

**République Algérienne Démocratique et Populaire**  
**Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche**  
**Scientifique**

**ECOLE SUPERIEUR DE COMMERCE**

**Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention d'un diplôme de  
master en sciences commerciales et financières.**

**Option : monnaie finance et banque**

**Thème :**

**LA GESTION DU RISQUE LIEE AU  
FINANCEMENT BANCAIRE : CONTRAT  
ISTISNAA**

**Cas : Banque Al Salam Algérie**

**Présenté par :**

Mlle. DJEBIR Malak

**Encadré par :**

D. BENKHEDDA Elias

**Lieu de stage :** Al Salam Bank Blida Algérie

**Durée de stage :** 10 mars 2023 - 15 mai 2023

**PROMOTION**

**2022/2023**

## **Remerciement**

*Avant tout, je remercie Allah le Tout-Puissant, qui grâce à lui je suis ce que je suis aujourd'hui. Alhamdou lillah wa Choukrou lillah*

*Je présente mes sincères remerciements à M. Elias BEN KHEDDA pour son encadrement, son dévouement et ses précieux conseils qui m'ont guidées tout au long de cette étude. Je suis également reconnaissante envers tous les enseignants de l'ESC qui ont généreusement partagé leurs savoir pendant mon parcours d'études.*

*Mes sincères remerciements vont à M. Walid Amir Khouli, mon maître de stage, chef de département risque crédit, pour sa disponibilité et sa bienveillance, ainsi qu'à l'ensemble du personnel de la banque Al Salam en particulier M. Takeddine Debbat pour son aide continue.*

*J'adresse mes remerciements aussi, aux membres du jury qui auront le plaisir d'évaluer ce travail, ainsi qu'à tout le personnel de l'ESC*

*Enfin, je souhaite exprimer ma reconnaissance envers toutes les personnes qui ont contribuées de près ou de loin à la réalisation de ce travail.*

*Votre soutien m'a été d'une importance précieuse, et je vous témoigne toute ma gratitude.*

## ***Dédicace***

*À ceux qui m'ont donnée la vie, qui ont veillé jours et nuits à mon bonheur,  
mon bien-être, et ma réussite*

*À toi papa mon grand amour, mon assurance et ma fierté, tout ce que je peux  
dire est que tu es le meilleur homme dans ce monde*

*À toi maman, mon idole, ma lumière et ma raison de vivre, que vaut ma vie sans  
toi ?*

*A toi cher Sohaib, mon frère aîné, mon confident, mon conseiller et mon pilier*

*À toi mon Rami fréro, mon sage, mon complice et mon autre pilier*

*À toi sœurette, ma petite Nina, la fofole et mon rayon de soleil*

*À toi Wissal, mon amie ma confidente et mon roc. Toi, qui son amitié sincère  
éclaire ma vie et me soutient sans condition*

*À toute ma famille : grand-mère et grand-père, tantes et oncles, cousins et  
cousines.*

*À mes amies Achwak, Takwa, Ikram, Nassira, Manar, Amani, Nesrine, Rana et  
Ines, à vous tous je dédie ce travail en signe de reconnaissance, de gratitude et  
d'amour éternel.*

*Votre présence est un cadeau précieux qui me donne la force de poursuivre mes  
rêves. Je vous aime infiniment.*

*Merci,*

## **Résumé :**

La finance islamique est un système financier basé sur les principes de la charia, la loi islamique. Elle se distingue des systèmes financiers conventionnels par l'interdiction de l'intérêt (riba) et l'interdiction de l'incertitude excessive (gharar).

La finance islamique vise à promouvoir l'éthique, la justice et la responsabilité sociale dans les transactions financières, tout en favorisant la croissance économique et la stabilité

Les institutions financières islamiques offrent des produits et des services conformes à ces principes, tels que les contrats de financement sans intérêt et les contrats de vente avec marge bénéficiaire, on va se baser dans ce mémoire sur le produit ISTISNAA et ces caractéristiques, ainsi que leurs risques

Les risques associés à la finance islamique peuvent présenter des similitudes avec ceux des banques conventionnelles, mais ils peuvent également être spécifiques aux banques islamiques.

Cela nous amène à poser la problématique suivante :

**Quelle est la méthode adoptée par les banques islamiques pour gérer les risques liés à l'ISTISNAA ?**

Dans ce travail actuel, on a abordé dans le premier chapitre, l'émergence de la finance islamique, le fonctionnement des banques islamiques et leurs produits, ainsi que les risques auxquels elles sont confrontées et comment gérer ces risques.

En ce qui concerne le deuxième chapitre, on a mis l'accent sur le concept du produit ISTISNAA en mentionnant ses caractéristiques, ses avantages et les risques qui y sont associés.

Enfin, par rapport au cas pratique, on a analysé un financement de " l'ISTISNAA " au niveau de la banque Al Salam banque, pour expliquer les méthodes utilisées par cette banque afin de prendre les décisions d'accepter ou de refuser le dossier d'un client

Au cours de cette étude, nous avons pu parvenir à plusieurs conclusions, notamment :

La gestion des risques utilisée par la banque est conforme au principe de la charia

La Banque Al Salam utilise la méthode de notation interne (rating) pour évaluer le risque de crédit liée au produit ISTISNAA

La notation accordée à l'entreprise par la banque joue un rôle déterminant dans la décision de financement

**Mots clés :** banques islamiques. Charia, gestion, évaluation, risques, ISTISNAA, crédits.

## ملخص

التمويل الإسلامي هو نظام مالي يستند إلى مبادئ الشريعة الإسلامية. يتميز عن الأنظمة المالية التقليدية بمنع الربا ومنع الغرر. يهدف التمويل الإسلامي إلى تعزيز الأخلاق والعدل والمسؤولية الاجتماعية في المعاملات المالية، مع تعزيز النمو الاقتصادي والاستقرار.

تقدم المؤسسات المالية الإسلامية منتجات وخدمات تتوافق مع هذه المبادئ، مثل عقود التمويل بدون فوائد وعقود البيع بربح. سنركز في هذا البحث على منتج الاستصناع وخصائصه، بالإضافة إلى المخاطر المرتبطة به.

قد يكون للمخاطر المرتبطة بالتمويل الإسلامي بعض التشابه مع تلك الموجودة في البنوك التقليدية، ولكنها قد تكون أيضًا محددة للبنوك الإسلامي.

تأتي هذه المشكلة لطرح الاستفسار التالي

ما هو الأسلوب الذي تتبعه البنوك الإسلامية في إدارة المخاطر المرتبطة بالاستصناع؟

في هذا العمل الحالي، تحدثنا في الفصل الأول عن ظهور التمويل الإسلامي، وكيفية عمل البنوك الإسلامية ومنتجاتها والمخاطر التي تواجهها وكيفية إدارة هذه المخاطر.

بالفصل الثاني تعمقنا في منتج الاستصناع من خلال ذكر خصائصه ومميزاته و المخاطر المرتبطة به.

وفي الأخير سنقوم بدراسة الحالة ، قمنا بتحليل تمويل "الاستصناع" في بنك السلام، لشرح الأساليب المستخدمة من قبل هذا البنك في اتخاذ قرارات قبول أو رفض ملف زبون.

من خلال هاته دراسة توصلنا الى بعض النتائج منها

إدارة المخاطر التي يستخدمها البنك متوافقة مع مبدأ الشريعة الإسلامية.

يستخدم بنك السلام طريقة التقييم الداخلية (التصنيف) لتقييم مخاطر الائتمان المرتبطة بمنتج الاستصناع.

يلعب التصنيف الذي تمنحه البنك للشركة دورًا حاسمًا في قرار التمويل.

