux attentes et contribue positivement à la création de valeur pour l'établissement.

En somme, le RAROC est un outil important pour les banques car il permet d'évaluer la rentabilité ajustée au risque des activités spécifiques et de prendre des décisions éclairées sur l'allocation des fonds propres pour optimiser les performances globales de l'établissement.

## 5. La Marge bénéficiaire :

La marge dans un financement représente la portion du coût total qui constitue le bénéfice ou la rentabilité pour la banque. Cette marge peut varier en fonction de divers facteurs, notamment la politique de tarification spécifique de l'institution financière. Chaque banque peut avoir sa propre stratégie pour déterminer ses marges. Par ailleurs, la dynamique concurrentielle sur le marché exerce une influence significative. Dans un contexte de concurrence intense, les banques peuvent être incitées à ajuster leurs marges afin de demeurer compétitives sur le marché. D'autres facteurs, tels que la politique monétaire de la banque centrale, peuvent également influencer la marge. Cela signifie que les institutions financières doivent maintenir un équilibre délicat entre la maximisation de leurs bénéfices et le respect des directives de la banque centrale en matière du taux d'intérêt excessif.

### Conclusion du chapitre

Au travers ce deuxième chapitre, nous avons effectué une exploration approfondie des concepts clés de la tarification bancaire en général et dans le contexte de la Finance Islamique en particulier. Nous nous sommes penchés sur les approches et méthodes spécifiques utilisées pour déterminer la tarification des produits de financement tout en analysant les facteurs qui exercent une influence sur cette tarification.

La compréhension de ces mécanismes revêt une importance cruciale dans le domaine financier, car elle permet aux institutions financières islamiques d'optimiser leurs offres de produits de financement en accord avec les méthodes et pratiques bancaires d'une façon générale et en conformité avec les principes éthiques et les préceptes de la Charia. Par ailleurs, cette connaissance permet aux clients ainsi qu'aux actionnaires de prendre des décisions plus éclairées lors de leurs choix des produits financiers.

# **CHAPITRE III : Étude comparative des pratiques de tarification des produits de financement islamiques**

### Introduction du chapitre

La Finance Islamique en Algérie a connu une croissance significative ces dernières années, offrant des produits financiers alternatifs et constituant une opportunité clé pour favoriser l'inclusion financière dans le pays. C'est dans ce contexte que la BEA s'est récemment engagée dans ce domaine. Cette initiative s'intègre pleinement dans sa stratégie globale, axée sur la promotion de la Finance Islamique et le renforcement de son expertise, tout en explorant de nouvelles méthodes, notamment la tarification de ces produits.

Après avoir exposé les bases théoriques relatives à la Finance Islamique et à la tarification bancaire dans les chapitres précédents, une transition vers la mise en pratique de ces concepts s'avère essentielle. À cette fin, nous avons passé un stage combiné qui nous a permis de tirer parti de l'expérience tunisienne et d'examiner de près les méthodes de tarification employées par la Banque ZITOUNA, une institution reconnue pour son expertise en Finance Islamique. Cette approche comparative offrira une perspective globale, permettant d'identifier les meilleures pratiques qui pourraient être adaptées et mises en œuvre au sein de la BEA.


Avant de plonger dans l'étude empirique proprement dite, nous estimons essentiel de commencer par présenter l'organisme de parrainage. Cette introduction posera les bases nécessaires pour comprendre les spécificités de son fonctionnement, ses pratiques en matière de tarification des produits financiers islamiques, et servira de point de référence pour la comparaison avec la méthode utilisée par la banque ZITOUNA

## Section 01 : Présentation de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA)

### 1. Présentation générale :

Fondée en 1967, la Banque Extérieure d'Algérie avait pour mission de servir les grandes entreprises énergétiques et industrielles algériennes, mais avec le temps, elle a pu se construire, se développer et se diversifier. Elle a réussi le pari de devenir une banque universelle et à diversifier son portefeuille client.

Tableau 05 : Informations clés sur la Banque Extérieure d'Algérie

 <b>بنك الجزائر الخارجي</b> <b>Banque Extérieure d'Algérie</b>	
<b>Dénomination</b>	Banque Extérieure d'Algérie
<b>Création</b>	1 <sup>er</sup> Octobre 1967
<b>Capital Social</b>	24, 5 milliards de dinars algériens
<b>Statut Juridique</b>	Société Par Action « S.P.A »
<b>Slogan</b>	BEA, « la banque à la hauteur de vos aspirations »
<b>Actionnaires</b>	Etat Algérien 100%
<b>Direction</b>	Mr. Lazhar LATRECHE (Directeur Général) Mr. Houari RAHALI (Président du Conseil d'Administration)
<b>Siège Social</b>	42 Rue des frères BOUADOU, 16005 Bir Mourad Raïs, Alger Algérie
<b>Activité</b>	Production bancaire et financement de tous les secteurs d'activité notamment des hydrocarbures, de la sidérurgie, des transports, des matériaux de construction et des services
<b>Site Web</b>	www.bea.dz

Source : élaboration personnelle

#### 1.1. Historique

La Banque Extérieure d'Algérie a connu une évolution significative depuis sa création :

- En 1970, la BEA est chargée de gérer l'ensemble des opérations bancaires avec l'étranger des principales sociétés nationales algériennes.

- En 1989, la banque change de statut pour devenir une société par actions, conformément à la loi n° 88-01 de janvier 1988 sur l'autonomie des entreprises, tout en conservant son objectif initial.
- En 2002, la BEA a obtenu son agrément bancaire, lui permettant d'exercer toutes les opérations bancaires autorisées, de la même manière que les autres institutions bancaires, conformément à la décision n° 02-04 datée du 23 septembre 2002.
- En 2008, la BEA se positionne en tête des banques du Maghreb et se classe sixième parmi les 200 meilleures banques africaines, selon le classement du magazine Jeune Afrique.
- En 2011, la BEA inaugure la première agence en libre-service en Algérie et voit son capital social atteindre 76 milliards de dinars.
- En 2019, dans le cadre de sa stratégie de développement à l'international, la BEA a augmenté son capital social de 150 milliards de DA à 230 milliards de DA.
- En 2021, la BEA a procédé au lancement officiel de son premier guichet de commercialisation des produits de la Finance Islamique.

### 1.2. Organisation

La BEA suit un organigramme fonctionnel qui permet de séparer l'organisation des directions centrales qui joue le rôle du soutien logistique et commercial de celles liées directement au réseau bancaire tel que les directions régionales. La banque est organisée autour de sept fonctions principales ci-après distinguées :

1. La Fonction « Contrôle » ;
2. La Fonction « Commerciale » ;
3. La Fonction « Internationale » ;
4. La Fonction « Opérations & Systèmes » ;
5. La Fonction « Engagements » ;
6. La Fonction « Finances » ;
7. La Fonction « Développement Interne & Soutien aux Activités ».

Chaque fonction est placée sous la supervision d'une direction générale adjointe, à l'exception de la Fonction contrôle qui est rattachée directement à la Direction Générale. **(Voir annexe 01)**. A ce jour, la BEA dispose un réseau de 11 directions régionales chargées de superviser les activités commerciales et administratives de ses 105 agences bancaires, réparties dans les 58 wilayas du pays.



Cette structure permet à la BEA de fournir un encadrement et un soutien efficaces à ses opérations à travers tout le territoire national.

### 1.3. Présentation de la cellule « Finance Islamique » :

La création de la cellule de Finance Islamique au sein de la BEA découle d'une stratégie décidée par la Direction Générale pour élargir le champ d'activité de la banque. La mise en place du guichet de la Finance Islamique et le lancement officiel des nouveaux produits financiers islamiques prévus par la BEA ont nécessité la mise en place d'une gouvernance adaptée et d'une organisation en phase avec les exigences de la Finance Islamique. Actuellement, elle s'opère sous la tutelle de la Direction Générale Adjointe chargée des Engagements. Elle est organisée en un ensemble homogène composé d'éléments ayant compétence et expérience dans le domaine des Engagements et de la Finance Islamique (**Voir annexe N°2**). La cellule Finance Islamique a pour rôle de :

- ✓ Fournir une assistance et une orientation au guichet Finance Islamique au sein des agences
- ✓ Contribuer à l'élaboration de la politique commerciale de la banque
- ✓ Participer à la création et à la mise en place de nouveaux produits et services financiers islamiques
- ✓ Collaborer avec les structures concernées pour mener des actions de communication internes et externes relatives à la Finance Islamique
- ✓ Mettre en pratique les avis et les recommandations émis par le Comité de Contrôle Charaïque et l'Autorité Charaïque Nationale de la Fatwa pour l'industrie de la Finance Islamique.

#### 1.3.1. Les produits financiers islamiques offerts

La fenêtre islamique de la BEA a entamé ses opérations officielles le 30 décembre 2021. Dès son lancement, elle a proposé une gamme de sept produits bancaires islamiques, ciblant à la fois les particuliers et les entreprises. Ces produits comprennent :

- Un compte de dépôt islamique pour les particuliers.
- Un compte courant islamique destiné aux entreprises, commerçants et professionnels.
- Un compte de dépôt d'investissement sans restriction de durée, accessible aux entreprises et aux particuliers.
- Un compte épargne islamique.
- Les produits de financement : Mourabaha Immobilière, Mourabaha Automobile et Mourabaha des biens à la consommation.

## Chapitre 03 : Étude comparative des pratiques de tarification des produits de financement islamiques

Par la suite, la gamme de produits s'est élargie pour inclure d'autres produits comprenant : la Mourabaha Marchandises, le Salam et l'Ijara Équipements.

### 2. État des lieux de l'activité de la Finance Islamique :

#### 2.1. Les Ressources

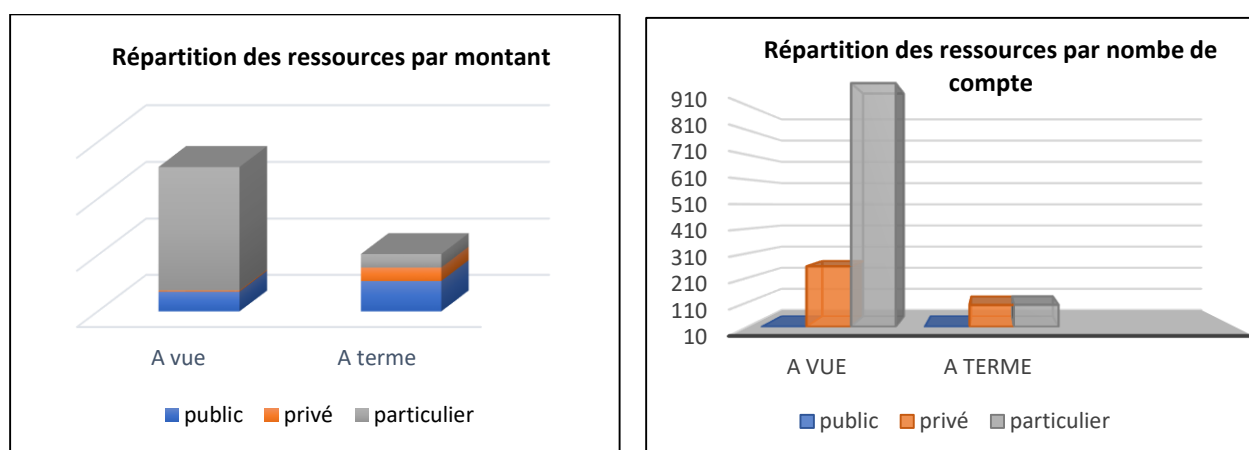
Au 31/12/2022, Le réseau en charge de la Finance Islamique est composé de 11 Régions et 51 Agences opérationnelles. Les ressources globales de la Finance Islamique ont atteint un montant de 17 883 951 647,64 DZD avec 9 154 comptes bancaires. Ces ressources sont réparties comme suit :

**Tableau 06 : Répartition des ressources au 31/12/2022**

Nature	Catégorie	Montant (DZD)	Nombre de Comptes
<b>A VUE</b>	Public	1 758 020 731	8
	Privé	98 491 598	257
	Particuliers	10 931 656 318	8 686
<b>Total</b>	<b>72%</b>	<b>12 788 168 648</b>	<b>8 951</b>
<b>A TERME</b>	Public	2 700 000 000	6
	Privé / Particuliers	2 395 783 000	199
<b>Total</b>	<b>28%</b>	<b>5 095 783 000</b>	<b>205</b>
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>17 883 951 647,64</b>	<b>9 156</b>

Source : document interne de la BEA

**Figure 10 : Représentation graphique de répartition des ressources**



Source : élaboré par nos soins

## Chapitre 03 : Étude comparative des pratiques de tarification des produits de financement islamiques

### Commentaire :

D'une manière générale, la BEA a réussi à mobiliser des ressources significatives au cours de sa première année dans la finance islamique. L'analyse du tableau met en évidence la forte prédominance des comptes à Vue représentant 72% des ressources totales, avec une concentration significative dans les comptes particuliers. Par ailleurs, la diversification des ressources à Terme est équilibrée entre le secteur public et le secteur privé/particuliers.

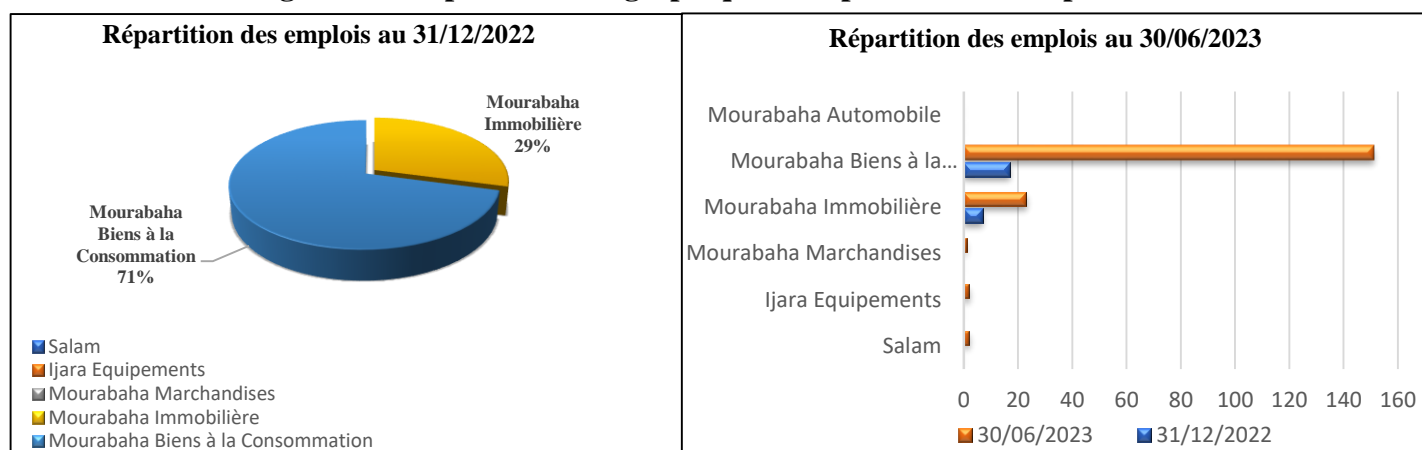
### 2.2. Les Emplois

Au 31/12/2022, l'activité de la Finance Islamique a concrétisé vingt-quatre (24) dossiers de financement, dont le montant global accordé est de 97 007 535,02 DA, réparti comme suit :

**Tableau 07 : Évolution des réalisations des financements de la BEA**

PRODUITS	Réalizations Au 31/12/ 2022		Réalizations Du 01/01/ 2023 au 30/06/2023	
	NBR Dossiers	Montant mobilisé	NBR Dossiers	Montant mobilisé
Salam	0	-	2	1 998,96
Ijara Equipements	0	-	2	69,10
Mourabaha Marchandises	0	-	1	534,15
Mourabaha Immobilière	7	92,10	23	183,50
Mourabaha Biens à la Consommation	17	4,90	151	48,26
Mourabaha Automobile	0	-	0	-
<b>Total</b>	<b>24</b>	<b>97,01</b>	<b>179</b>	<b>2 833,98</b>

**Figure 11 : Représentation graphique de répartition des emplois**



Source : élaboration personnelle

### Commentaire :

En ce qui concerne les financements globaux dans le cadre de l'activité de la Finance Islamique, la BEA a connu une première année d'activité caractérisée par des réalisations modestes, mettant particulièrement l'accent sur la Mourabaha Immobilière et la Mourabaha Biens à la Consommation. Cette période inaugurale peut être légitimement interprétée comme une phase d'établissement et d'initiation.

Par la suite, la BEA a démontré une dynamique positive dans ses produits avec une augmentation notable du nombre de dossiers et du montant mobilisé au premier semestre de 2023. Cette évolution s'est traduite par l'introduction de trois nouveaux produits, à savoir la Mourabaha Marchandises, le Salam et l'Ijara Équipements, conçus pour répondre aux besoins des entreprises ce qui reflète une acceptation croissante des produits islamiques par la clientèle.

Il est plausible de prévoir qu'à la fin de l'année 2023, la BEA aura atteint, voire dépassé, le nombre de dossiers de financement traités au cours de sa première année d'activité. Cette orientation à la hausse témoigne de son engagement soutenu à consolider davantage sa position sur le marché de la Finance Islamique en Algérie.

### 3. Cadre réglementaire de la tarification bancaire en Algérie

Le cadre réglementaire de la tarification bancaire en Algérie repose sur les directives par la Banque d'Algérie, conformément à l'article 13 du Règlement n°2020-01 du 15 mars 2020 fixant les règles générales en matière de conditions de banque applicables aux opérations de banque. Cet article énonce que les taux d'intérêt créditeurs et débiteurs sont laissés à la libre détermination des banques et établissements financiers, à condition que les taux d'intérêt effectifs globaux sur les crédits octroyés ne dépassent pas le taux d'intérêt excessif fixé par la Banque d'Algérie.






Cette approche réglementaire vise à favoriser la concurrence tout en garantissant la protection des droits des consommateurs et la stabilité du secteur bancaire. En conséquence, les banques publiques en Algérie y compris la BEA, établissent leurs tarifs en se référant au marché en utilisant des méthodes de benchmarking pour s'aligner sur les pratiques concurrentielles tout en respectant les limites réglementaires fixées par la Banque d'Algérie.

Dans ce contexte, nous considérons dans le cadre de cette recherche, les produits financiers destinés à répondre au même besoin, à savoir le financement de l'acquisition de logements pour les particuliers. À titre d'exemple de produit partagé entre les banques, nous pouvons évoquer la « Mourabaha immobilière ». Cela nous permettra d'obtenir un aperçu des pratiques couramment utilisées dans le

## Chapitre 03 : Étude comparative des pratiques de tarification des produits de financement islamiques

secteur bancaire en Algérie et plus particulièrement en matière de financement immobilier au sein de notre institution.

**Tableau 08 : Comparaison des conditions de financement immobilier entre les banques publiques en Algérie**

	 <b>BEA</b>	 <b>BNA</b>	 <b>CPA</b>	 <b>BDL</b>	 <b>CNEP</b>
Frais de gestion de dossier	<b>Gratuit</b>	Suivant le montant du financement	10 000 DA + Commissions de financement	Gratuit	10 000 DA
Durée de financement	<b>40 ans Max</b>	40 ans	30 ans	25 ans	40 ans
Montant du bien	<b>Sans plafond Suivant le salaire</b>	Sans plafond Suivant le salaire	Sans plafond Suivant le salaire	65.000.000,00 DA	100 000 000 DA
Age	<b>Jusqu'à 70 ans</b>	75 ans à la dernière échéance	Moins de 75 ans	65 ans au maximum	70 ans max
Quotité maximale de financement	<b>90 % Max</b>	90 %	90 %	90 %	90%
Taux de la marge bénéficiaire	<b>6.25%</b>	6.25%	5.75%	7.25%	6.75%
Gage du sérieux	<b>10 % Min</b>	10%	10%	10%	10%

Source : élaboration personnelle

### Analyse :

Ce tableau offre une comparaison détaillée des offres de financement immobilier proposées par les guichets islamiques des principales banques publiques en Algérie, à savoir la BEA, la BNA, la CPA, la BDL, et la CNEP ; Visant à mettre en lumière les différences et similitudes entre ces institutions financières ce qui permet de dégager plusieurs observations :

- **Frais de gestion de dossier** : La BEA et la BDL offrent des frais de gestion de dossier gratuits. Cette politique peut constituer un avantage concurrentiel, car les coûts initiaux pour les clients sont réduits, ce qui peut être attractif par rapport à la BNA qui détermine ses frais en fonction

du montant du financement, et au CPA et la CNEP qui facturent un montant fixe de 10 000 DA.

- **Durée de financement** : La BEA propose une durée de financement maximale de 40 ans, alignée avec la BNA et la CNEP, mais offrant une période plus longue que le CPA (30 ans) et la BDL (25 ans). Cela peut être un avantage pour les clients cherchant une plus grande flexibilité dans le remboursement.
- **Montant du bien** : la BEA offre une flexibilité supplémentaire en ne spécifiant pas de plafond, contrairement à la BDL qui a un plafond fixe de 65 000 000,00 DA et à la CNEP avec un plafond de 100 000 000 DA. Cette divergence dans les politiques de plafonnement peut influencer le choix des emprunteurs en fonction de leurs besoins spécifiques et de leur capacité financière.
- **Quotité maximale de financement** : La BEA propose une quotité maximale de financement de 90%, alignée avec ses concurrents.
- **Taux de la marge bénéficiaire** : Les taux de marge bénéficiaire varient légèrement entre les banques, avec le CPA offrant le taux le plus bas à 5.75% et la BDL offrant le taux le plus élevé à 7.25%.
- **Gage du sérieux** : Toutes les banques exigent un apport minimum de 10% de la valeur du bien en tant que gage du sérieux. Cela indique une cohérence dans les exigences de garantie financière.

À la lumière de cette analyse, on peut constater que la BEA se distingue favorablement en ce qui concerne les frais de gestion de dossier. Cependant, il est important de noter que le taux de marge bénéficiaire de la BEA peut présenter de légères variations par rapport à certaines de ses concurrentes.

Face à cette analyse, une interrogation essentielle émerge quant à la capacité de la politique tarifaire compétitive de la BEA à assurer la rentabilité de ce produit. En d'autres termes, il devient essentiel d'évaluer comment les avantages tarifaires se traduisent concrètement en termes de rentabilité globale du produit et particulièrement la nécessité de s'assurer que ces tarifs concurrentiels sont suffisants pour couvrir efficacement l'ensemble des coûts associés. Cela met en lumière l'importance stratégique de gérer judicieusement ces coûts pour maintenir la viabilité financière du produit.

En réponse à cette question, il est notable que cette approche qui basée essentiellement sur la veille concurrentielle, se révèle insuffisante et comporte certaines limites.

### Les limites :

Bien que l'analyse de la concurrence dans le cadre de la tarification bancaire soit une pratique essentielle qui permet d'ajuster les tarifs en réponse aux pratiques du marché, favorisant ainsi la compétitivité, elle comporte quelques inconvénients importants :

- \* **Manque de visibilité sur la rentabilité des produits :** L'un des principaux inconvénients est l'absence de visibilité sur la rentabilité des produits. En se référant aux tarifs du marché, la banque peut perdre de vue les coûts réels associés à ses produits. Cela peut entraîner des situations où les marges bénéficiaires réelles ne sont pas suffisamment prises en compte de manière adéquate, compromettant ainsi la rentabilité globale de l'offre.
- \* **Difficulté à analyser les coûts :** Cette approche peut également rendre difficile l'analyse des coûts associés à la prestation des produits de financement islamique. Lorsque la tarification est largement basée sur les tarifs du marché, la banque peut avoir du mal à déterminer précisément les coûts de l'ensemble du processus, y compris les coûts opérationnels, administratifs, de conformité et de gestion des risques. Cela peut entraîner une mauvaise allocation des ressources et des investissements inefficaces.
- \* **Risque de sous-estimation des coûts :** En se basant sur les tarifs concurrentiels, la banque court le risque de sous-estimer les coûts réels, ce qui peut avoir un impact négatif sur la rentabilité et la viabilité à long terme de ses produits de financement islamique.
- \* **Manque de différenciation :** Si la banque se contente de suivre les tarifs du marché, elle peut avoir du mal à se différencier de ses concurrents. La différenciation est souvent un facteur clé pour attirer et fidéliser les clients.


Il est essentiel de prendre en compte ces limites lors de l'élaboration de la politique de tarification des produits de financement islamique afin de garantir la rentabilité de la banque, de maintenir sa compétitivité et de répondre efficacement aux besoins de sa clientèle. Cela souligne la nécessité de mettre en place un modèle de tarification basé sur des principes scientifiques et précis, qui permettra à la banque de prendre des décisions éclairées en matière de tarification, d'allocation des ressources et de gestion des coûts. Ce modèle sera essentiel aussi pour assurer la viabilité à long terme de la Finance Islamique au sein de la BEA.

## Section 02 : Cas pratique : Modèle Banque ZITOUNA

### 1. Présentation de la Banque ZITOUNA

Fondée en octobre 2009, la Banque ZITOUNA est une banque commerciale universelle qui se conforme aux lois régissant le secteur bancaire en Tunisie. Elle a commencé à exercer ses activités le 28 mai 2010 en proposant une gamme novatrice de produits et de services conformes aux principes de la Finance Islamique, à destination des particuliers, des professionnels et des entreprises.

Tableau 09 : Informations clés sur la Banque ZITOUNA

 مصرف الزيتونة BANQUE ZITOUNA	
<b>Dénomination</b>	Banque ZITOUNA
<b>Création</b>	Octobre 2009
<b>Capital Social</b>	265 millions de dinars tunisiens
<b>Statut Juridique</b>	Société Anonyme « S.A »
<b>Slogan</b>	« Des valeurs à partager »
<b>Actionnaires</b>	100 % du capital au Groupe Majda Tunisia
<b>Direction</b>	Mr. Nabil EL MADANI (Directeur Général) Mr. Victor Nazeem Ridha Agha (Président du Conseil d'Administration)
<b>Siège Social</b>	2, Boulevard Qualité de la Vie, Le Kram TUNIS
<b>Activité</b>	Une banque qui se spécialise dans la Finance Islamique, offrant une gamme complète de produits et de services financiers conformes à la Charia pour les particuliers et les entreprises.
<b>Site Web</b>	<a href="http://www.banquezitouna.com">www.banquezitouna.com</a>

Source : élaboration personnelle

#### 1.1. Actionnariat

- Au mois de Mars 2019, le groupe Majda Tunisia s'est introduit au capital de BZ en s'acquittant de la part de l'Etat dans la banque de l'ordre de 69,15%.
- Au Mois de Juillet 2019, le groupe Majda Tunisia est devenu le seul actionnaire de la banque en possédant 100% de son capital social.
- Deux augmentations de capital ont eu lieu suite à l'arrivée du groupe Majda Tunisia. Une première augmentation courante 2019 de l'ordre de 55 Millions de dinars tunisiens et une



2ème en début d'année 2020 de l'ordre de 90 millions de dinars. Le Capital Social de la banque a été porté ainsi, à 265 millions de dinars, soit la 2ème capitalisation des banques de la place.

### 1.2.Chiffres clés 2022

En 2022, Banque ZITOUNA a atteint des réalisations significatives qui illustrent son rôle prééminent dans le secteur financier tunisien. Ces réalisations incluent :

- La reconnaissance par le magazine Global Finance qui a désigné Banque ZITOUNA comme la Meilleure Institution Financière Islamique en Tunisie pour l'année 2022. Cet accomplissement illustre la reconnaissance internationale de son engagement envers l'éthique financière et son impact positif sur la communauté bancaire.

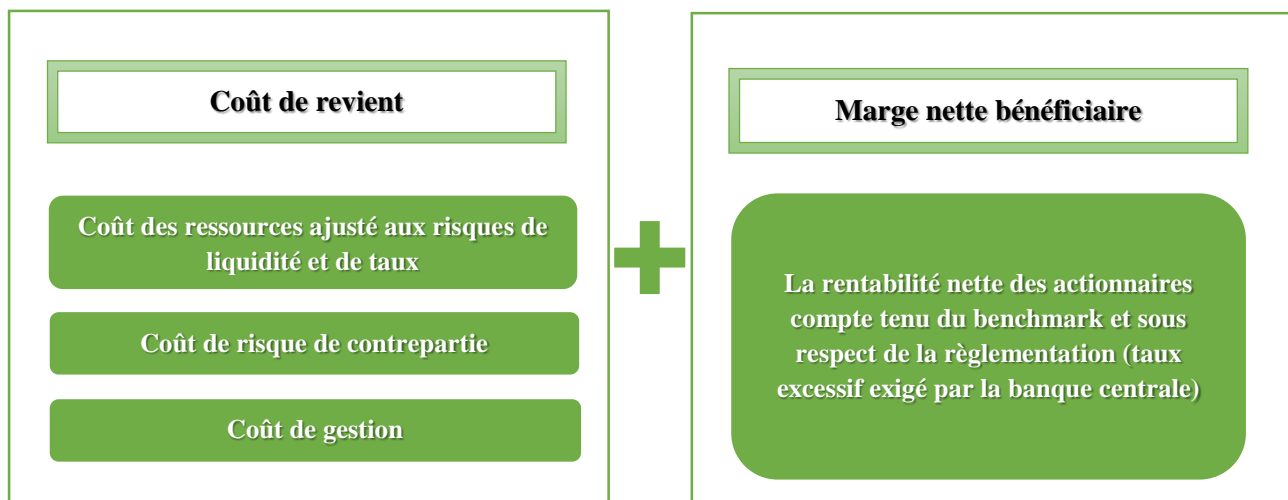
En outre, la Banque ZITOUNA a démontré son influence significative à travers plusieurs indicateurs clés :

- La banque compte un réseau de 189 agences réparties sur l'ensemble du territoire tunisien, offrant une couverture étendue pour servir ses clients.
- Elle a réussi à fidéliser une clientèle significative, avec un total de 440 000 clients en 2022, ce qui démontre sa pertinence et sa popularité sur le marché.
- L'émission de 247 000 cartes de la banque a simplifié les transactions pour ses clients et leur a offert une plus grande flexibilité dans leurs opérations financières.
- La gestion de 540 000 comptes témoigne de la présence solide de la banque sur le marché bancaire tunisien.
- Avec 367 000 abonnements internet banking, Banque ZITOUNA a établi des relations durables avec sa clientèle, en offrant des services qui répondent efficacement à leurs besoins financiers.