**كلمات مفتاحية:** البنوك الإسلامية، الشريعة، التسيير، التقييم، الخطر، الاستصناع و القرض

## Liste des abréviations

<b>AAOFI</b>	Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions
<b>ASBA</b>	Al Salam Bank Algeria
<b>BC</b>	Banque Conventiennelle
<b>BI</b>	Banque Islamique
<b>DF</b>	Diretion de Financement
<b>DL</b>	Risque de Liquidité
<b>DO</b>	Risque Opérationnel
<b>DR</b>	Direction des Risques
<b>IFSB</b>	Islamic Financial Services Board
<b>ISO</b>	International Organization for Standardization
<b>RC</b>	Risque Crédit
<b>RM</b>	Risque Marché

## Liste des tableaux

Tableau n°1 : comparatif du fonctionnement entre la BI et la BC .....	12
Tableau n°2 : les risques spécifiques des produits financiers .....	29
Tableau n°3: lignes directrices pour la gestion des risques selon l'ifsb .....	53
Tableau n°4 : table de notation du crédit de asba .....	72
Tableau n°5 : les critères quantitatifs de notation du risque de crédit utilisés par al salam bank .....	73
Tableau n°6 : l'échelle de notation de la banque al baraka d'algerie .....	74
Tableau n°7 : matrice des risques liés au produit ISTISNAA .....	78
Tableau n°8 : table des risques liés au ISTISNAA parallèle .....	79
Tableau n°9 : CA et résultats des trois dernières années .....	83
Tableau n°10 : la fiche qualitative .....	84
Tableau n°11 : la fiche quantitative .....	85
Tableau n°12 : résultats des fiches quanti/quali .....	86
Tableau n°13 : la note finale .....	86
Tableau n°14 : la catégorisation de l'entreprise .....	87
Tableau n°15 : résumé des engagements avec les limites prudentielles .....	87
Tableau n°16 : swot de l'entreprise .....	88

## Listes des figures

Figure 1: Les principes de la charia dans le domaine de la finance.....	5
Figure 2: Les formes du Riba.....	7
Figure 3: Le contrat Mourabaha.....	14
Figure 4: Le contrat Ijara.....	16
Figure 5: Le contrat Salam.....	17
Figure 6 : Le contrat Instisnaa.....	18
Figure 7 : Le contrat Moucharaka.....	19
Figure 8: Le contrat Moudharaba.....	21
Figure 9 : Répartition des actifs islamiques selon le type de produits.....	22
Figure 10: Le contrat ISTISNAA.....	46
Figure 11: Organigramme Général Al Salam Bank Algeria.....	63
Figure 12 : Organigramme de la cellule des risques.....	69

# SOMMAIRE

<b>Introduction générale .....</b>	<b>A</b>
<b>Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques .....</b>	<b>1</b>
<b>1 Section 1 : Initiation à la finance islamique .....</b>	<b>3</b>
<b>2 Section 2 : Généralité sur le financement des banques islamiques.....</b>	<b>13</b>
<b>3 Section 3 : Généralité sur les risques bancaires .....</b>	<b>24</b>
<b>Chapitre II : Introduction sur le produit ISTISNAA .....</b>	<b>32</b>
<b>1 Section 1 : Généralité sur le produit ISTISNAA .....</b>	<b>34</b>
<b>2 Section 2 : L'emploi du contrat ISTISNAA.....</b>	<b>41</b>
<b>3 Section 3 : Généralité sur les risques liés au contrat ISTISNAA.....</b>	<b>48</b>
<b>Chapitre III : Cas pratique .....</b>	<b>57</b>
<b>1 Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil.....</b>	<b>59</b>
<b>2 Section 2 : La direction des risques au niveau de Al Salam Bank.....</b>	<b>64</b>
<b>3 Section 3 : Etude des risques ISTISNAA dans la banque Al Salam.....</b>	<b>75</b>
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>92</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>95</b>
<b>Annexe .....</b>	<b>98</b>

# Introduction générale

## Introduction générale

La finance islamique se base sur un modèle d'intermédiation bancaire sans taux d'intérêt, ce qui en fait une forme de finance "sans intérêt". Pour être conforme à la charia, toutes les transactions doivent être adossées à un actif tangible et repose sur le partage des profits et des pertes. Elle englobe toutes les techniques visant à fournir des fonds à un agent économique pour répondre à ses besoins à court ou à long terme, tout en respectant l'interdiction absolue de recevoir des intérêts et les autres principes fondamentaux édictés par le droit musulman.

Les banques islamiques sont soumises à des principes financiers basés sur la charia qui leur imposent de respecter des règles strictes en matière d'investissement et de prêt. L'ISTISNAA est l'un des produits financiers utilisés dans les banques islamiques pour financer des projets de construction ou de production de biens spécifiques. Ce contrat est similaire à un contrat de vente à terme, où l'acheteur passe une commande à un fabricant pour la production d'un bien particulier selon ses spécifications, et s'engage à payer le prix convenu à une date ultérieure.

Bien évidemment, Les banques islamiques encourent des risques spécifiques différents de ceux encourus par les banques conventionnelles, elles ne font pas l'exception face à cette conception, car les modes de financements islamiques reposent sur l'implication directe du bailleur de fonds, non pas en tant que prêteur mais en qualité d'acteur économique à part entière. De manière globale le risque provient de l'impact adverse sur le résultat que pourrait avoir un événement ou une action interne ou externe à la banque.

Cependant, le contrat d'ISTISNAA comporte plusieurs risques pour les parties impliquées. Notamment, le risque de non-livraison ou de livraison tardive du bien commandé qui peut avoir un impact financier important sur l'acheteur, entraînant ainsi la perte des opportunités commerciales en raison de l'absence du bien commandé et beaucoup d'autres risques qu'on va citer par la suite.

Et afin de minimiser ces risques, les banques islamiques mettent en place des stratégies de gestion de risques. Ces stratégies comprennent notamment l'évaluation de la qualité des fabricants et des fournisseurs, la vérification des capacités de production et des délais de livraison, ainsi que la mise en place d'un processus de suivi et de contrôle de la production pour garantir la conformité du bien livré aux spécifications de l'acheteur.

En réalité, la gestion des risques dans les banques islamiques ne se limite pas à l'ISTISNAA, elle concerne l'ensemble des produits financiers proposés par ces institutions. La gestion des risques est une préoccupation majeure pour les banques islamiques, car elle affecte leur

## **Introduction générale**

réputation, leur performance financière et leur conformité aux principes de la charia. Par conséquent, une gestion efficace des risques est essentielle pour assurer la pérennité de l'activité bancaire islamique et renforcer la confiance des investisseurs et des clients.

### **Problématique**

Les banques islamiques opèrent sur un modèle de financement qui se base sur le partage des profits et des pertes. Elles proposent ainsi une gamme variée d'instruments financiers, parmi lesquels l'ISTISNAA est largement utilisé en raison de son importance dans de nombreux secteurs économiques. Cependant, cette transaction expose les banques islamiques à différents types de risques, qui peuvent menacer leur stabilité financière et leur pérennité. Cela dit,

### **Quelle est la méthode adoptée par les banques islamiques pour gérer les risques liés à l'ISTISNAA ?**

Cette problématique engendre les questions secondaires suivantes :

1. Qu'est-ce que la finance islamique, comment fonctionne-t-elle et quelles sont les principes de la finance islamique ?
2. Y a-t-il une différence dans la notion du risque entre la banque islamique et conventionnel ?
3. Qu'est-ce qu'un contrat ISTISNAA et quelles sont ses caractéristiques ?
4. Quelle est la méthode de gestion des risques dans une banque islamique ?
5. Comment la banque Al Salam gère-t-elle les risques du produit ISTISNAA ?