## 2. Le modèle de Tarification des Financements de la banque ZITOUNA :

Le modèle de tarification des financements de la Banque ZITOUNA (BZ) révèle son caractère innovant en adoptant une approche hybride qui combine judicieusement l'aspect du benchmarking et l'analyse détaillée des coûts internes et de la rentabilité. Cette approche vise à décomposer le taux de sortie en deux éléments clés : le coût de revient et la marge bénéficiaire.

Figure 12 : Modèle de Tarification de la Banque ZITOUNA



### 2.1. Estimation du coût des ressources

Dans le cadre du modèle de tarification de la BZ, le coût des ressources ajusté aux risques de liquidité et de taux est une composante cruciale de la tarification des produits financiers car il reflète le coût réel des ressources de financement utilisées par la banque, en prenant en compte le risque associé à la liquidité et au taux d'intérêt.

#### 2.1.1. Matrice de transformation des ressources

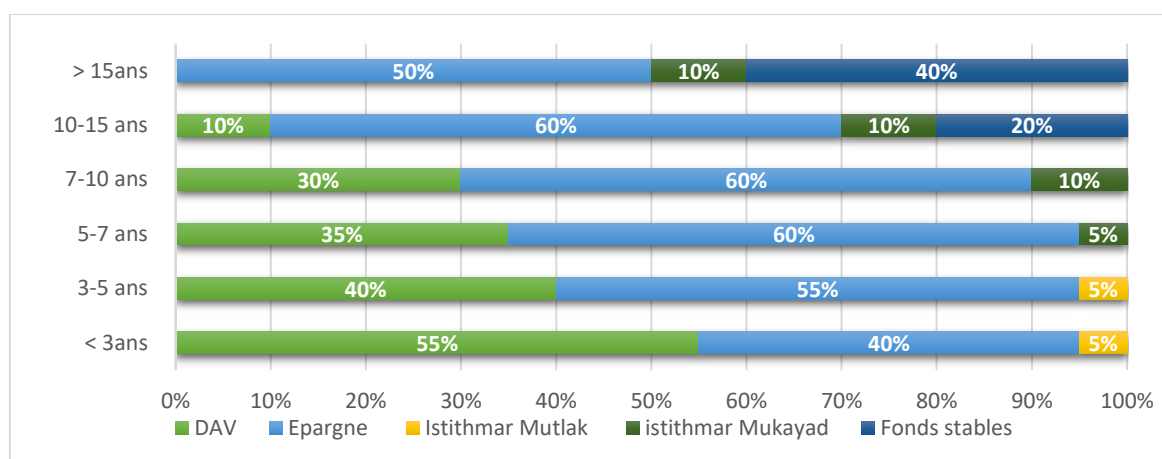
La conception de la matrice de transformation emplois-ressources est une étape stratégique pour la BZ dans son processus de tarification des produits financiers car elle indique comment la banque alloue ses différentes sources de financement (ressources) à ses besoins en financement (emplois) en fonction de la maturité des actifs et passifs. Cela aide la banque à gérer efficacement son risque de liquidité et à s'assurer qu'elle dispose des ressources nécessaires pour répondre à ses obligations financières à court, moyen et long terme.

Tableau 10 : Matrice de transformation des ressources de la BZ pour une période donnée

Maturité des financements	Dépôts à Vue	Epargne	Istithmar Mutlak (Placements non restreints)	Istithmar Mukayad (Placements restreints)	Les fonds stables	Total
< 3ans	55%	40%	5%	0%	0%	100%
3-5 ans	40%	55%	5%	0%	0%	100%
5-7 ans	35%	60%	0%	5%	0%	100%
7-10 ans	30%	60%	0%	10%	0%	100%
10-15 ans	10%	60%	0%	10%	20%	100%
> 15ans	0%	50%	0%	10%	40%	100%

Source : Document interne de la BZ

Figure 13 : Graphique de la matrice de transformation des ressources



Source : élaboré par nos soins

### Analyse :

Cette matrice considère différentes périodes de maturité des financements, allant de moins de 3 ans à plus de 15 ans. Elle permet de catégoriser les ressources et les emplois en fonction de leur maturité. Les pourcentages dans chaque case de la matrice représentent la proportion de chaque source de financement allouée à chaque catégorie de maturité des emplois. Par exemple, pour les financements de moins de 3 ans, la banque alloue 55% de ses ressources issues des Dépôts A Vue (DAV), 40% de l'épargne, et 5% des comptes d'investissement non restreint (Istithmar Mutlak). Ces pourcentages varient en fonction de la maturité des emplois.

La conception de cette matrice est généralement basée sur une analyse rigoureuse des caractéristiques des actifs et passifs de la banque, ainsi que sur des considérations historiques, permettant d'examiner comment les financements ont été structurés par le passé et quelles ressources ont été utilisées en

prenant en compte ses besoins en liquidité à court, moyen et long terme. La BZ conçoit ensuite ces proportions à travers des modélisations financières en utilisant des modèles informatiques avancés pour simuler des divers scénarios et des tests de cohérence afin d'évaluer l'impact de différentes décisions sur leur bilan et prendre des décisions éclairées concernant la tarification des produits, l'allocation des ressources, et la gestion des actifs et des passifs.

La matrice de transformation permet d'assurer que chaque financement est tarifé de manière appropriée en fonction de sa maturité et des ressources utilisées. Elle est donc un outil essentiel pour parvenir à une tarification précise et adaptée à la complexité des ressources financières et des risques associés.

### 2.1.2. Coût des ressources après transformation

Le coût des ressources après transformation repose sur une pondération minutieuse des différentes sources de ressources en fonction de leur coût ajusté conformément à la matrice de transformation emplois-ressources. Une fois que les proportions soient définies, la banque multiplie le taux du coût de chaque source par la proportion de cette source allouée à chaque catégorie de maturité et de financement. Le coût de chaque ressource est défini par le rapport suivant :

$$\text{le coût par ressource} = \frac{\text{Total profits de l'année concernée}}{\text{la moyenne annuelle de l'encours}}$$

**Tableau 11 : Répartition des ressources et des profits au 31/12/2022**

Nature	Nature/ Échéance	Encours Moyen	Profits versés	Coût des ressources
				31/12/2022
DAV	Non rémunéré	1184,5	0	0,00%
	Rémunéré	328,4	13,7	4,17%
<b>Total DAV</b>		<b>1512,9</b>	<b>13,7</b>	<b>0,91%</b>
<b>Epargne</b>		<b>2390,5</b>	<b>131,7</b>	<b>5,51%</b>
Investissement	Non restreint	98,5	7	7,11%
	Restreint	485,9	35,7	7,35%
<b>Total investissement</b>		<b>584,4</b>	<b>42,7</b>	<b>7,31%</b>
Total Dépôt		4487,8	188,1	4,19%
Total mobilisation des fonds auprès des institutions financières		66,9	4,8	7,17%
Titres Participatifs <sup>6</sup>		74,9	5,6	7,48%
<b>Total Ressources</b>		<b>4629,6</b>	<b>198,5</b>	<b>4,29%</b>

<sup>6</sup> Les titres participatifs sont des titres subordonnés conformément aux dispositions de l'article 370 du Code des Sociétés Commerciales. Ils sont assimilés à des fonds propres.

## Chapitre 03 : Étude comparative des pratiques de tarification des produits de financement islamiques

Il est à noter que les profits générés par les opérations de financement engagées par la banque ZITOUNA sont répartis selon une clé de répartition préalablement convenue entre la banque et ses clients (investisseurs), dans le cadre de la formule de Moudaraba. La banque gère les fonds confiés par ses clients en appliquant ce principe, qui permet de faire fructifier les fonds tout en respectant les principes de la finance islamique.

La formule générale pour le calcul du coût des ressources après transformation par pondération est la suivante :

$$\text{Coût des ressources après transformation} = (\text{Taux de coût de la source 1} * \text{Proportion de la source 1}) + (\text{Taux de coût de la source 2} * \text{Proportion de la source 2}) + \dots + (\text{Taux de coût de la source n} * \text{Proportion de la source n})$$

Le tableau ci-dessous illustre une répartition détaillée des pourcentages et des coûts associés pour différentes catégories de financements en fonction de leur maturité

**Tableau 12 : Coût des ressources après transformation**

Ressources	DAV		Epargne		Istithmar Mutlak		Istithmar Mukayad		Les fonds stables		Coût de refinancement	
	%	Coût	%	Coût	%	Coût	%	Coût	%	Coût	Coût	%
<b>Type de financement</b>												
< 3ans	55%	0,91%	40%	5,51%	5%	7,11%	0%	7,35%	0%	7,48%	3,06%	100%
3-5 ans	40%	0,91%	55%	5,51%	5%	7,11%	0%	7,35%	0%	7,48%	3,30%	100%
5-7 ans	35%	0,91%	60%	5,51%	0%	7,11%	5%	7,35%	0%	7,48%	3,99%	100%
7-10 ans	30%	0,91%	60%	5,51%	0%	7,11%	10%	7,35%	0%	7,48%	4,31%	100%
10-15 ans	10%	0,91%	60%	5,51%	0%	7,11%	10%	7,35%	20%	7,48%	5,55%	100%
> 15ans	0%	0,91%	50%	5,51%	0%	7,11%	10%	7,35%	40%	7,48%	6,48%	100%

### 2.1.3. Coût total des ressources ajusté au risque de taux

En tant que banque islamique, la Banque ZITOUNA adopte une approche différente de celle des banques conventionnelles en matière de tarification des produits financiers, notamment en ce qui concerne les taux d'intérêt. Contrairement aux banques conventionnelles qui proposent souvent des taux variables liés au Taux Moyen du Marché (TMM), la BZ offre des taux fixes dans le cadre de ses produits conformément aux principes de la Charia.

## Chapitre 03 : Étude comparative des pratiques de tarification des produits de financement islamiques

Bien que les taux de la BZ soient plus ou moins stables, il est important de considérer que les coûts des ressources peuvent potentiellement augmenter à l'avenir. Pour faire face à ces éventuelles augmentations, la banque prend des mesures pour se prémunir contre les risques potentiels et garantit une tarification appropriée de ses produits financiers.

Pour ce faire, la BZ prend en compte la volatilité historique des taux tels que le Taux du Marché Monétaire (TMM) et le Taux de Rémunération d'Épargne (TRE), permettant à la BZ de faire des prévisions économiques et de prendre en compte les tendances du marché financier. Dans le cadre de ses analyses, la BZ a observé une volatilité de 1,29% sur une période de dix ans, ce qui représente les variations moyennes des taux et des conditions économiques sur cette période. Au cours des cinq dernières années, la volatilité observée était de 1,01%, indiquant des variations relativement stables dans le contexte économique récent.

Afin de prendre en compte l'incertitude et le contexte économique actuel, la Banque ZITOUNA utilise une volatilité moyenne de 1% dans ses estimations. Cette mesure permet à la banque de se prémunir contre d'éventuelles augmentations des coûts des ressources et d'ajuster de manière appropriée la tarification de ses produits financiers.

L'ensemble de ces opérations aboutit à la détermination du coût des ressources après l'application de la transformation ainsi que l'intégration de risque de taux, dont les détails sont présentés dans le tableau ci-dessous :

**Tableau 13 : Coût des ressources ajusté aux risques de transformation**

Ressources	DAV		Epargne		Istithmar Mutlak		Istithmar Mukayad		Les fonds stables		Coût de refinancement		Coût ajusté au risque de taux
	%	Coût	%	Coût	%	Coût	%	Coût	%	Coût	Coût	%	
< 3ans	55%	0,91%	40%	5,51%	5%	7,11%	0%	7,35%	0%	7,48%	3,06%	100%	<b>4,06%</b>
3-5 ans	40%	0,91%	55%	5,51%	5%	7,11%	0%	7,35%	0%	7,48%	3,30%	100%	<b>4,30%</b>
5-7 ans	35%	0,91%	60%	5,51%	0%	7,11%	5%	7,35%	0%	7,48%	3,99%	100%	<b>4,99%</b>
7-10 ans	30%	0,91%	60%	5,51%	0%	7,11%	10%	7,35%	0%	7,48%	4,31%	100%	<b>5,31%</b>
10-15 ans	10%	0,91%	60%	5,51%	0%	7,11%	10%	7,35%	20%	7,48%	5,55%	100%	<b>6,55%</b>
> 15ans	0%	0,91%	50%	5,51%	0%	7,11%	10%	7,35%	40%	7,48%	6,48%	100%	<b>7,48%</b>

### 2.2. Coût de gestion

Le coût de gestion de la Banque ZITOUNA est un aspect fondamental de son modèle de tarification. Plusieurs facteurs contribuent à sa détermination. Ces coûts sont soigneusement analysés et gérés par la direction du Contrôle de Gestion.

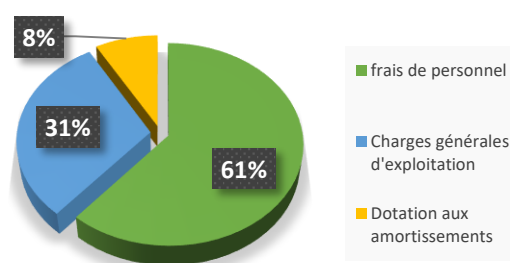
#### 2.2.1. Aperçu sur la répartition des frais généraux au sein de la Banque ZITOUNA

Les frais généraux de la BZ se répartissent principalement en trois catégories. Pour une vue détaillée de cette répartition, nous allons explorer la ventilation des frais généraux (FG) de la Banque ZITOUNA à la clôture de l'année 2022.

**Tableau 14 : Répartition des frais généraux**

Intitulé	Montant
Frais de personnel	112.7
Charges générales d'exploitation	56
Dotation aux amortissements	15.3
<b>Total FG</b>	<b>184</b>

**Figure 14 : Répartition des frais généraux**



Source : Rapport Annuel BZ 2022

#### Analyse :

Avec une part de 61 % des frais généraux, les frais de personnel constituent la charge la plus importante de la BZ. Ces frais sont calculés en fonction d'une méthodologie spécifique adoptée par la banque.

La rubrique « Charges générales d'exploitation », comprennent diverses dépenses liées aux opérations de la banque, telles que les fournitures de bureau, les coûts liés aux locaux, etc. Bien que ces coûts soient moins importants que les frais de personnel, ils contribuent également de manière significative aux dépenses totales de la banque.

Les dotations aux amortissements de la BZ représentent une part relativement faible de ses frais généraux totaux. Cependant, elles sont cruciales pour refléter la dépréciation des actifs de la banque au fil du temps et doivent être correctement comptabilisées pour assurer une gestion financière responsable.

### 2.2.2. Méthodologie d'imputation des frais de personnel au processus de financement

Les frais de personnel sont considérés comme des charges directes, et leur attribution aux produits de financement repose sur une méthodologie visant à répartir ces coûts en fonction de l'implication du personnel dans la fourniture de ces produits.

Cette approche permet de mesurer l'impact des frais de personnel sur les coûts des produits de financement islamique, contribuant ainsi à une tarification plus précise et transparente.

La méthodologie d'estimation de ces frais repose sur la logique du temps passé à la prestation évaluée à son coût. Pour appliquer cette méthode de manière efficace, il est nécessaire de suivre un processus bien défini et qui peut inclure les étapes suivantes :

- 1. Identification des activités :** La banque commence par identifier les activités spécifiques associées au processus de financement. Cela inclut l'identification des rôles et des tâches directement liés à chaque type de financement.
- 2. Estimation du temps passé :** Une fois les activités identifiées, la Banque ZITOUNA mesure le temps consacré par chaque membre du personnel à chaque activité. Cette mesure précise permet d'associer des coûts spécifiques à chaque rôle et tâche.

#### **Exemple d'illustration :**

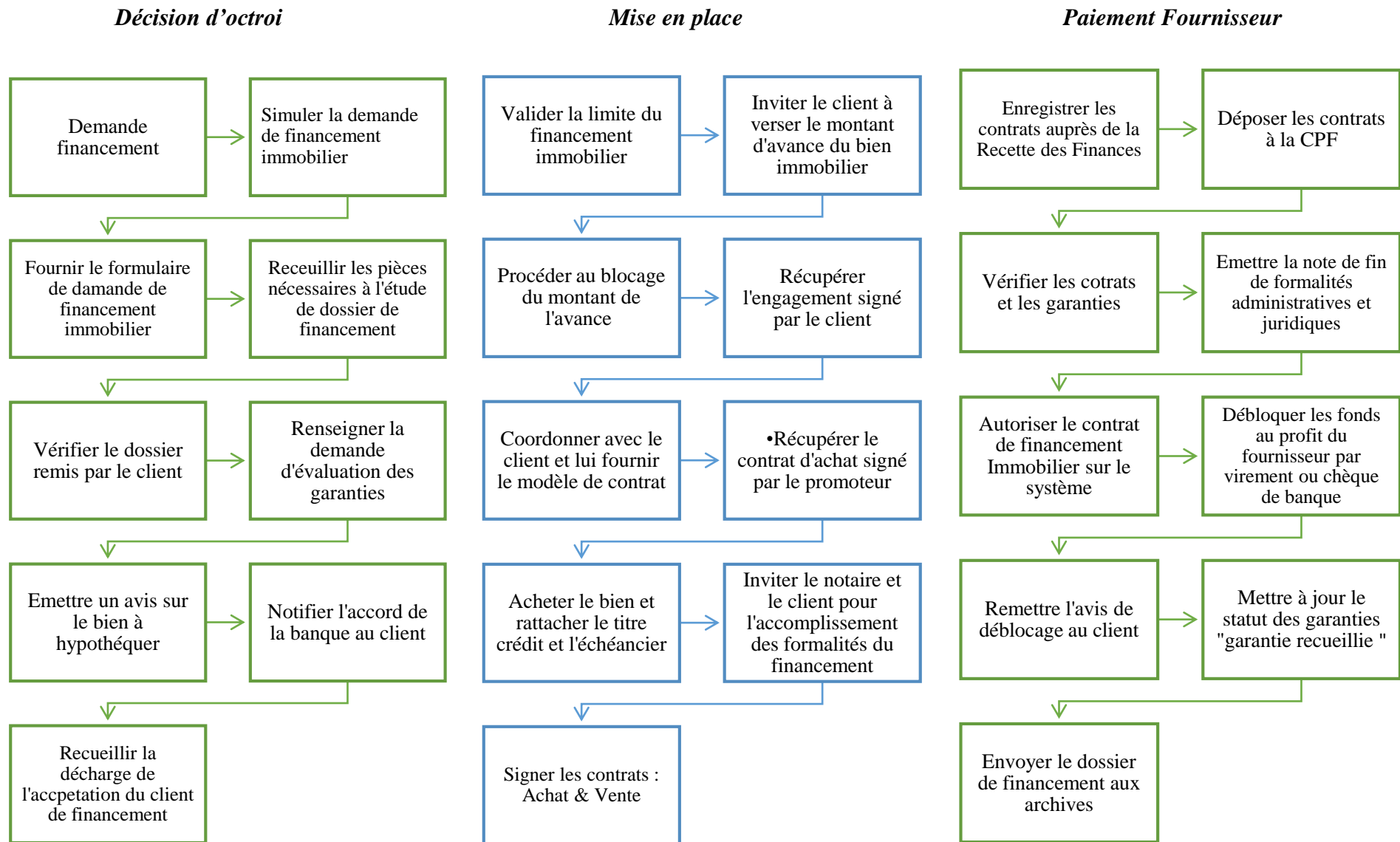
Prenons l'exemple d'un financement immobilier pour mieux expliquer ce processus :

#### ➤ **Identification du processus d'un financement immobilier :**

Le processus opérationnel pour l'octroi de financement immobilier chez la Banque ZITOUNA consiste en une série d'étapes consécutives, alignées chronologiquement, visant à fournir des financements immobiliers aux particuliers. Ces étapes sont minutieusement conçues pour garantir une gestion efficace de chaque demande de financement immobilier. Le processus général pour l'octroi d'un financement immobilier peut être résumé en trois étapes clés :

- 1) Décision d'octroi
- 2) Mise en place d'un financement immobilier
- 3) Paiement fournisseur immobilier





## Chapitre 03 : Étude comparative des pratiques de tarification des produits de financement islamiques

### ➤ Estimation du temps passé :

Chaque étape du processus, de la réception de la demande de financement à l'archivage du dossier, est chronométrée et les coûts associés sont calculés en fonction du temps passé par chaque membre du personnel. Dans un objectif de réduire l'impact des frais de personnel sur le taux de sortie, la direction de la BZ a mis en place une politique de délégation du pouvoir décisionnel. Cela signifie que certaines décisions liées au financement immobilier peuvent être prises par les membres ayant une habilitation déléguée, ce qui permet d'accélérer le processus et de réduire les délais.

En vertu des consultations approfondies et des échanges avec les responsables concernés, nous sommes en mesure de présenter, des exemples illustratifs du processus général du financement immobilier, tels que décrits dans les tableaux suivants :

**Tableau 15 : Estimation du coût salarial pour le pouvoir de délégation Agence**

Tâche	Responsable	Timing (h)	Salaire moyen brut TND	Prix unitaire/h	Coût salarial TND
Expression du besoin du client	Chargé clientèle	0.5	3000	17,0	8,5
Préparation dossier	Chargé clientèle	2	3000	17,0	34,1
Validation dossier	Directeur d'agence	1	5000	28,4	28,4
Contact client et réception demande de financement et documents	Chargé clientèle	2	3000	17,0	34,1
Validation paiement fournisseur	Back Office Financement (BOF)	1	4000	22,7	22,7
<b>Total</b>					<b>127,8</b>

**Tableau 16 : Estimation du coût salarial pour le pouvoir de délégation Direction Régionale**

Tâche	Responsable	Timing (h)	Salaire moyen brut	Prix unitaire/h	Coût salarial TND
Expression du besoin du client	Chargé clientèle	0.5	3000	17,0	8,5
Préparation dossier	Chargé clientèle	2	3000	17,0	34,1
Validation dossier 1	Directeur d'agence	1	5000	28,4	28,4
Validation dossier 2	Directeur Régional	1	6500	36,9	36,9
Contact client et réception demande de financement et documents	Chargé clientèle	2	3000	17,0	34,1
Validation paiement fournisseur	BOF	1	4000	22,7	22,7
<b>Total</b>					<b>164,8</b>

Tableau 17 : Estimation du coût salarial pour le pouvoir de délégation Direction Centrale

Tâche	Responsable	Timing (h)	Salaire moyen brut	Prix unitaire/h	Coût salarial TND
Expression du besoin du client	Chargé clientèle	0,5	3000	17,0	8,52
Préparation dossier	Chargé clientèle	2	3000	17,0	34,09
Validation dossier 1	Directeur d'agence	1	5000	28,4	28,41
Validation dossier 2	Directeur régional	1	6500	36,9	36,93
Analyse dossier	Analyste risque	2	3500	19,9	39,77
Validation dossier 3	Directeur risque	0,5	4500	25,6	12,78
Validation dossier 4	Directeur marché	0,5	5000	28,4	14,20
Validation dossier 5	CBO	0,5	6000	34,1	17,05
Rédaction, accord de principe	Chargé clientèle	1	3000	17,0	17,05
Préparation tableau d'amortissement / Titre de crédit	BOF	2	4000	22,7	45,45
Préparation contrats	Juridique	2	3500	19,9	39,77
Contact client et réception demande de financements et documents	Chargé clientèle	1	3000	17,0	17,05
Validation paiement fournisseur	BOF	1	4000	22,7	22,73
Archive dossier	Juridique	1	3500	19,9	19,89
<b>Total</b>					<b>353,7</b>

#### Analyse :

Les tableaux présentés illustrent les différentes tâches impliquées dans le processus de financement immobilier chez la BZ, en identifiant les responsables de chaque tâche, le temps en heures nécessaire pour chaque tâche, le salaire moyen brut par heure de chaque responsable, le prix unitaire par heure, et le coût salarial total en dinars tunisiens (TND) pour chaque tâche. En effet :

- Les tâches sont réparties entre plusieurs acteurs, y compris le chargé clientèle, le directeur d'agence, le directeur régional, l'analyste risque, le directeur risque, le directeur marché, le CBO (Chief Business Officer), et le personnel juridique.
- Le coût salarial pour chaque tâche dépend du salaire moyen brut par heure de la personne responsable de cette tâche. Les tâches effectuées par des employés à des niveaux hiérarchiques plus élevés (comme les directeurs) ont tendance à coûter plus cher en raison de leurs salaires plus élevés.
- Les tâches qui impliquent l'analyse et la prise de décision, comme la validation des dossiers, ont tendance à coûter davantage en raison de la qualification et de l'expérience requises.

## Chapitre 03 : Étude comparative des pratiques de tarification des produits de financement islamiques

- Les coûts augmentent significativement à mesure que le pouvoir de décision monte vers la Direction Centrale, en raison de l'implication de plus de responsables dans le processus de financement.

### 2.2.3. Les charges d'exploitation directes :

Les charges d'exploitation directes de l'agence englobent spécifiquement les coûts associés aux activités liées au traitement des dossiers de financement immobilier, englobant les dépenses pour des éléments tels que les fournitures des bureaux, les frais téléphoniques, les frais de déplacement, et d'autres dépenses liées à l'activité de financement immobilier au sein de l'agence.

**Tableau 18 : Exemples de Charges d'Exploitation Directes pour le Financement Immobilier**

Type de Charges d'Exploitation Directes	Exemples
<b>Fournitures de bureau</b>	Achat de papier, stylos, dossiers, etc.
<b>Frais de téléphone</b>	Coûts liés aux communications
<b>Frais de déplacement</b>	Dépenses pour les déplacements liés à l'activité de financement immobilier
<b>Autres charges liées à l'agence</b>	Tout autre coût directement associé à l'agence et au financement immobilier

Après avoir identifié les charges d'exploitation directes hors frais de personnel, le calcul du coût moyen par dossier est essentiel pour évaluer précisément les dépenses liées au traitement des dossiers de financement immobilier. La formule de calcul du coût moyen par dossier est la suivante :

$$\text{Coût moyen par dossier} = \frac{\text{Charges d'exploitation}}{\text{Nombre de dossier de financement}}$$

Cette formule permet d'obtenir une mesure précise du montant moyen nécessaire pour gérer les activités administratives, logistiques et opérationnelles associées au financement immobilier pour chaque dossier traité.

En fin de compte, le calcul du coût moyen par dossier combiné aux coûts salariaux permet d'obtenir une meilleure compréhension des frais généraux directs.

$$\text{Coût moyen par dossier} + \text{Coût salarial par dossier} = \text{Frais Généraux directs par dossier}$$

Cette analyse détaillée est cruciale pour la gestion des coûts et la recherche de moyens d'optimiser l'efficacité du processus de financement immobilier, tout en garantissant un traitement efficace et rentable des dossiers.

#### **2.2.4. Les charges d'exploitation indirectes :**

Les charges indirectes sont celles qui subsistent une fois que les charges directes des agences ont été déduites du coût global de gestion. Elles incluent principalement les coûts associés aux opérations du siège central de la banque et des directions régionales. Elles contribuent aux coûts totaux de gestion de la banque et doivent être pris en compte pour obtenir une image complète des dépenses associées à ses activités de financement immobilier.

#### **2.2.5. Estimation du coût global de gestion**

Le coût global de gestion est la somme des coûts associés au traitement d'un dossier de financement immobilier. Cela comprend à la fois les charges directes et indirectes.