### **Les hypothèses**

L'objet de ce travail est de répondre aux questions posées et de vérifier les hypothèses suivantes :

H1 : Les risques encourus par les banques islamiques sont les mêmes dans les banques conventionnelles

H2 : Le produit ISTISNAA affecte plusieurs risques

H3 : La couverture des risques de produit ISTISNAA est avéré efficace dans la banque Al-Salam

# **Introduction générale**

## **Le choix du thème**

Le choix du sujet s'est alors porté sur la finance islamique, ma motivation sur ce sujet est justifiée. D'une part, la finance islamique est un domaine en croissance rapide et elle est en pleine expansion dans de nombreux pays à travers le monde. D'autre part, l'ISTISNAA est une méthode importante de financement dans les banques islamiques et il est important de comprendre comment les banques gèrent les risques liés à ce type de financement. En plus, La gestion des risques est un sujet d'actualité dans le secteur bancaire, en particulier depuis la crise financière mondiale de 2008. Les banques islamiques ont été relativement épargnées par cette crise, ce qui rend l'étude de leur approche de gestion des risques encore plus intéressante.

## **Les objectifs de la recherche**

L'objectif de cette recherche est de diagnostiquer les différents risques bancaires aux quelles les banques islamiques sont confrontées en Algérie, leurs couvertures et comment se prémunir en minimisant et maîtrisant ces risques ; cette recherche peut aider les banques islamiques à mieux gérer cet aléa associé à l'ISTISNAA et ainsi améliorer leur performance financière à long terme. Elle peut également fournir des informations utiles aux investisseurs sur la gestion des risques dans le secteur de la finance islamique en général.

## **Les études antécédentes**

Le mémoire " La gestion des risques de financement dans les banques islamiques cas baraka Bank " rédigé par Saad Huermech Meriem en 2017, aborde la question de « Les risques des financements islamiques diffèrent-ils de ceux des financements classiques ? Et comment sont-ils gérés. Elle a basé plus précisément sur la méthode de gestion du risque de crédit appelée "rating", dans la banque Al Baraka. L'objectif de ce travail est d'explorer les défis spécifiques liés à la gestion des risques dans le contexte des banques islamiques

Le mémoire " La gestion des risques d'illiquidité dans une banque islamique" rédigé par Besma Medaif en 2018, se penche sur la question suivante : "Les risques d'illiquidité dans les financements islamiques diffèrent-ils de ceux des financements classiques, et comment sont-ils gérés ? L'objectif principal de cette étude est d'analyser les stratégies émergentes visant à gérer les risques de manière efficace.

Daas.n, l'impact des banques islamiques sur la stabilité du système financier, mémoire de Magister, esc, 2010

# Introduction générale

## Méthodologie de la recherche

Dans cette recherche, on a opté pour une démarche descriptive consiste à décrire et à présenter les caractéristiques, les fonctionnements de la finance islamique, des banques islamiques et du financement de l'ISTISNAA et une méthode analytique implique une approche basée sur l'analyse des données recueillies. Elle vise à examiner, interpréter et tirer des conclusions à partir des informations collectées lors de mon stage pratique effectué au niveau de la direction générale des risques de la banque « Al-Salam » de Blida.

## Structure et démarche

Le travail est structuré selon un plan de trois chapitres :

*Chapitre 01* : Le premier chapitre, sera consacré à la présentation théorique de la finance islamique, ses origines, ses principes, ces spécificités et ces instruments, ainsi que les risques bancaires de façon général.

*Chapitre 02* : Dans le second chapitre, on va aborder le produit de la banque islamique ISTISNAA, sa définition et ces caractéristiques, ainsi que les risques liés à ce produit et ses méthodes de gestion

*Chapitre 03* : représente la partie pratique de cette recherche, qui englobe une présentation de la banque « Al Salam » avec une analyse des résultats d'étude réalisée sur le terrain.

**Chapitre I**

**Généralité sur les banques  
islamiques**

# **Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques**

## **Introduction du chapitre I**

Le système bancaire islamique est un secteur en pleine expansion dans le monde entier avec une croissance annuelle estimée à 15%. Ce marché a connu une croissance rapide et est désormais présent dans de nombreux pays du monde, offrant des produits et services financiers conformes à la charia islamique à des clients musulmans et non-musulmans.

Dans ce chapitre, intitulé « généralités sur les banques islamiques » on va essayer de mieux comprendre les principes, le rôle et les mécanismes de la finance islamique, ainsi que les risques et les opportunités associés à cette forme de finance à travers les sections suivantes :

SECTION 1 : Initiation à la finance islamique

SECTION 2 : Le financement bancaire islamique

SECTION 3 : Les risques liés aux banques islamiques

# Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques

## Section 1 : initiation à la finance islamique

L'islam désigne toutes les règles relatives aux comportements des gens quel que soit leur domaine d'actions, En effet, la religion musulmane n'est pas seulement une croyance mais surtout, un système prudentiel et juridique ayant des principes sacrés chez les musulmans. C'est pourquoi l'islam présente une législation parfaite pour gérer toutes les relations humaines, y compris les transactions financières.

### 1.1 Définitions de la finance islamique et de la banque islamique

- **La finance islamique**

A priori, il n'y a pas une seule définition de la finance islamique, aujourd'hui ce terme est largement utilisé pour désigner les activités commerciales et financières dans un cadre islamique qui respecte la Charia. Cette notion s'applique en particulier lorsque les opérations bancaires sont à zéro intérêt, ou en général, lorsque les opérations financières sont faites par les musulmans pratiquants.

La finance islamique pourrait être défini également comme étant : « Des services financiers et des opérations de financement principalement mis en œuvre pour se conformer aux principes de la Charia »<sup>1</sup>

Cette définition explique que la finance islamique s'appuie sur un modèle d'intermédiation bancaires à taux zéro, car elle est basée sur le principe du partage des pertes et des profits (3P).

La finance islamique signifie, en outre « un mode de financement inclusif dont les principes reposent sur la foi, l'éthique et la solidarité. Appelée aussi finance participative ou alternative, elle impacte directement l'économie réelle grâce à ses principes d'intervention et à son mode de fonctionnement qui ne considèrent plus l'argent comme une marchandise mais un simple moyen. Dans les faits, la finance islamique se caractérise par la prohibition de l'intérêt et par la responsabilité sociale de l'investissement. Sont ainsi interdites toutes les transactions ayant recours à l'intérêt ou à la spéculation. Elle est une finance éthique, non spéculative et basée sur l'économie réelle. »<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Herbert Smith, « Guide de la finance islamique », Edition Economica, Paris, 2009, p.01.

<sup>2</sup> [https://promise.sec.gouv.sn/?page\\_id=2285](https://promise.sec.gouv.sn/?page_id=2285) consulté le 25/02/2023

# Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques

- **Présentation de la banque islamique**

En général, la banque islamique est toute banque qui s'engage à appliquer les principes de la Charia dans ses transactions bancaires. Elle est également une institution financière qui a pour tâche principale d'attirer les fonds monétaires et de les utiliser efficacement de sorte à garantir leur augmentation en conformité avec les règles de la Charia. On peut ainsi distinguer plusieurs définitions des banques islamiques :

Chahata définit la banque islamique comme étant « une institution financière qui fonctionne dans un cadre islamique, visant la réalisation d'un projet en gérant les ressources financières sous une administration économique saine. »<sup>1</sup>

La banque islamique est définie d'une façon large et exhaustive comme étant : « ...des systèmes financiers visant le développement socio-économique dans le cadre de la charia islamique, elles se réfèrent aux valeurs morales dictées par la loi divines. Ce sont des systèmes de développement social et puisqu'elles effectuent des opérations bancaires dans la gestion des affaires, elles se mettent au service de la société pour pouvoir réaliser son développement. »<sup>2</sup>

Selon Al-Jahri et Iqbal, une banque islamique se définit comme « une institution qui reçoit des dépôts et mène toutes les activités bancaires à l'exception de l'opération de prêt et l'emprunt à intérêt...Elle joue le rôle d'un manager d'investissement vis-à-vis des déposants dont les fonds appartiennent à la catégorie des dépôts d'investissement...La banque islamique partage ses gains nets avec ses déposants au prorata de la date et du moment de chaque dépôt. Les déposants doivent être informés en amont de la formule de partage des profits avec la banque »<sup>3</sup>