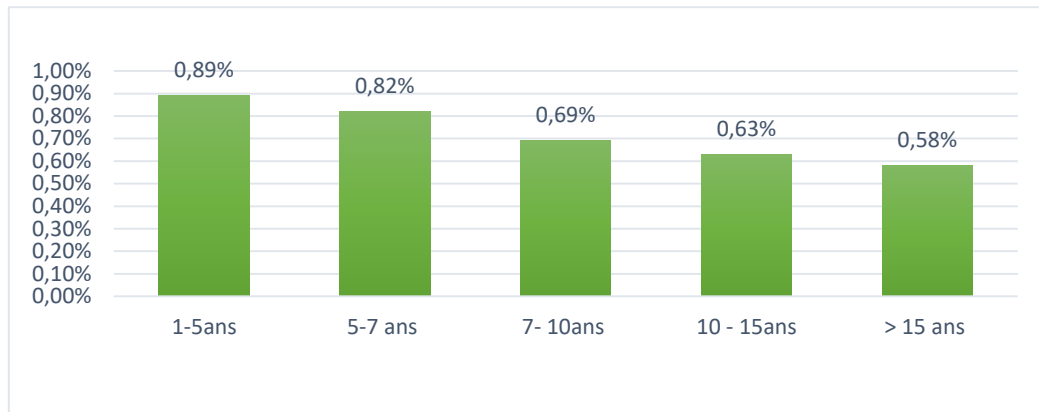
$$\text{Charges directes} + \text{Charges indirectes} = \text{Coût global de gestion}$$

En résultat, l'obtention d'un pourcentage de coût de gestion est donné par la formule suivante :

$$\text{Coût de gestion (\%)} = \frac{\text{Coût global de gestion}}{\text{Montant du financement}}$$

En se référant au tableau de bord du service de contrôle de gestion, qui synthétise l'historique de la base de données BZ, la part des coûts de gestion à incorporer dans les taux de financement immobilier est présentée en fonction de la maturité du financement, comme suit :

Figure 15 : Coût de gestion financement MANZEL pour une période donnée



Source : direction de contrôle de gestion BZ

### 2.3. Coût de risque :

La Banque ZITOUNA assure la gestion et la surveillance des risques par le biais de sa Direction Pilotage des Risques, relevant du Pôle Risques, qui rend directement compte à la Direction Générale et au Comité des Risques. Dans l'évaluation des coûts liés au risque de contrepartie, la banque utilise des estimations clés telles que la Probabilité de Défaut (PD) et la Perte en Cas de Défaut (LGD) pour évaluer les Pertes Attendues (EL) dans son modèle de tarification. Ces estimations sont cruciales pour évaluer le risque de contrepartie associé à chaque type de financement.

#### 2.3.1. Probabilité de Défaut (PD) :

La Banque ZITOUNA évalue de manière continue la PD, en prenant en compte des critères spécifiques. Initialement, la PD est déterminée par segment de clientèle en fonction de leur qualité de crédit, distinguant entre clients "cibles" et "non cibles". Pour chaque segment, l'analyse de la BZ se concentre sur les éléments suivants :

- **Données statistiques internes** : La collecte et l'analyse approfondie des données statistiques internes constituent une première étape essentielle. Celles-ci englobent des aspects tels que l'historique de remboursement, le niveau de revenu, l'âge, la situation financière, et d'autres informations pertinentes.
- **Modèles internes** : La Banque ZITOUNA a développé des modèles internes dédiés à l'évaluation de la PD des clients. Ces modèles intègrent le taux de migration depuis les engagements classés dans les catégories saines des actifs (classes 0 et 1) vers les engagements classés comme risqués (classes 2, 3, 4 et 5), reflétant ainsi le risque inhérent à chaque catégorie de client. Le calcul des taux moyens de défaut s'effectue à partir de matrices de migration,

suivant le cheminement des engagements au fil du temps, en tenant compte du nombre de relations et du volume des engagements.

En résultat, la Banque ZITOUNA fixe la PD comme suit :

- Pour les clients considérés comme "cibles", la PD est fixée à 1,00 %.
- Pour les clients "non cibles", la PD est plus élevée, atteignant 3,00 %.

### 2.3.2. Perte en Cas de Défaut (LGD - Loss Given Default) :

Lors de l'évaluation du LGD, un paramètre clé pris en compte est le taux de récupération. Le LGD, qui représente la proportion des pertes encourues en cas de défaut, est évalué en utilisant la formule **LGD = 1 - Taux de récupération**.

La BZ intègre cette formule dans son processus d'évaluation du risque de contrepartie, où le taux de récupération représente la partie du financement récupérée en cas de défaut. Pour renforcer cette approche, la BZ sollicite l'expertise des spécialistes dans l'évaluation des actifs et la réalisation des garanties. Contribuant ainsi à une évaluation précise de la valeur des garanties et du taux de récupération.

En parallèle, la BZ tient compte des indicateurs économiques tels que le taux de chômage, l'inflation et la croissance économique. Ces facteurs sont scrutés attentivement, car ils peuvent influencer de manière significative le comportement des clients. En combinant l'analyse du taux de récupération avec la prise en considération de ces indicateurs économiques, la banque adopte une approche efficace dans son évaluation des risques, assurant ainsi une gestion proactive et informée face aux fluctuations du contexte économique.

### 2.3.3. Pertes Attendues (EL expected loss) :

Pour chaque type de financement, la BZ calcule la perte attendue pour les clients cibles et non cibles par la formule suivante :

$$EL \text{ (Expected Loss)} = PD * LGD$$

Le tableau ci-dessous illustre la perte attendue pour différents types de financement en fonction de la nature du client :

**Tableau 19 : Coût de risque par type de financement et catégorie client**

Nature de financement	LGD	Particuliers cibles <b>PD = 1,00%</b>	Particuliers non cibles <b>PD = 3,00%</b>
		<b>Perte Attendue cibles</b>	<b>Perte Attendue non cibles</b>
<i>Consommation</i>	50%	0,50%	1,50%
<i>TAHSINET (Matériaux de construction)</i>	50%	0,50%	1,50%
<i>SAYARA (Automobile)</i>	25%	0,25%	0,75%
<i>MANZEL-BINAET (Immobilier)</i>	<b>15%</b>	<b>0,15%</b>	<b>0,45%</b>

Source : Direction de pilotage des risques BZ

Pour un financement de type "Immobilier " accordé à un client cible, la perte attendue est de 0,15 %, tandis que pour un client non cible, la perte attendue augmente à 0.45 %.

Cette approche permet à la BZ de prendre en compte le risque de contrepartie dans sa tarification en ajustant les taux en conséquence. Elle veille ainsi à une tarification précise et équilibrée de ses produits financiers tout en tenant compte des risques associés à chaque type de client et de financement.

#### **2.4.La marge bénéficiaire**

Après l'estimation du coût de revient, il est essentiel d'évaluer la marge bénéficiaire pour assurer la rentabilité des produits financiers. La BZ tout en cherchant à maintenir sa compétitivité sur le marché bancaire tunisien, adopte une approche stratégique visant à optimiser sa marge de bénéfice nette. Cette démarche implique l'établissement de seuils de marge pour chaque produit et segment de marché, en prenant en considération des facteurs tels que les contraintes benchmark et les taux imposés par la Banque Centrale de Tunisie (BCT).

La Direction marketing de la BZ joue un rôle crucial dans la veille stratégique et concurrentielle pour rester alignée avec le marché. Les rapports de veille concurrentielle et d'étude de marché servent de levier important pour les prises de décisions, offrant une vision éclairée du positionnement de la BZ par rapport au marché tunisien. L'objectif est donc, de préserver une marge de bénéfice nette qui, tout en étant compétitive, garantit une rémunération minimale pour ses actionnaires.

Pour assurer la viabilité de ses produits financiers, la BZ a établi des seuils de rentabilité spécifiques :

- Pour les financements immobiliers, le seuil de rentabilité minimum est fixé à 15%.
- Pour les financements hors immobilier, ce seuil est légèrement plus élevé, soit de 20%.

De plus, différents seuils de rentabilité sont appliqués pour les segments de clients :



## Chapitre 03 : Étude comparative des pratiques de tarification des produits de financement islamiques

- Dans le segment cible standard, le seuil de rentabilité minimum est fixé à 20%.
- Pour le segment non cible, un niveau de rentabilité plus élevé de 25% est requis.

Ces seuils de rentabilité sont essentiels pour garantir que chaque produit et segment contribue de manière adéquate à la marge bénéficiaire globale de la BZ, tout en répondant aux exigences de rentabilité fixées par la direction

**Tableau 20 : Tarification cible pour le financement immobilier**

Particuliers cibles standards	Financement Manzel				
	<= 5 ans	5-7 ans	7-10 ans	10-15 ans	>15ans
<b>Coût de revient</b>	5,34%	5,60%	5,89%	7,13%	7,93%
<b>Marge brute %</b>	3,41%	3,40%	3,36%	2,37%	1,82%
<b>Proposition taux de sortie</b>	8,75%	9,00%	9,25%	9,50%	9,75%
<b>RAROC Correspondant</b>	44%	44%	44%	31%	24%
<b>TEG de BZ</b>	9,24%	9,25%	9,43%	9,62%	9,84%
<b>Ecart TEX-TEG</b>	3,38%	3,37%	3,19%	3,00%	2,78%

**Tableau 21 : Tarification non cible pour le financement immobilier**

Particuliers non cibles standards	Financement Manzel				
	<= 5 ans	5-7 ans	7-10 ans	10-15 ans	>15ans
<b>Coût de revient</b>	6.14%	6.40%	6.69%	7,83%	8.53%
<b>Marge brute %</b>	3,61%	3,60%	3,56%	2,67%	2.22%
<b>Proposition taux de sortie</b>	9.75%	10,00%	10.25%	10.50%	10.75%
<b>RAROC Correspondant</b>	47%	47%	46%	35%	29%
<b>TEG de BZ</b>	10,24%	10,25%	10,43%	10,62%	10,84%
<b>Ecart TEX-TEG</b>	2,38%	2,37%	2,19%	2,00%	1,78%

### Analyse de rentabilité du produit de financement MANZEL :

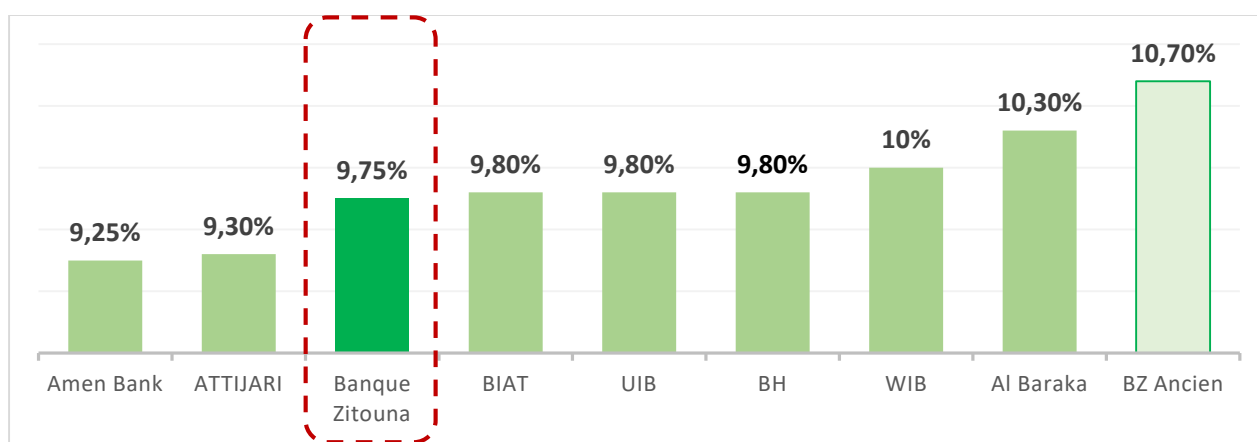
L'analyse approfondie des tableaux révèle que la BZ adopte une approche stratégique et réfléchie dans la tarification de ses financements immobiliers. La légère variation des taux de sortie d'une période à l'autre témoigne de la flexibilité de la banque pour s'adapter aux conditions changeantes du marché. Le RAROC, particulièrement élevé dans la catégorie non cible, indique une gestion efficace des coûts et une marge bénéficiaire robuste, assurant une rémunération adéquate pour les actionnaires.

### Chapitre 03 : Étude comparative des pratiques de tarification des produits de financement islamiques

La conformité au taux excessif de la BCT, établi à 12,62%, souligne l'engagement de la BZ envers les régulations. Les seuils de rentabilité fixés à 15% pour les financements immobiliers sont scrupuleusement respectés, démontrant une gestion prudente des coûts et une tarification alignée sur les objectifs de rentabilité.

Cette observation suggère que le produit de financement immobilier répond aux exigences des actionnaires en atteignant les seuils de rentabilité fixés, renforçant ainsi la confiance des investisseurs dans la performance financière de la banque.

**Figure 16 : positionnement concurrentiel de la Banque ZITOUNA**



#### **Analyse de la concurrence :**

La Banque ZITOUNA occupe la troisième position parmi ses concurrentes selon le classement. Ce classement révèle que la banque propose des taux de sortie relativement bas par rapport à certaines de ses concurrentes. Cette approche peut être interprétée comme une stratégie visant à offrir des taux d'intérêt plus compétitifs à ses clients. En se situant dans la fourchette moyenne des taux de sortie, cela suggère que la banque parvient à établir un équilibre entre la rentabilité de ses produits de financement islamiques et la compétitivité sur le marché.

En conclusion, la BZ maintient une tarification compétitive, assurant la rentabilité du produit et répondant aux attentes des actionnaires, tout en restant conforme aux normes réglementaires de la BCT.

## **Section 03 : Interprétations des résultats et recommandations**

### **1. Analyse des résultats :**

La comparaison des approches tarifaires de la Banque ZITOUNA et de la Banque Extérieure d'Algérie révèle des distinctions significatives dans leurs méthodes de fixation des prix. La BZ adopte une approche hybride novatrice, combinant le benchmarking avec une analyse approfondie des coûts internes, visant ainsi à équilibrer compétitivité tarifaire et gestion rigoureuse de la rentabilité. En revanche, la BEA s'appuie principalement sur le benchmarking, ce qui pourrait entraîner une négligence des aspects spécifiques. Le tableau ci-dessous récapitule les différences clés entre les pratiques de tarification utilisées dans les deux banques :

**Tableau 22 : Tableau comparatif des approches tarifaires : BZ VS BEA**

Critères d'Analyse	Banque ZITOUNA (BZ)	Banque Extérieure d'Algérie (BEA)
Approche tarifaire	Hybride (Benchmarking + Analyse des coûts)	Principalement Benchmarking
Adaptation aux spécificités locales	Prise en compte des coûts internes pour des tarifs en phase avec le marché tunisien	Moins prononcée
Gestion proactive des coûts	Identification des domaines d'économies et d'investissements pour une rentabilité optimale	Moins développée, risque de ne pas optimiser les coûts
Différenciation des produits	Ajustement des tarifs en fonction de la complexité et des besoins spécifiques des clients	Tarification uniforme sans considération des variations
Intégration de l'analyse de rentabilité	Gestion de la rentabilité globale, ajustement en temps réel pour maintenir la compétitivité	Manque de visibilité sur la contribution individuelle à la rentabilité globale
Gestion proactive des risques	Approche ajustée par le risque pour une gestion efficace des risques	Ne prend pas en compte les profils de risque individuels

*Source : élaboration personnelle*

- **Approche tarifaire :**

La BEA utilise principalement le benchmarking pour déterminer ses tarifs, en se basant sur les pratiques tarifaires du marché sans nécessairement prendre en compte les coûts internes contrairement à la BZ qui intègre ces coûts dans la formulation de ses tarifs.