## 1.2 Les principes et le rôle de la banque islamique

### 1.2.1 Principe de la banque islamique

La finance islamique est fondamentalement différente de la finance ordinaire, elle est basée sur la Charia qui lui fournit des principes qui la dirige. Contrairement à ce que tout le monde

---

<sup>1</sup> Chahata, C, « Les banques islamiques » édition Dar-Echourouk, le Caire, 1979, P55

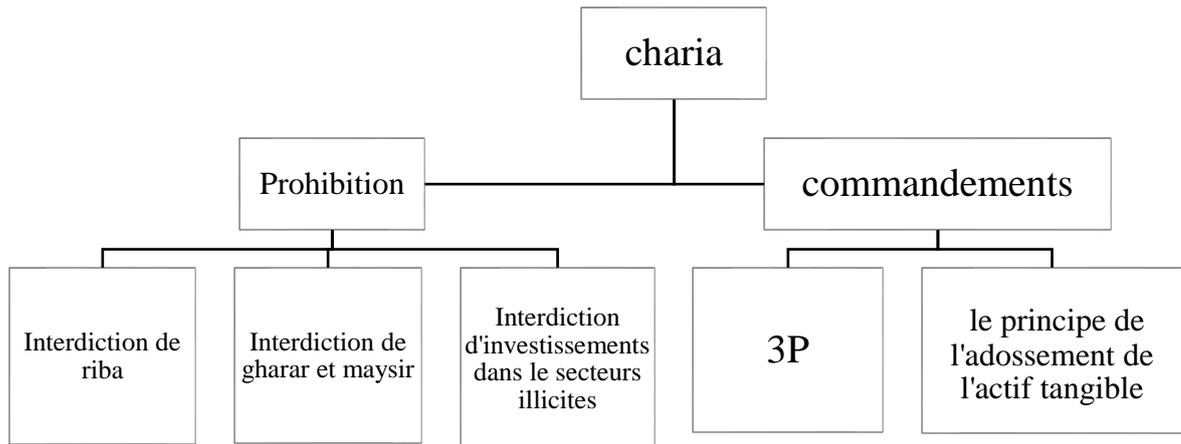
<sup>2</sup> Jalal Wafa El Abdri, « les banques islamiques », édition Dar el jamia jadida, egypte, 2008, P23

<sup>3</sup> Aljarhi, Mabid Ali., IQBAL, Munawar, « Banques islamiques: réponses à des questions fréquemment posées », édition Occasional Papers, 2001, P15

# Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques

sait l'interdiction de riba n'est pas la seule particularité de la finance islamique, En effet, l'objectif principal de cette dernière est de rendre les pratiques financières conformes à ce qui encouragé par la Charia et pour cela elle repose sur cinq (5) principes fondamentaux dont elle doit les respecter.

**Figure 1: les principes de la charia dans le domaine de la finance**



Sources : élaboré par moi même

## 1.2.1.1 L'interdiction du Riba

La finance traditionnelle est généralement basée sur l'intérêt contrairement à la pensée musulmane l'interdiction du Riba est une règle fondamentale, cette interdiction est souvent présentée comme la caractéristique principale du système financier islamique.

### A. Définition de Riba

Le terme Riba désigne une augmentation et fait accroître une chose à partir d'elle-même, selon Shacht, il s'agit d'un enrichissement sans cause pouvant être défini comme « un avantage monétaire sans contrepartie qui a été stipulé en faveur d'un des contractants, lors de l'échange de deux valeurs de type monétaire »<sup>1</sup>

Afin de donner une définition terminologique au concept du Riba, nous citons les différentes explications suivantes :

- Le Riba est tout surplus ou bénéfice qui sera perçu par l'un des contractants sans aucune contrepartie acceptable du point de vue de la Charia.

<sup>1</sup> Shacht. J, « introduction au droit musulman », Edition Maisonneuve et Larose, paris, 1999, P25

## Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques

- Le Riba désigne toute application d'un taux d'intérêt prédéterminé et fixé à l'avance sur toute forme de financement<sup>1</sup>.
- Le concept Riba est plus vaste que le concept intérêt. En fait, il ne se limite pas au prêt à intérêt mais à toute prestation de somme d'argent ou de choses remplaçable dues par une personne à une autre personne engendrant un profit réalisé par l'une des parties sans contrepartie<sup>2</sup>.
- Le Riba est « est la valeur du surplus par rapport à la valeur initiale du crédit payée lors du remboursement de crédit par l'emprunteur au profit du prêteur. Ou le surplus donné par l'un des contractants lors d'une opération de vente ou d'échange de métaux (or) ou d'autres produits alimentaires (blé) »<sup>3</sup>

En finance islamique, toute sorte d'intérêt quelle que soit sa nature ou la grandeur de transaction est interdite. D'après, les explications précédentes, on peut définir le Riba comme étant : « tout intérêt stipulé contractuellement calculé préalablement sur la base du capital initial prêté et du temps convenu sans aucune relation avec les résultats éventuels de l'opération financée »<sup>4</sup>.

### B. Les formes du Riba

On peut distinguer deux types de Riba ( Riba Al-buyu'e et Riba Al-qardh) :

- I. **Riba Al-buyu'e** : ce type de Riba est lié par les opérations de vente et d'échange, il contient deux types :
  - **Riba Al-fadle** : une transaction de vente qui implique l'échange d'un produit ribawi (tel que des dattes, du blé, or, etc.) contre le même type de produit mais un montant ou un poids différent. Autrement dit, c'est l'échange d'une marchandise contre une autre de la même espèce avec un surplus. Un exemple, l'échange de 10 kg de dattes d'excellente qualité contre 20 kg de dattes de mauvaise qualité.

Il est nécessaire de noter que riba al-fadl peut être lié par des produits de consommation ou des métaux précieux. Abu Saïd al Kudri a rapporté par le prophète d'Allah Mohamed (PSAL)- a dit : « Or pour or, argent pour argent, blé pour blé, orge pour orge, dattes pour dattes, et sel

---

<sup>1</sup> Martens André, « La finance islamique : fondements, théorie et réalité », Actualité économique, 2001, P480

<sup>2</sup> D. Saidane, « La finance islamique à l'heure de la mondialisation », édition Revue Banque, 2011, P45

<sup>3</sup> M. Ruimy, « La finance islamique », Edition France, Paris, 2008, p 15-16

<sup>4</sup> Causse-Broquet.G, La finance islamique, édition Revue-Banque, 2009, Page 34

## Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques

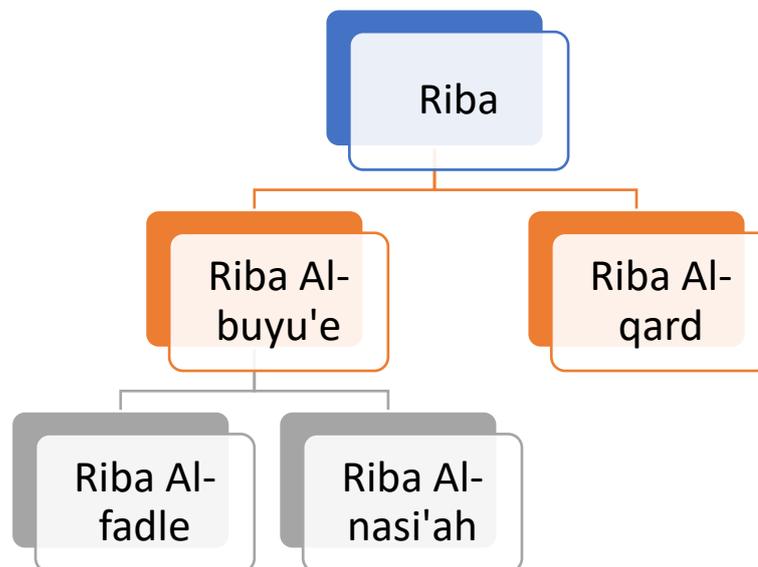
pour sel, la même mesure, le paiement se faisant main à main. Si quelqu'un donne plus ou exige plus ; il a pratiqué le Riba. Le donneur et le receveur sont tous deux coupables »<sup>1</sup> .

- **Riba nasi'ah** : une transaction de vente qui implique deux articles ribawi échangés sur report, c'est-à-dire « la valeur ou le bien surplus payée ou donnée par l'un des contractants lors d'une opération d'échange en contrepartie du délai accordé. »<sup>2</sup>. Il existe en deux cas, soit échange entre deux biens de même nature, soit l'échange entre deux biens de différentes natures.

**II. Riba Al-qardh (riba lié aux prêts)** : Constitue a tout montant excédentaire payé pour la prolongation de la date d'échéance d'un prêt, c'est aussi, le surplus monétaire payé par l'emprunteur au prêteur en addition du montant initial de crédit, en contrepartie du délai accordé par le prêteur à l'emprunteur. Il est composé de :

- Le montant du crédit (la somme initiale donnée par le prêteur à l'emprunteur).
- La valeur monétaire surplus payée par l'emprunteur au prêteur à terme.
- Le délai (temps) accordé par le prêteur à l'emprunteur afin de rembourser le montant du crédit plus le surplus monétaire.

Figure 2: les formes du Riba



Sources : élaboré par moi même

<sup>1</sup> Abu Saïd al Kudri a rapporté par le prophète d'Allah Mohamed (PSAL)-حديث نبوي-

<sup>2</sup> IIFR, « introduction aux techniques islamique de financement », l'institut islamique de recherches et de formation banque islamique de developpement, Djeddah Arabie Saoudi, 1996, P.93

# Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques

## C. Les raisons de l'interdiction de Riba

L'interdiction du Riba se traduit le plus souvent par une interdiction d'intérêt. Aussi la grande majorité des penseurs musulmans ne font aucune distinction entre l'usure et l'intérêt, étant deux fruits de l'écoulement du temps et non de la rentabilité du projet sous-jacent. C'est la raison pour laquelle ils sont prohibés, considérés comme des sources potentielles d'une mauvaise allocation des ressources au niveau de la société<sup>1</sup>.

### 1.2.1.2 L'interdiction du Gharar

Le mot arabe *gharar* signifie alea, incertitude et hasard. Contrairement au *riba*, Le *gharar* n'est pas précisément défini.

« Gharar est un concept important dans la finance islamique utilisé pour mesurer la légitimité d'un investissement risqué relatif à la vente à découvert, au jeu, à la vente de biens ou d'actifs de qualité incertaine, ou à tout contrat qui n'est pas rédigé en termes clairs »<sup>2</sup>.

La Charia a prohibé le Gharar qui interdit explicitement toute transaction induisant un risque excessif dû à l'incertitude. Le Gharar est une interdiction, tirée notamment du Hadith suivant : « *Le prophète a interdit l'achat d'un animal non né dans la matrice de sa mère, la vente du lait dans la mamelle sans mesure, l'achat d'un butin de guerre avant sa distribution, l'achat des dons de charité avant leur réception, et l'achat de ce qu'a pêché un pêcheur avant sa pêche.* »

On peut dire que la prise de risque n'est pas interdite en islam, au contraire, elle est même encouragée. Cependant, l'aléa et la dissymétrie dans les termes d'un contrat (*gharar*) le sont ces derniers pouvant aboutir à l'incertitude sur l'objet du contrat et à la spéculation. Il est aussi interdit d'acheter ou vendre un bien dont le prix ou les caractéristiques seraient définis ultérieurement<sup>3</sup>.

### 1.2.1.3 L'interdiction des activités illicites

La finance islamique véhicule des principes moraux et éthiques. Elle a interdit de financer toutes les activités et tous les produits qui sont contraires à la morale islamique (Haram) : alcool, drogues, tabac, armement et les jeux de hasard...ainsi que les produits de consommation interdits par les textes de l'islam (viandes de porc et dérivées). A cet égard, Comar-Obeid déclare que : « Toute activité économique de l'Islam, étant soumise à la question du halal et du

---

<sup>1</sup> Kaouther J-Snoui, « La finance islamique », Edition Hibr, baraki Alger,2012, P08

<sup>2</sup> <https://www.investopedia.com/terms/g/gharar.asp> consulté le 05/03/2023

<sup>3</sup> K Jouaber, Op Cit, P08

## Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques

haram, du licite et de l'illicite, dépend donc des valeurs morales et sociales que doit respecter l'individu dans ses différentes activités »<sup>1</sup>.

### 1.2.1.4 Le partage des pertes et des profits (3P)

La banque islamique s'appuie sur un système fondé sur le partage des pertes et des profits, Il s'agit d'un procédé qui permet aux techniques de financements islamiques d'établir des échanges commerciaux en empêchant l'intérêt (riba) et ceci dans les règles de la Charia. Selon Khan (1984), la finance islamique est définie comme : « un mécanisme financier qui lie le capital financier à l'industrie et au commerce sans utiliser l'intérêt »<sup>2</sup>.

Toutefois, toute rémunération du prêteur doit être fonction des résultats du projet qu'il finance. Ce principe implique que le pourvoyeur de fonds et celui qui utilise doivent partager le risque économique de manière équitable. Pour une banque islamique, cela signifie que les dépositaires, la banque et les emprunteurs partagent tous les risques et les revenus des projets financés par les dépôts relevant de ce principes<sup>3</sup>.

### 1.2.1.5 Le principe de l'adossement à un actif tangible

Les banques islamiques exigent que quel que soit les transactions financières effectuées, nécessite d'être adossé à un actif tangible pour être acceptée selon la charia. La tangibilité de l'actif signifie que toute opération doit être obligatoirement adossée à un actif tangible, réel, matériel et surtout détenu.

C'est la une garantie de l'existence d'un bien réel et clairement identifié comme faisant l'objet de la transaction, ce qui au final en garantit la traçabilité.

Ce principe sert à renforcer la participation de la finance islamique au développement de l'économie réelle par la création d'activité économique est différents domaines.

## 1.2.2 Le rôle et Les objectifs des banques islamiques

En dépit de leur dimension sociale et de leur caractère éthique tiré de l'Islam, les banques islamiques ne sont pas des organismes de bienfaisance seulement, mais aussi des agents à but lucratif appelés à vendre des produits et réaliser des bénéfices. Ainsi, elles sont tenues de<sup>4</sup> :

---

<sup>1</sup> Gueranger François, op.cit, p 38.

<sup>2</sup> Karich Imane, « Le système financier islamique - De la religion à la banque », édition Larcier, 2002, P33

<sup>3</sup> K Jouaber, Op Cit, P08

<sup>4</sup> Mokhefi Amine, «les banques islamiques: fondements théoriques », Revue Université Mostaganem, Algérie, 2012, P17

## **Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques**

– Concilier entre le profit et l'éthique et ce en instaurant des principes islamiques dans leurs opérations, en offrant à l'argent ses deux dimensions économique-sociale et en privilégiant le principe d'association aux risques ;

– Réaliser des objectifs de rentabilité et de solvabilité à travers l'adoption de stratégies bien ciblées pour l'accroissement des parts de marché et aussi la diversification du portefeuille d'emplois ;

– Contribuer à la croissance économique en assurant une solidarité entre bailleurs de fonds et investisseurs, à travers la formule participative, en mobilisant les ressources financières et en proposant des modes de financements adéquats et attrayants ;

– Assurer un bien-être social en contribuant à la redistribution des revenus par la mobilisation des fonds de la zakat et en finançant des associations caritatives.

Enfin, les banques islamiques financent des opérations liées à l'économie réelle et participe activement au développement de son environnement.