- **Adaptation aux spécificités locales :**

La BZ accorde une importance à l'adaptation aux spécificités locales en prenant en compte les coûts internes pour proposer des tarifs qui reflètent les réalités du marché tunisien. Cela signifie que les tarifs de la BZ sont ajustés en fonction des coûts de fonctionnement, des réglementations locales et d'autres facteurs propres à la Tunisie. Par ailleurs, la BEA présente une adaptation aux spécificités locales moins prononcée.

- **Gestion proactive des coûts :**

La BZ met en place une gestion proactive des coûts en identifiant les domaines d'économies et d'investissements. Cela permet à la banque de rechercher une rentabilité optimale en optimisant ses coûts de fonctionnement et en prenant des décisions stratégiques basées sur une analyse approfondie.

La BEA présente une gestion proactive des coûts moins développée, ce qui comporte un risque quant à sa capacité à optimiser pleinement ses dépenses. Cette situation pourrait potentiellement affecter sa rentabilité globale.

- **Différenciation des produits :**

La BZ se différencie en ajustant ses tarifs en fonction de la complexité et des besoins spécifiques des clients. Cela signifie que la BZ peut proposer des tarifs personnalisés pour répondre aux différentes exigences de sa clientèle.

La BEA présente un risque de proposer une tarification uniforme sans tenir compte des variations. Cela peut limiter sa capacité à différencier ses produits en fonction des besoins spécifiques des clients.

- **Intégration de l'analyse de rentabilité :**

En intégrant l'analyse de rentabilité dans le processus de tarification, la BZ peut mieux gérer la rentabilité de ses produits. Elle peut s'assurer que chaque produit contribue de manière significative à la rentabilité globale de la banque. En ayant une vue d'ensemble de la rentabilité de chaque produit, elle pourra mieux s'adapter aux fluctuations du marché et ajuster ses tarifs en temps réel pour maintenir une offre concurrentielle.

La BEA présente un risque de manque de visibilité sur la contribution individuelle à la rentabilité globale. Cela peut rendre plus difficile pour la BEA d'identifier les produits, les services ou les clients qui contribuent le plus à sa rentabilité.

- **Gestion proactive des risques :**

La BZ adopte une approche ajustée par le risque pour une gestion efficace des risques. Cela signifie que la BZ tient compte des profils de risque individuels et met en place des mesures appropriées pour minimiser les risques liés à ses activités.

Par ailleurs, il existe un risque que la BEA ne prenne pas pleinement en compte les profils de risque individuels dans sa gestion. Cela peut entraîner une gestion des risques moins efficace et une exposition accrue aux risques pour la banque.

## **2. Avantages et les inconvénients de chaque approche :**

Chaque approche présente des avantages et des inconvénients qui doivent être pris en compte en fonction des objectifs stratégiques et des conditions du marché dans lesquels les banques opèrent.

**Tableau 23 : Avantages et inconvénients des approches tarifaires**

	<i>Avantages</i>	<i>Inconvénients</i>
<b>Approche BZ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Contrôle des coûts internes</li> <li>- Personnalisation des tarifs</li> <li>- Analyse de rentabilité pour chaque produit</li> </ul>	-Complexe à mettre en œuvre.
<b>Approche BEA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Simplicité dans l'application</li> <li>- Rapidité dans l'ajustement en fonction des tendances du marché.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ignorance des coûts internes</li> <li>- Risque de tarification inadéquate</li> </ul>

*Source : élaboration personnelle*

Les deux approches, BZ et BEA, présentent des avantages et des inconvénients distincts. L'approche de la BZ offre un contrôle des coûts internes, une personnalisation des tarifs et une analyse approfondie de la rentabilité, ce qui permet à la banque d'optimiser ses revenus et de gérer les risques de manière plus efficace. Cependant, cette approche peut être complexe à mettre en œuvre. En revanche, l'approche de la BEA se distingue par sa simplicité et sa réactivité face aux fluctuations du marché, mais peut négliger les coûts internes et entraîner une tarification inadéquate. Dans l'ensemble, en prenant en compte l'importance de l'analyse de rentabilité, il apparaît que l'approche de la BZ présente des avantages plus prononcés et significatifs.

### **3. Les prérequis fondamentaux pour l'implémentation au contexte de la BEA :**

L'adoption d'une approche mixte, telle que celle utilisée par la Banque ZITOUNA, nécessite plusieurs prérequis essentiels pour garantir son efficacité dans le contexte de la Banque Extérieure d'Algérie.

Ces prérequis incluent notamment :

- **Compréhension du marché Algérien :**

Il est impératif pour la BEA de réaliser une analyse approfondie du marché financier algérien. Cela inclut les spécificités locales, les besoins et les habitudes financières des clients, les particularités culturelles et les tendances économiques locales. Une connaissance approfondie de ces éléments permettra de mieux adapter la tarification aux réalités locales.

- **Analyse approfondie des coûts internes :**

La BEA devrait entreprendre une analyse détaillée de ses coûts internes liés à l'offre de produits de financement islamique. Cela inclut l'examen des coûts opérationnels, des coûts de gestion et des coûts de financement spécifiques à la BEA. Cette analyse servira de base pour l'ajustement des tarifs.

- **Évaluation des risques spécifiques à la BEA :**

Les risques spécifiques à la BEA doivent être pris en compte dans l'approche de tarification ajustée par le risque. Cela inclut l'évaluation des risques de crédit, de marché et opérationnels propres à la banque. Une évaluation continue de ces risques est essentielle pour assurer une tarification appropriée.

- **Conformité réglementaire :**

Il est crucial de s'assurer que l'approche de tarification est en conformité avec la réglementation algérienne relative à la finance islamique. Cela inclut le respect des principes de la Charia et les directives de la Banque d'Algérie.

- **Formation du personnel :**

Le personnel de la BEA doit être formé pour comprendre et mettre en œuvre cette nouvelle approche de tarification. Une formation adéquate est essentielle pour garantir la bonne mise en œuvre de l'approche. Cette formation devrait tenir compte des spécificités de la BEA et de ses produits.

### ▪ **Systèmes d'information adaptés :**

Les systèmes d'information de la BEA doivent être en mesure de prendre en charge l'approche de tarification hybride. Cela peut nécessiter des ajustements ou des mises à jour des systèmes existants pour qu'ils puissent gérer les nouvelles méthodes de tarification.

### ▪ **Communication avec les clients :**

Les clients de la BEA doivent être informés des nouvelles méthodes de tarification et de leurs avantages. Une communication efficace est essentielle pour maintenir la confiance et favoriser l'adoption des nouveaux produits.

### ▪ **Suivi et ajustements constants :**

L'approche de tarification doit être soumise à un suivi continu pour s'assurer qu'elle répond aux besoins et aux réalités du marché algérien. Des ajustements périodiques peuvent être nécessaires pour optimiser les résultats.

Ces prérequis fournissent une base solide pour l'implémentation réussie de l'approche hybride utilisée par la Banque ZITOUNA au sein de la BEA, en alignant la tarification sur les spécificités du marché algérien.

### **1. Les recommandations :**

Les conclusions tirées de l'analyse comparative des approches tarifaires de la Banque ZITOUNA et de la Banque Extérieure d'Algérie, ouvrent la voie à des recommandations stratégiques visant à améliorer les pratiques tarifaires au sein de la BEA. À la lumière de ces observations, plusieurs recommandations émergent pour optimiser les stratégies tarifaires et renforcer la gestion globale des produits financiers :

- ✓ La mise en place d'un système de comptabilité analytique à la BEA est vivement recommandée pour accompagner l'adaptation de son approche de tarification. Ce système offrira à la BEA une meilleure visibilité sur les coûts spécifiques associés à chaque produit de financement islamique.
- ✓ La création d'une division dédiée à la gestion des actifs et des passifs (ALM) est nécessaire pour optimiser le rendement des actifs islamiques, minimiser les risques et de s'assurer que les passifs sont gérés de manière efficiente.

## Chapitre 03 : Étude comparative des pratiques de tarification des produits de financement islamiques

- ✓ La mise en place d'un modèle de notation interne est recommandée. Cela permettra une estimation plus précise des risques et, par conséquent, une tarification personnalisée pour chaque client en fonction de son profil de risque.
- ✓ Mettre en œuvre une segmentation tarifaire basée sur les caractéristiques des clients et des produits.
- ✓ Mettre en place un tableau de bord interactif pour le suivi continu de l'approche tarifaire. Ce tableau de bord permettra d'identifier rapidement les ajustements nécessaires en fonction des évolutions du marché et des retours d'expérience, assurant ainsi une adaptation constante.
- ✓ Encourager une communication fluide entre les différentes structures concernées pour assurer une réactivité efficiente.
- ✓ Mettre en place des campagnes de communication pour expliquer les changements tarifaires, renforçant ainsi la transparence et la compréhension des clients.
- ✓ Enfin, il est vivement recommandé aussi de promouvoir la collaboration entre la Tunisie et l'Algérie dans le domaine de la finance islamique, en encourageant un échange d'expertise et d'expérience avec des institutions financières telles que la Banque ZITOUNA. Une telle coopération bilatérale permettrait de tirer parti des réussites et des meilleures pratiques pour enrichir le secteur financier algérien et renforcer les compétences des acteurs algériens et à favoriser le développement durable de cette industrie en Algérie.

Cette collaboration pourrait également favoriser la mise en place de conventions de formation et de transfert de connaissances entre les institutions financières des deux pays. L'encouragement de cette collaboration tuniso-algérienne peut ouvrir la voie à un partage d'expérience bénéfique pour les deux pays.

En mettant en œuvre ces voies d'amélioration, la BEA peut optimiser sa tarification et sa gestion de la rentabilité des produits de financement islamique, renforçant ainsi sa position sur le marché et répondant aux besoins des clients de manière plus efficace.



#### 4. Les perspectives d'avenir

La BEA doit anticiper et s'adapter aux évolutions du marché financier mondial et aux nouvelles tendances émergentes dans le secteur de la Finance Islamique. L'adaptabilité future de ses stratégies tarifaires devrait prendre en compte plusieurs éléments clés :

- **Veille stratégique :** La mise en place d'un mécanisme de veille stratégique est essentielle pour la BEA afin de rester à jour sur les évolutions économiques mondiales et les innovations dans le domaine de la Finance Islamique. Grâce à une veille stratégique efficace, la banque sera en mesure de saisir rapidement les implications de ces changements et d'adapter ses approches en fonction des développements du marché. Cela lui permettra de rester compétitive et réactive, en ajustant ses stratégies et ses offres pour répondre aux besoins changeants de sa clientèle.
- **Adaptation aux nouvelles technologies :** L'évolution rapide des technologies et des solutions digitales peut avoir un impact significatif sur les modèles tarifaires. La BEA devrait investir dans des solutions technologiques avancées pour optimiser les processus internes, améliorer l'expérience client et rester à la pointe de l'innovation. L'intégration de technologies telles que l'intelligence artificielle, la blockchain et les services bancaires numériques renforcera la position de la BEA sur le marché.
- **Personnalisation des offres :** Les tendances du marché s'orientent de plus en plus vers une personnalisation des offres. La BEA pourrait envisager d'ajuster ses tarifs en fonction des besoins spécifiques de chaque client, utilisant des données clients pour proposer des produits financiers sur mesure.

Ces perspectives d'avenir offrent à la BEA un cadre stratégique pour évoluer dynamiquement dans le secteur de la Finance Islamique. En adoptant une approche proactive, la BEA peut non seulement anticiper les changements, mais également façonner activement son avenir, restant ainsi à la pointe de l'innovation tout en répondant aux attentes changeantes de ses clients et du marché financier dans son ensemble.

## **Conclusion du chapitre**

Dans ce dernier chapitre dédié au cas pratique, nous avons eu l'opportunité exceptionnelle de mener un stage combiné, permettant une observation approfondie et une comparaison des méthodes de tarification entre la Banque Extérieure d'Algérie et la Banque ZITOUNA.

L'analyse met en lumière les avantages potentiels de l'approche de la Banque ZITOUNA, soulignant sa capacité à mieux répondre aux besoins du marché tunisien et à assurer une gestion fine de la rentabilité des produits. Les résultats de cette analyse comparative ont joué un rôle crucial dans notre étude, fournissant des informations essentielles qui ont servi de fondement des plusieurs prérequis qui doivent être pris en compte, allant de la compréhension approfondie du marché aux ajustements des systèmes informatiques, ainsi à des recommandations visant à améliorer les pratiques tarifaires au sein de la BEA.

La mise en œuvre réussie de ces changements tarifaires pourrait non seulement positionner la BEA en tant qu'innovatrice dans le domaine de la finance islamique en Algérie mais également renforcer sa réputation sur le marché financier

# ***CONCLUSION GENERALE***

## CONCLUSION GENERALE

---

Ce travail est le fruit d'une revue de l'expérience entre la Banque Extérieure d'Algérie et la Banque ZITOUNA en Tunisie. Il vise à proposer des axes d'amélioration pour la BEA en se basant sur une analyse comparative des méthodes de tarification utilisées par les deux institutions. La BEA, en tant qu'institution financière engagée récemment dans la Finance Islamique, aspire à optimiser sa rentabilité dans un cadre financier conforme aux principes de la Charia.

Notre démarche a commencé par un chapitre dédié à la présentation des fondements théoriques de la Finance Islamique, explorant ses racines historiques et son développement, les principes fondamentaux soulignant son adossement aux principes de la Charia. Cette exploration a fourni un cadre conceptuel solide pour comprendre les bases sur lesquelles repose cette industrie.

Le deuxième chapitre s'est penché sur les éléments essentiels de la tarification bancaire en général, avec un accent particulier sur le contexte bancaire islamique. Cette approche a fourni un cadre conceptuel pour comprendre les coûts et les risques qui influent sur la tarification des produits de financement islamiques. Ceci revêt une importance cruciale pour les institutions financières opérant dans ce secteur.

Le troisième chapitre constitue le cœur de notre étude, à travers lequel nous avons analysé les méthodes de tarification utilisées par la BEA et la Banque ZITOUNA. Nous avons constaté que la méthode de tarification actuellement utilisée par le guichet islamique de la BEA, qui est basée sur la concurrence, ne permet pas toute seule de fixer un prix adéquat du produit. La non prise en considération du coût de produit lors de la fixation de son prix peut amener ce dernier à ne pas être rentable.