### **1.3 Mécanismes de fonctionnement de la banque islamique**

#### **a) Fonctionnement de la BI**

Pour mieux comprendre le fonctionnement d'une banque islamique, il est nécessaire de cerner son rôle. En effet, sa mission principale est l'intermédiation financière, elle consiste à regrouper deux parties de différentes situations financières et dans lesquelles, la première possède une capacité de financement et l'autre présente un besoin de financement. Cela, permettra de sécuriser les transactions ainsi que les paiements au sein de la banque islamique.

« Cependant, il faut noter qu'une banque islamique de manière générale a le même fonctionnement que les banques classiques. Ainsi, une banque islamique bénéficie aussi de subventions. Ses ressources proviennent également des commissions sur les services rendus, des capitaux ou des dépôts. »<sup>1</sup>

Il faut savoir aussi, que ce que rapporte un individu sert à financer ce qu'une autre personne souhaite obtenir, notamment acquérir un bien immobilier ou financer un projet de création d'entreprise. La banque islamique va collecter les dépôts de ses clients comme une banque

---

<sup>1</sup> <https://www.egi-patrimoine.fr/banque-islamique/>.consulté le 26/02/2025

## Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques

conventionnelle. Ces mêmes dépôts lui permettront de financer l'actif qui, in fine, lui permettra d'obtenir des retours sur investissement pour se rémunérer avec ses déposants.<sup>1</sup>

Puisque le recours à l'intérêt est interdit à la banque islamique, contrairement à la banque conventionnelle qui tire ses revenus en jouant sur les taux d'intérêt créditeur et débiteur, celle-ci collecte des dépôts qu'elle emploiera dans diverses opérations fondées sur le principe des partages des pertes et des profits ou des transactions non basées sur un taux d'intérêt fixe et prédéterminé.

De ce fait, la banque islamique gère les fonds des déposants et partage avec eux les profits et les pertes. (Principe de partages des pertes et des profits)

### b) Comparaison entre les banques traditionnelles et les banques islamiques

On peut citer plusieurs points qui font la différence entre les deux banques

- **Conformité avec les principes de la Charia islamique :**

Les opérations effectuées par les banques islamiques doivent être conformes avec les principes de la Charia contrairement aux banques conventionnelles

- **Pas d'intérêts ou zéro Riba :**

La banque islamique s'oppose au système bancaire classique qui repose sur le paiement des intérêts et elle ne peut jamais donner des crédits qui engendrent des intérêts car la notion d'intérêts ou Riba est interdite en islam.

- **Le partage des risques :**

Les banques classiques n'assument pas les risques liés aux opérations financières : chaque client doit être responsable de ce qu'il va affronter, en revanche les banques islamiques fonctionnent selon le principe du partage des risques, autrement dit, les aléas sont partagés entre l'investisseur et la banque.

- **Tangibilités des actifs et actions financières :**

Les opérations financières effectuées par la banque islamique doivent être adossées par un actif tangible. C'est-à-dire que le bien réel qui constitue l'objet de la transaction doit être clairement identifié ce qui garantit sa traçabilité alors que les produits d'assurance sont considérés comme

---

<sup>1</sup> <https://www.sunnakapital.com/blog/finances-islamiques/comment-fonctionne-une-banque-islamique/> CONSULTER LE 26/02/2023

## Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques

un bien réel. Alors la finance islamique interdit le commerce d'argent écarte et tous les profits tirés d'une transaction purement financière. De ce fait, la BI s'appuie sur la notion « monnaie contre l'actif tangible » par contre la BC assure la notion « monnaie contre monnaie. »

Alors on trouve qu'une banque conventionnelle ne partage pas les pertes et ne supporte pas les risques avec l'entrepreneur, tandis que la finance islamique se base sur la notion de partage, impliquant que les risques sont partagés entre l'investisseur, l'entrepreneur et la banque

**Tableau 1 : comparatif du fonctionnement entre la banque islamique et la banque conventionnelle**

<b>Banque islamique</b>	<b>Banque conventionnelle</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Se base sur les principes de la finance islamique</li><li>- La marge bénéficiaire uniquement sur les transactions effectuées</li><li>- Le partage des risques et des profits</li><li>- La matérialité des échanges</li><li>- L'absence de pénalités de retards de remboursement</li><li>- Investit dans des projets et des entreprises avec les clients</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Opère selon le système bancaire classique</li><li>- Les intérêts (sur l'épargne, les crédits, les pénalités)</li><li>- Le profit à court terme et absence de partage des risques</li><li>- La spéculation</li><li>- Les produits dérivés financiers qui jouent le rôle d'assurance</li><li>- Fait des investissements pour son propre compte</li></ul>

Sources : élaboré par moi-même

# Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques

## Section 2 : Généralité sur le financement des banques islamiques

La banque islamique offre à ses clients une gamme diversifiée de produits et services tout en respectant les principes de la Charia, on peut dire que la finance islamique et la finance conventionnelle ont la même finalité qui est de proposer des solutions de financement qui répondent aux besoins des investisseurs. Après avoir expliqué le fonctionnement de la banque islamique qui est l'intermédiation financières, maintenant il fait savoir quel mode de financement adopter par les BI.

### 2.1 Les instruments de dette : le transfert d'actif

Un financement islamique ne peut avoir pour objet un investissement dans une activité interdite par la Charia. Aucun investissement ne peut ainsi être réalisé par un financier islamique dès lors qu'il porte sur des produits haram activités illicites telles que l'alcool et les jeux de hasard.... Etc.

Tout comme la banque conventionnelle, la banque islamique offre des instruments financiers avec des différences fondamentales. Les instruments de dette islamiques, qui sont en réalité des instruments d'échange, prévoient une répartition du risque spécifique et exclu la rémunération sous forme d'intérêt, les contrats de financement islamique les plus utilisés sont :

#### 2.1.1 Mourabaha : financement basé sur le principe du coût majoré

La Mourabaha est un contrat par lequel un client qui souhaite acquérir des marchandises ou un bien quelconque fait intervenir la banque pour acheter ces biens<sup>1</sup>. Elle pourrait se matérialiser par l'achat du bien ou de l'équipement par la banque qui le revend au client à un prix majoré. La banque permet au client de payer en versements échelonnés<sup>2</sup>. Le vendeur informe l'acheteur du coût d'acquisition du bien et négocie avec lui une marge de profit. Prix, marge incluse, habituellement payé en versements échelonnés<sup>3</sup>.

On peut définir également la Mourabaha comme un produit basé sur le principe du cout plus marge, dans un contrat Mourabaha, un financier acquit un actif pour le compte de son client et

---

<sup>1</sup> Affaki, G., Bourabiat, F., Bouregghda, « La finance islamique à la française : un moteur pour l'économie une alternative éthique », édition Secure Finance, Paris, P183

<sup>2</sup> Soumare, I, « La pratique de la finance islamique. Assurances et gestion des risques »,vol. 77(1-2). 2009, P.66

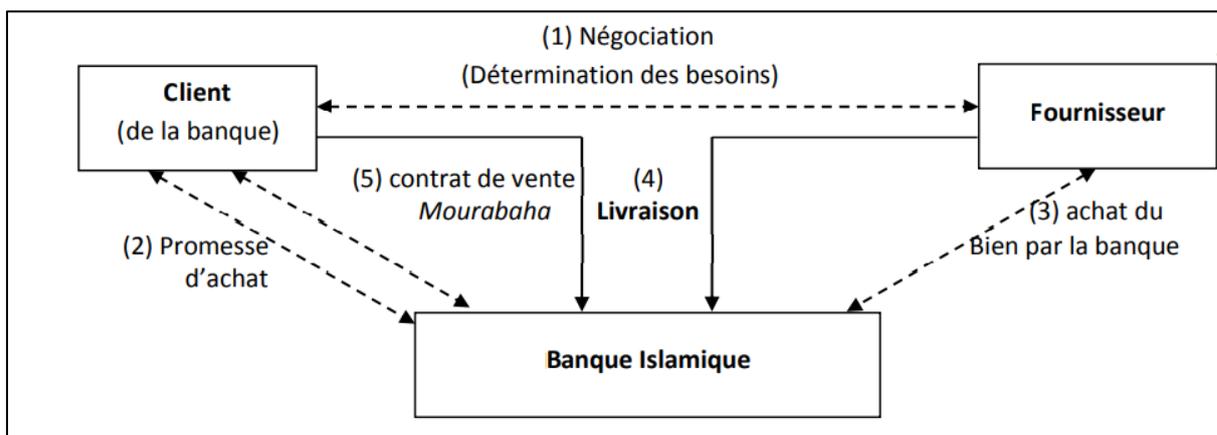
<sup>3</sup> MARTENS, Op cit, P 487

## Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques

le lui revend ensuite moyennant des paiements souvent échelonnés sur une période donnée. En pratique, le prix de revente est égal au coût d'acquisition majoré d'une marge, convenue entre les parties. Les modalités de paiement à terme ainsi que les prix de revente et les marges associées sont convenues et acceptés au préalable par les deux parties.

La Mourabaha est un mode de financement qui permet aux banques islamiques de financer, dans le respect de leurs principes, aussi bien les besoins d'exploitation de leur clientèle (stocks, matières premières) que leurs besoins d'investissement.

**Figure 3: le contrat Mourabaha**



Source : CAUSSE-BROQUET, G. (2012). La Finance islamique. Paris: Revue Banque. P. 60

(1) Le client-acheteur prend contact avec le fournisseur, négocie et définit les caractéristiques des marchandises dont il a besoin. Il communique les informations à sa banque qui lui fixe un prix.

(2) Le client-acheteur signe une promesse d'achat à la banque islamique, assortie ou non d'un dépôt de garantie.

(3) La banque islamique et le fournisseur s'engagent dans un contrat d'achat. Dans ce contrat sont précisées les modalités d'achat. La banque peut charger un agent, voire le client-acheteur d'effectuer ce travail.

(4) La livraison est effectuée au profit de la banque.

(5) Un contrat Mourabaha est signé entre la banque islamique et son client acheteur pour un prix comprenant le coût de revient plus une marge. Ce contrat prévoit les modalités de paiement.

## Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques

Ce contrat est le plus répandu dans la finance islamique. La majorité des banques et institutions financières islamiques utilisent la Mourabaha comme un mode de financement islamique.

### 2.1.2 Ijara ( leasing ) : Le crédit-bail basé sur le principe de coût majoré

L'Ijara est l'équivalent arabe du mot « location ». C'est un instrument souvent utilisé pour financer les actifs mobiliers ainsi, pour le financement des projets d'infrastructure à long termes. Le financier (la banque) reste le propriétaire de l'actif et supporte tous les risques qui y sont associés. Dans ce mode de financement, l'actif n'est pas revendu au client mais il est plutôt donné en location en contrepartie du versement de loyers.

Gueranger François a défini le contrat Ijara par : « d'un contrat de location d'un bien comprenant une possibilité de transfert de la propriété de ce bien au profit du locataire »

On peut dire aussi que c'est un terme désigne donc un contrat de location-vente ou un contrat de crédit-bail. Du point de vue de la charia, tous les biens peuvent être loués, excepté l'argent et les biens immédiatement détruits par l'acte de consommation (comme la nourriture et le carburant)<sup>1</sup>. Le contrat de leasing n'est pas la vente d'un bien mais la vente de son usufruit à savoir le droit de l'utiliser, pour une période de temps déterminée.

Ce contrat se déroule en trois (03) étapes :

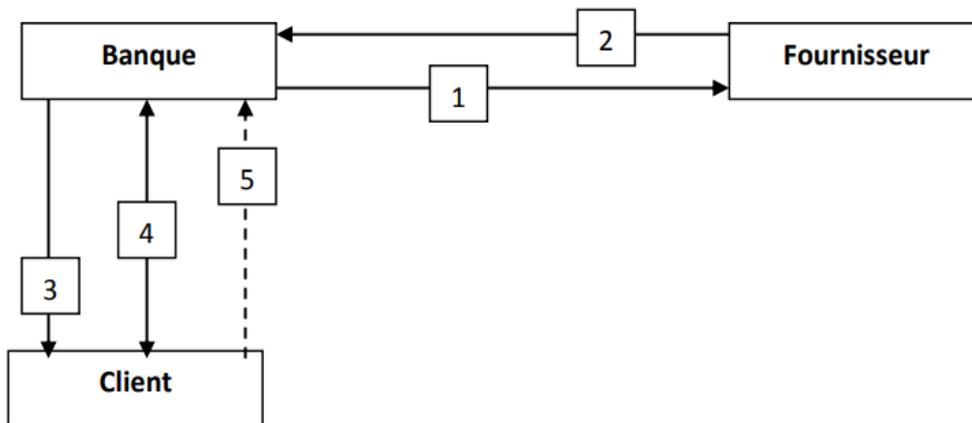
- La banque acquiert le bien et le met en location pour son client.
- Le client verse des loyers périodiques à sa banque.
- Le transfert de propriété se fait au terme du contrat.

---

<sup>1</sup> Guermas-Sayegh, L, « La religion dans les affaires : la finance islamique », édition Fondapol, 2011, P21

# Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques

Figure 4: Le contrat Ijara



Source : BOUZEROUATA, I. & BEN BAYER, H. (Septembre 2017). *La Réorientation de la PME Algérienne vers la finance islamique*. Maghreb Review of Economics and Management. P. 167

- (1) Paiement au comptant
- (2) Transfert de la propriété de l'actif
- (3) Location de l'actif
- (4) Mise en place du contrat Ijara
- (5) Paiement des loyers avec option d'achat

### 2.1.3 Salam

Il s'agit d'une vente à terme qui consiste à payer en avance des biens qui seront livrés à terme. Le bien vendu à terme doit être conforme à la Charia mais il peut ne pas exister au moment de la signature du contrat.

Autrement dit, ce contrat constitue une exception au principe d'interdiction du Gharar. Il est toutefois encadré par un certain nombre de conditions limitant tout abus possible. Ainsi, seuls les biens dont la quantité et la qualité peuvent être définies au moment de la transaction sont éligibles à un contrat Salam<sup>1</sup>.

Ce contrat trouve plusieurs applications, notamment pour le financement des PME ou encore dans le domaine agricole.

Le contrat SALAM se déroule dans trois étapes :

- ✓ La banque effectue le paiement au fournisseur,

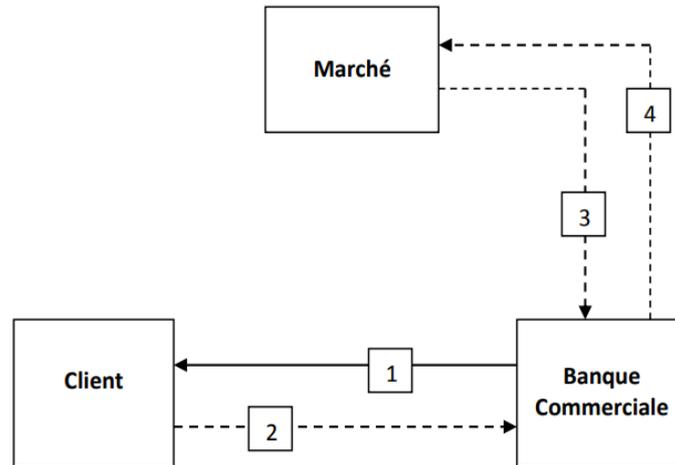
---

<sup>1</sup> K Jouaber, Op cit P17

## Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques

- ✓ Le vendeur livre les produits à la banque,
- ✓ La banque vend les produits à l'acheteur.