En revanche, la BZ adopte une approche innovante dans la tarification de ses produits, qui combine à la fois l'aspect du benchmarking, en s'alignant sur les tarifs du marché, et l'aspect analytique, en prenant en compte des coûts internes et de la rentabilité des produits. La Banque ZITOUNA, par son expertise et son expérience dans le domaine, offre un modèle de référence pour la tarification des produits de financement islamiques.

Cette étude s'attache donc à analyser les résultats obtenus et à évaluer comment la BEA pourrait tirer des enseignements de cette expérience pour améliorer sa propre approche de tarification. De l'analyse des résultats émerge la nécessité pour la BEA d'adapter ses méthodes tarifaires en intégrant des éléments de la méthode utilisée par la Banque ZITOUNA. Cette adaptation nécessite une analyse approfondie, englobant la compréhension des coûts, la gestion des risques, la personnalisation des

produits, la conformité réglementaire, la formation du personnel, les systèmes informatiques adaptés et une communication efficace avec les clients. Ces prérequis sont essentiels pour garantir le succès de cette adaptation sur le marché algérien.

Dans cette perspective, nous avons formulé des recommandations spécifiques visant à orienter la BEA vers une approche plus efficace. Parmi ces recommandations figurent la mise en place d'un système de comptabilité analytique et la création d'une division dédiée à la gestion des actifs et des passifs. Ces mesures fournissent des axes concrets d'amélioration, visant à intégrer des considérations de coûts internes, une gestion proactive des coûts, une différenciation stratégique des produits, une analyse de rentabilité en temps réel et une gestion des risques ajustée.

En regard des perspectives d'avenir, la BEA pourrait envisager une projection stratégique de ses méthodes tarifaires, anticipant l'évolution du marché de la Finance Islamique. L'adaptabilité continue aux nouvelles tendances et l'exploration de pratiques innovantes devraient être au cœur des préoccupations de la BEA, renforçant ainsi son engagement envers l'efficacité opérationnelle, la conformité éthique, et l'ajustement constant aux besoins évolutifs de sa clientèle.

Nous tenons à souligner que la disponibilité limitée de données a restreint notre capacité à évaluer de manière précise l'impact de cette méthode de tarification dans le contexte de la BEA. La période d'observation d'une seule année offre une perspective limitée sur les coûts réels des produits, et l'absence d'un historique complet des données clients constitue une limitation significative pour une analyse approfondie des risques spécifiques à l'activité de financement islamique. Proposer des hypothèses de calcul pourrait sembler une option pour pallier l'absence de données, cependant. Les hypothèses seraient, par nature, des estimations basées sur des données incomplètes ou inexistantes, ce qui rendrait les résultats peu fiables.

Malgré ces limites, notre étude reste un pas en avant vers une tarification plus efficace dans le contexte de la finance islamique en Algérie. Elle met en lumière les domaines où des améliorations peuvent être apportées pour une tarification optimale des produits financiers islamiques.

A la conclusion de ce travail de recherche, nous espérons avoir pu aborder notre sujet de manière appropriée en décrivant la situation réelle dans notre pays et également apporter une valeur ajoutée dans le domaine de la finance islamique à notre banque. Bien que ce soit encore un sujet qui demande encore d'autres investigations et qui laisse la porte ouverte pour de plus amples travaux de recherche en particulier en ce qui concerne l'impact potentiel de l'application du modèle de tarification sur la rentabilité et la compétitivité des produits financiers islamiques de la BEA. Pour approfondir cette étude, il serait essentiel de constituer une base de données exhaustive qui tienne compte des spécificités financières propres au marché algérien.

# **BIBLIOGRAPHIE**

## Références bibliographiques

---

### Ouvrages et Articles :

- ABDUL GHAFAR, I. (2010). "Pricing on Islamic Banking Products." Islamic Economics and Finance Research Group.
- Abul, H., Chachi, A., & Abdul Latif, S. (2008). "Islamic Marketing Ethics and Its Impact on Customer Satisfaction in the Islamic Banking Industry." Journal of King Abdulaziz University-Islamic Economics.
- Abdullah, Khali. (2008). "Marketing Mix from an Islamic Perspective." Pearson Prentice-Hall.
- Bouchikhi, M. R., Sadouki, G., & Azedine, S. (2021). "Evaluation & Control of Bank Credit Risk in Ex-Ante, Ex-Post, Informational Asymmetry." Journal of Economic Sciences Institute, Vol 24 Num 02.
- Causse-BROQUET, Geneviève. (2012). "La finance islamique." RB édition, 2ème édition.
- El Hazzaoui, Youssef. (2011). "Finance Islamique : Fondements, Mécanismes Et Apports." ADERTEC Conseil Editions.
- Guéranger, François. (2009). "Finance Islamique ; Une Illustration De La Finance Éthique." Dunod, Paris.
- GUERMAS-SAYEGH, Lila. (2011). "La religion dans les affaires : la finance islamique." Fondation pour l'innovation politique, mai.
- Haque, A., Shafiq, A., & Maulan, S. (2017). "An approach to Islamic consumerism and its implications on marketing mix." Intellectual Discourse.
- Herbert, Smith. (2009). "Guide de la finance islamique." Herbert Smith LLP.
- Kotler, Philip, Armstrong, Gary M., & Opresnik, Marc Oliver. (2018). "Principles of Marketing." Pearson Education South Asia Pte Limited.
- Lamarque, Eric. (2008). "Gestion bancaire," 2e éd. Pearson éducation.
- Lovelock, Christopher, Wirtz, Jochen, Lapert, David, & Munos, Adrian. (2014). "Marketing des services," 7e éd. Pearson.
- Makany, Joanna N.S., & Yienezoune, Chantal Gabsoubo. (2013). "L'évaluation du risque de crédit des entreprises : cas de la banque congolaise de l'habitat." Revue Congolaise de Gestion, 2013/1 (Numéro 17).
- Rouach, Michel, & Naulleau.Gérard. (2012). "CONTROLE DE GESTION BANCAIRE et direction financière," RB édition, 6ème édition.
- Smith, John. (2005). "Finance islamique : principes et pratiques." Maison d'édition XYZ, 2e éd.
- TAQI USMANI, Muhammad. (1998). "An Introduction to Islamic Finance." AL HILAL.
- Tiesset, Marc, & Troussard, Paul. (2005). "Capital réglementaire et capital économique." Banque de France, Revue de la stabilité financière, N° 7, Novembre.
- Wadi Mzid. (2012). "La finance islamique : principes fondamentaux et apports potentiels dans le financement de la croissance et du développement." Economic Agenda of Islamic Actors, PAPERSIEMed.

### **Législation et Rapports :**

- Banque d'Algérie, règlement n°20-02, 2020. Définissant les opérations de banque relevant de la finance islamique et les conditions de leur exercice par les banques et établissements financiers
- Loi n° 2013-30 du 30 juillet 2013, relative aux sukuk islamiques, Journal Officiel de la République Tunisienne, N° 62.
- Journal officiel de la République Algérienne N°43, 2023.
- Rapport annuel Banque ZITOUNA, 2022.
- Rapport annuel BEA, 2021
- Rapport S&P Global Ratings : "Islamic Finance Outlook," 2022 Edition.
- IFSB-15 Norme Révisée D'adéquation De Fonds Propres Pour Les Institutions Offrant Des Services Financiers Islamiques, 2013.

### **Webographie :**

- [www.aaofi.com/](http://www.aaofi.com/)
- [www.banquezitouna.com/](http://www.banquezitouna.com/)
- [www.cmf.tn/](http://www.cmf.tn/)
- [www.bea.dz/](http://www.bea.dz/)
- [www.bdl.dz/finance-islamique](http://www.bdl.dz/finance-islamique)
- [www.cnepbanque.dz/web/finance-islamique/](http://www.cnepbanque.dz/web/finance-islamique/)
- [www.cpa-bank.dz](http://www.cpa-bank.dz)
- [www.bank-of-algeria.dz/](http://www.bank-of-algeria.dz/)

### **Autres documents :**

- Documents internes de la BEA.
- Documents internes de la Banque ZITOUNA



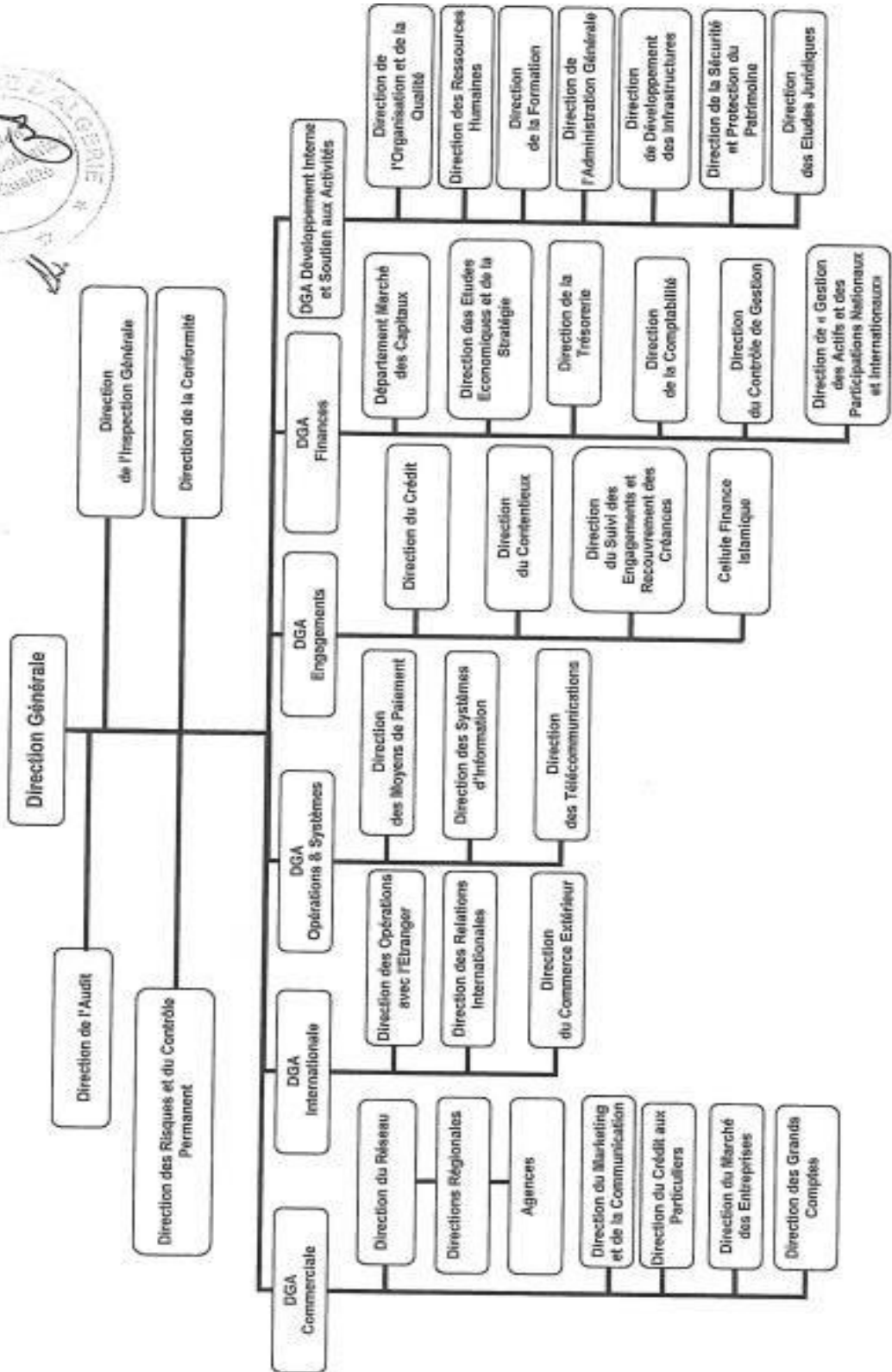
# **LES ANNEXES**

# ANNEXE 01

## Organigramme général de la BEA

### ORGANIGRAMME GENERAL CIBLE DE LA BANQUE

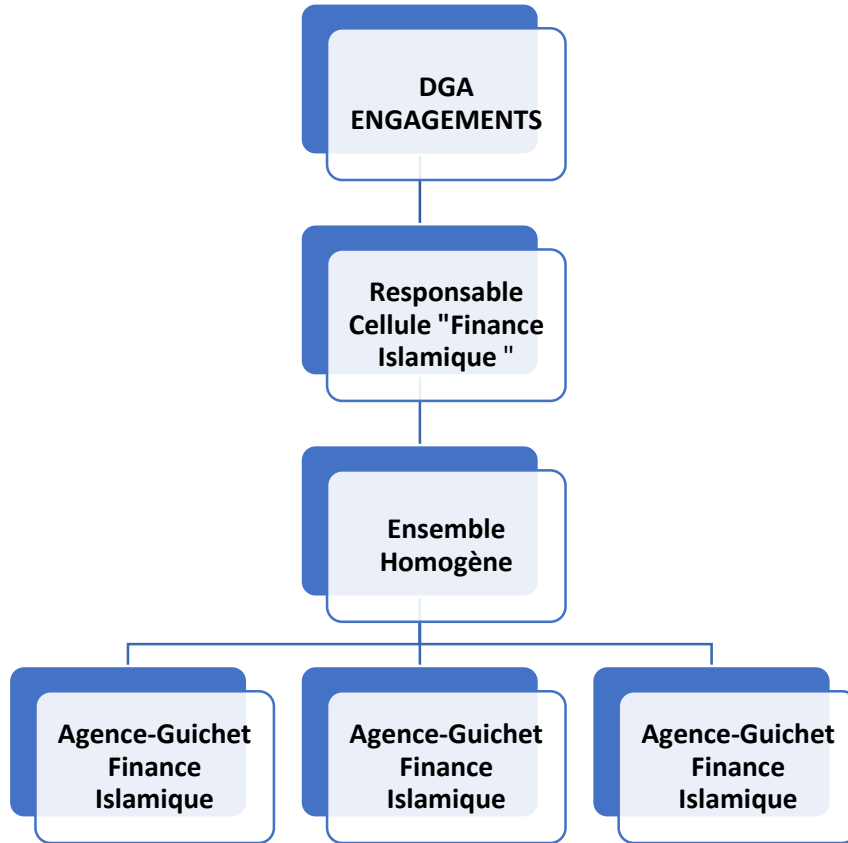
(DR N°02/2021 du ...q-q-JUN-2023.....)



## ANNEXE 02

### Organigramme de la cellule « Finance Islamique »

(Décision règlementaire N°113/DG)



## ANNEXE 03

# Les caractéristiques de la formule Mourabaha Immobilière chez la BEA

### MOURABAHA IMMOBILIÈRE

Vous êtes un particulier, un professionnel, ou bien un chef d'entreprise, la Banque Extérieure d'Algérie, avec sa formule « Mourabaha Immobilière », vous donne la possibilité de décider au financement et de devenir propriétaire du logement de vos rêves avec un financement allant jusqu'à **90%**.

#### Deux formules s'offrent à vous :

- Achat d'un bien immobilier auprès d'un particulier.
- Achat d'un bien immobilier fini auprès d'un promoteur immobilier.

#### Qu'est-ce que la Mourabaha Immobilière ?

La « Mourabaha Immobilière » est un contrat par lequel la Banque acquiert, à la demande du client, un bien immobilier, en vue de le lui revendre moyennant une marge bénéficiaire convenue et fixée d'avance, conformément aux principes de la Charîa Islamique. Le règlement par le client se fait par des mensualités constantes sur une durée fixée d'avance.

#### Critères d'éligibilité :

Le financement « Mourabaha Immobilière » est destiné aux personnes réunissant les critères suivants :

- ✓ Etre de nationalité Algérienne (Résident ou non résident) ;
- ✓ Etre majeur et jouissant de ses droits ;
- ✓ Etre âgé de **70 ans** au maximum à la date de la demande du financement ;
- ✓ Avoir la capacité juridique de contracter un financement ;
- ✓ Avoir un emploi stable (Salarier sous CDI confirmé, CDD ou non salarié exerçant une activité depuis au moins un an) ;
- ✓ Avoir un revenu stable et régulier supérieur à une fois et demie (1,5) le SMG ;
- ✓ Disposer d'un minimum de **10%** du prix du bien, représentant Hamiche Dhamane EL Djidja.

#### Montant et durée du financement :

La BEA vous accorde des financements selon les termes suivants :


- ✓ Des financements qui peuvent aller jusqu'à **90%** du coût global du bien immobilier ;
- ✓ Le montant du financement est plafonné à **30.000.000 DA**, tout en respectant votre capacité de remboursement, conformément à la réglementation en vigueur ;
- ✓ La durée de financement « Mourabaha Immobilière » pouvant aller jusqu'à **40 ans**.

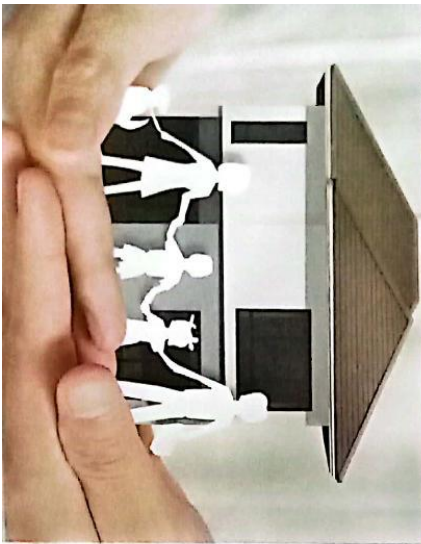
Les produits de la finance islamique de la Banque Extérieure d'Algérie trouvent leurs racines dans les préceptes de notre religion. Ils sont certifiés par l'Autorité Charanique de la fatwa pour l'industrie de la finance islamique et agréés par la Banque d'Algérie.

### DES PRINCIPES COMMUNS POUR DES PROJETS SEREINS

## MOURABAHA IMMOBILIÈRE


plus de détails sur : [www.bea.dz](http://www.bea.dz)





## ANNEXE 04

### Les caractéristiques du produit financement MANZEL chez la Banque ZITOUNA

		<b>FICHE SYNTHETIQUE PRODUIT BZ</b>	
		Janvier 2023	
<b>FAMILLE PRODUIT</b>		FINANCEMENT	
<b>NOM PRODUIT</b>		"TAMOUIL MENZEL" - تمويل منزل	
<b>MARCHE - SEGMENT</b>		PARTICULIERS : Salariés et Professionnels à titre privé	
<b>UNIVERS DE BESOINS CLIENT</b>		Financement destiné à l'acquisition d'un Logement	
<b>CARACTERISTIQUES</b>			
<b>I. DEFINITION</b>	TAMOUIL MENZEL est un produit de financement qui permet au client Particulier d'accéder à l'acquisition d'un logement neuf ou ancien, à usage d'habitation, de son choix ; Ce financement s'opère via la technique de financement Mourabaha, par laquelle la Banque acquiert le bien immobilier sollicité pour le revendre au client moyennant une marge.		
<b>II. MARCHE - SEGMENT</b>	TAMOUIL MENZEL est destiné à tout client "Particulier : Salarié et Professionnel à titre privé		
<b>III. CIBLE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Etre âgé de 18 à 70 ans moins durée de financement ;</li><li>▪ Avoir la capacité juridique d'emprunter ;</li><li>▪ Etre de nationalité tunisienne (résident ou non résident)</li><li>▪ Ne pas avoir d'incidents ou d'impayés avec la banque ou tout autre établissement de crédit; (Interdit de chéquier, cotation restrictive, opposition, etc.).</li><li>▪ Avoir un revenu stable et régulier.</li></ul> <p>⇒ Un financement peut être accordé à un ménage suite à l'étude et à l'approbation du Risque.</p>		

## CARACTERISTIQUES PRODUIT

### I. ELIGIBILITE

- Respect des conditions particulières de souscription ;
- Formulation d'une demande de Financement **TAMOUIL MENZEL** auprès de Banque Zitouna ;
- Présentation des garanties nécessaires précisées dans la demande de Financement ;
- Respect des critères d'éligibilité pour le Financement **TAMOUIL MENZEL**.

### II. MONTANT DE FINANCEMENT

- **Min** : Pas de Min applicable
- **Max** : Non Plafonné, tout en respectant la Capacité de Remboursement, lié à la matrice BZ.

⇒ La Quotité finançable peut aller jusqu'à 80% du schéma du financement du logement, calculée sur la base de la facture pro forma ou de la promesse de Vente et de la valeur établie par un Expert agréé. Les droits d'enregistrement seront inclus dans le schéma de financement accordé.

### III. DUREE DU REMBOURSEMENT

- **Min** : Pas de minimum applicable
- **Standard** : 20 ans
- **Max** : 25 ans (Selon la politique de Financement en vigueur)

### IV. PRICING

Pour la tarification, merci de se conformer à la politique de financement en vigueur.

Le financement est accordé moyennant un montant de profit. Ce montant rapporté au nombre d'années de remboursement, permet de déterminer un taux de profit annualisé.

### V. FRAIS DE DOSSIER

- 2% du Montant du Financement avec un Min de 500 TND.

⇒ Ces frais sont payés d'avance, en une seule fois et hors mensualités de remboursement.

### VI. COMMISSIONS

- Frais d'Expertise: à payer par le client directement auprès d'un Expert Agréé

Tamouil Menzel (logement-terrain)	Montant du Financement	Client	
		Cible	Non cible
Première Main	-	Sans Expertise	Sans Expertise
Deuxième Main	Montant < 50 000	Sans Expertise	Evaluation Externe**
Deuxième Main	50 000 < Montant < 100 000	Evaluation Interne*	Evaluation Externe**
Deuxième Main	Montant > 100 000	Evaluation Externe**	Evaluation Externe**

\*établie par le chargé clientèle

\*\*établie par un expert agréé

# Table des matières

INTRODUCTION GENERALE .....	1
CHAPITRE I : GENESE ET FONDEMENTS THEORIQUES DE LA FINANCE ISLAMIQUE ...	4
Introduction du chapitre .....	5
Section 01 : Introduction à la Finance Islamique .....	6
1. Définition de la Finance Islamique .....	6
2. Aperçu sur le développement de la Finance Islamique .....	6
2.1. Dans le monde : .....	6
2.2. En Algérie .....	7
2.3. En Tunisie .....	8
3. Les organes de soutien à la Finance Islamique .....	9
Section 02 : Principes et concepts fondamentaux de la Finance Islamique .....	11
1. Les sources de la Finance Islamique .....	11
1.1. Le Coran.....	11
1.2. La Sunna .....	11
1.3. L'Ijmâa.....	11
1.4. Le Qiyas .....	12
1.5. L'Ijtihad .....	12
2. Les fondements de la Finance Islamique .....	12
2.1. L'interdiction de l'intérêt .....	13
2.2. Le principe de Partage des Pertes et Profits (PPP/3P) .....	13
2.3. L'interdiction de l'incertitude et de la spéculation (Gharar et Maysir) .....	13
2.4. Adossement à des Actifs Réels .....	14
2.5. Interdiction des activités illicites.....	14
Section 03 : La finance islamique au sein des banques.....	15
1. Les produits de dépôt .....	15
1.1. Les comptes courants .....	15
1.2. Les comptes d'épargne.....	15
1.3. Les comptes d'investissements : .....	16
2. Les produits de financement islamiques .....	16
2.1. Les instruments de financement : .....	16
2.1.1. La Mourabaha.....	16
2.1.2. L'Ijara.....	17
2.1.3. Le Salam.....	18

2.1.4. L'Istisnaa .....	19
2.2. Les modes de financement participatifs : .....	20
2.2.1. La Moucharaka.....	20
2.2.2. La Moudaraba.....	21
3. Les Opérations Concessionnelles : (à titre gratuit) .....	22
3.1. Le Qard Hassan : .....	22
4. Les « Sukuk » .....	22
5. Le Takaful .....	23
Conclusion du chapitre .....	25
<b>CHAPITRE II : CONCEPTS CLES LIES A LA TARIFICATION BANCAIRE .....</b>	<b>26</b>
Introduction du chapitre .....	27
Section 01 : Fondements de la Tarification Bancaire.....	28
1. Définition du concept de la tarification : .....	28
2. Les approches de tarification des services bancaires .....	29
2.1. Les approches traditionnelles.....	29
2.1.1. La pénétration d'un ou plusieurs segments .....	29
2.1.2. La maximisation du volume .....	29
2.1.3. La maximisation du profit .....	30
2.1.4. La domination par la qualité.....	30
2.2. Les approches émergentes .....	30
2.2.1. La tarification relationnelle .....	30
2.2.2. La tarification efficiente .....	31
3. Les stratégies de la tarification .....	31
3.1. Stratégie de tarification basée sur les coûts .....	31
3.2. Tarification par l'analyse de la demande .....	32
3.3. Tarification par l'analyse de la concurrence .....	32
Section 02 : Le Pricing dans la Finance Islamique .....	33
1. Le marketing islamique .....	33
1.1. Marketing mix islamique .....	33
2. Les stratégies de la tarification islamique .....	35
2.1. Coût-plus marge .....	35
2.2. Modèle de leadership en matière de prix .....	36
2.3. Systèmes d'évaluation du crédit et tarification fondée sur le risque.....	36
2.4. Analyse de la rentabilité de l'entreprise.....	37
Section 03 : Composantes de la tarification des produits de financement .....	38



1. Coût des ressources : .....	38
1.1. Eclatement notionnel et séparation des responsabilités : .....	38
1.2. Le taux de cession interne et la tarification.....	39
2. Coût de gestion.....	40
2.1. La distinction entre les charges directes et indirectes .....	40
2.1.1. Les charges directes.....	40
2.1.2. Les charges indirectes .....	41
2.2. Méthodes de valorisation des coûts : .....	42
2.2.1. La méthode des coûts standards.....	42
2.2.2. La méthode des coûts partiels .....	42
2.2.3. La méthode des coûts cibles.....	42
2.2.4. La méthode des coûts marginaux.....	42
2.2.5. La méthode ABC (Activity Based Cost).....	43
3. Coût du risque .....	43
3.1. Les méthodes d'évaluation du risque crédit selon le comité de Bâle .....	43
3.1.1. L'approche standard.....	44
3.1.2. Les méthodes IRB (Internal Rating Approach) .....	44
4. Coût des fonds propres .....	45
4.1. Rémunération des fonds propres alloués .....	45
4.1.1. L'indicateur ROA (Return On Assets) .....	45
4.1.2. L'indicateur ROE (Return On Equity).....	45
4.1.3. L'indicateur ROC (Return On Capital).....	46
4.1.4. Le RAROC.....	46
5. La Marge bénéficiaire : .....	46
Conclusion du chapitre.....	47
<b>CHAPITRE III : ÉTUDE COMPARATIVE DES PRATIQUES DE TARIFICATION DES</b>	
<b>PRODUITS DE FINANCEMENT ISLAMIQUES .....</b>	<b>48</b>
Introduction du chapitre .....	49
Section 01 : Présentation de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA).....	50
1. Présentation générale : .....	50
1.1. Historique.....	50
1.2. Organisation.....	51
1.3. Présentation de la cellule « Finance Islamique » : .....	52
1.3.1. Les produits financiers islamiques offerts .....	52
2. État des lieux de l'activité de la Finance Islamique : .....	53

2.1. Les Ressources .....	53
2.2. Les Emplois.....	54
3. Cadre réglementaire de la tarification bancaire en Algérie .....	55
Section 02 : Cas pratique : Modèle Banque ZITOUNA .....	59
1. Présentation de la Banque ZITOUNA.....	59
1.1. Actionnariat.....	59
1.2. Chiffres clés 2022 .....	60
2. Le modèle de Tarification des Financements de la banque ZITOUNA :.....	61
2.1. Estimation du coût des ressources .....	61
2.1.1. Matrice de transformation des ressources .....	61
2.1.2. Coût des ressources après transformation .....	63
2.1.3. Coût total des ressources ajusté au risque de taux.....	64
2.2. Coût de gestion.....	66
2.2.1. Aperçu sur la répartition des frais généraux au sein de la Banque ZITOUNA.....	66
2.2.2. Méthodologie d'imputation des frais de personnel au processus de financement ...	67
2.2.3. Les charges d'exploitation directes : .....	71
2.2.4. Les charges d'exploitation indirectes : .....	72
2.2.5. Estimation du coût global de gestion .....	72
2.3. Coût de risque : .....	73
2.3.1. Probabilité de Défaut (PD) : .....	73
2.3.2. Perte en Cas de Défaut (LGD - Loss Given Default) : .....	74
2.3.3. Pertes Attendues (EL expected loss) : .....	74
2.4. La marge bénéficiaire.....	75
Section 03 : Interprétations des résultats et recommandations.....	78
1. Analyse des résultats : .....	78
2. Avantages et les inconvénients de chaque approche : .....	80
3. Les prérequis fondamentaux pour l'implémentation au contexte de la BEA : .....	81
4. Les perspectives d'avenir .....	84
Conclusion du chapitre.....	85
CONCLUSION GENERALE.....	87
BIBLIOGRAPHIE .....	89
LES ANNEXES .....	92