**Figure 5: le contrat Salam**



Source : GUERANGER, F. (2009). *Finance Islamique : une illustration de la finance éthique*. Paris: Dunod. P. 112

- (1) Le client vend des marchandises au banquier pour une livraison ultérieure mais il en encaisse le prix au comptant.
- (2) Le client livre à l'échéance convenue.
- (3) La banque cède la marchandise sur le marché, l'écart de prix constituant sa marge (positive ou négative).
- (4) La banque livre la marchandise à sa contrepartie du marché.

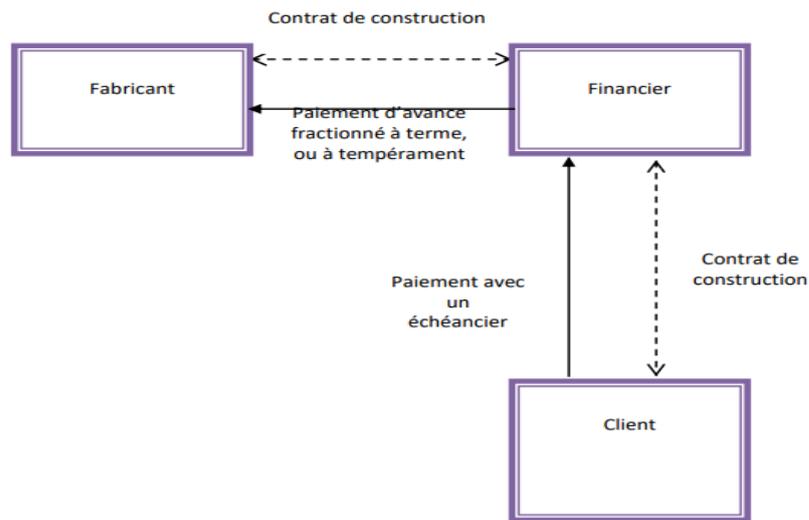
### 2.1.4 ISTISNAA

Il s'agit d'un contrat à terme mais qui diffère du contrat "Salam" dans les modalités de paiement. En effet, ce type permet une flexibilité de paiements qui pourrait s'effectuer à la signature du contrat en comptant, graduellement ou même à terme. Les paiements peuvent même être effectués en fonction de l'avancement du projet. Il est à noter que dans ce type de produit, la date de la livraison du bien n'est pas déterminée à l'avance mais les modalités de paiement doivent être spécifiées dans le contrat.

La formule ISTISNAA permet à la banque islamique d'apporter son concours dans le cadre des travaux de construction, d'aménagement, et de finition des ouvrages. Elle permet aussi le financement de la production de biens et de marchandises.

# Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques

Figure 6 : le contrat Instisnaa



Source : Boukacem Amel, op cit, P53

## 2.2 Instruments apparentés à des actions : les financements participatifs

Ces instruments reposent sur le principe de partage de bénéfices et de pertes ainsi que sur une hypothèse de prise de risque commerciale par le financier, deux instruments entrent dans ce cadre et permettent notamment d'organiser le financement et l'intermédiation bancaire. Il s'agit de Moucharaka et Moudharaba.

### 2.2.1 Moucharaka

Il s'agit d'un contrat de partage de profits et de pertes selon lequel l'entrepreneur et le financier participent à l'apport du capital et à la gestion de l'affaire. L'apport en capital est réalisé selon des pourcentages définis au préalable ainsi les profits sont distribués selon des ratios définis contractuellement. Ces profits peuvent différer de la proportion du capital investi par chaque partie mais les pertes sont toujours réparties au prorata de l'apport en capital réalisé.

Kaouther Jouaber a défini la Moucharaka comme étant : « une forme de partenariat dans lequel deux ou plusieurs investisseurs participent au financement d'un projet et en partagent les profits et les pertes, et où ils ont les mêmes droits et engagements. Les partenariats sont donc associés à la fois dans le capital et dans le profit. Ils ont tous par ailleurs la possibilité de participer à la gestion du projet s'ils le désirent, à moins que la gestion ne soit déléguée à une tierce personne »<sup>1</sup>.

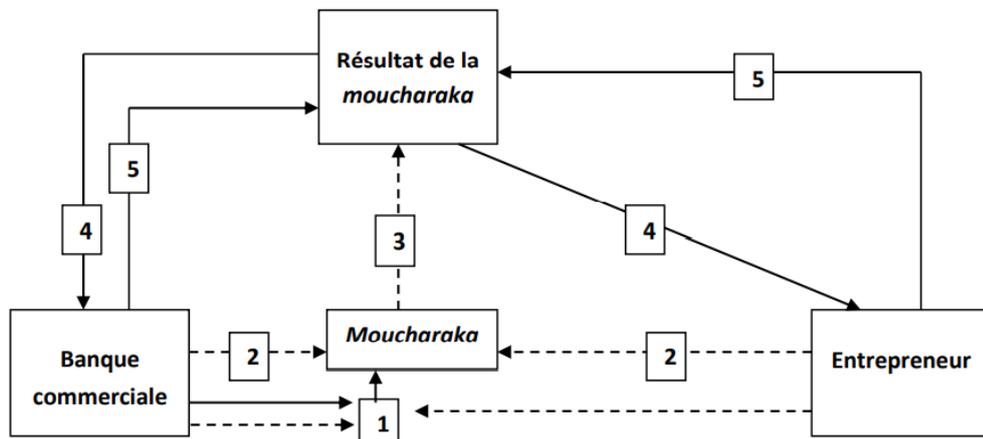
<sup>1</sup> K Jouaber, Op cit P24

# Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques

Les opérations de Moucharaka sont de deux sortes :

- ❖ La MOUCHARAKA définitive « Thabita » : dans cette forme, la participation de la banque dans un projet ou dans financement d'une opération est durable et elle reçoit régulièrement sa part des bénéfices. Autrement dit « l'objectif de la banque est de participer, de manière active et opérationnelle, au développement économique tout en plaçant ses capitaux »<sup>1</sup>.
- ❖ La MOUCHARAKA dégressive « Moutanaqissa » : dans cette forme, la banque participe au financement d'un projet ou d'une opération avec l'intention de se retirer progressivement du projet ou de l'opération après la récupération de la totalité de son capital et de sa part des bénéfices.

**Figure 7 : le contrat Moucharaka**



Source : GUERANGER, F. (2009). *Finance Islamique : une illustration de la finance éthique*. Paris: Dunod. P. 100

- (1) La banque et l'entrepreneur créent une société commune dans le cadre d'un contrat de moucharaka. Ils capitalisent la société selon une clé prévue au contrat.
- (2) La banque et l'entrepreneur gèrent l'entreprise conjointement selon les termes du contrat.
- (3) La société de moucharaka génère un résultat.
- (4) Le profit est partagé entre l'entrepreneur et la banque selon un ratio préétabli.
- (5) La perte est partagée par les parties au prorata de leur apport en capital.

<sup>1</sup> François Guéranger, « Finance islamique », Edition Dunod, 2009, P. 96

# Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques

## 2.2.2 Moudharabha

Il s'agit d'une opération dans laquelle un investisseur ( rab al-mal ) fournit un capital a un entrepreneur ( moudharibe ) qui lui fournit son expertise sans aucun apport en capital de sa part, ou les deux s'associent dans le profit.

Les profits sont définis contractuellement d'avance, mais contrairement au Moucharaka les pertes sont supportés seulement par l'investisseur (rab al-mal )

En pratique, la Moudaraba est souvent employée dans le monde de la finance islamique pour gérer des liquidités (par exemple : comptes d'investissement avec partage des profits et pertes dans le cadre desquels la banque islamique est également agie en tant que moudarib et l'investisseur en tant que (rab-al mal). Cet instrument est également utilisé pour mettre en place d'autres structures de financement islamique<sup>1</sup>.

Les contrats Moudharaba se présente sous deux formes, limitée ou illimitée<sup>2</sup> :

- **Limitée (Moudharaba al moucayada)** : le contrat porte sur un projet précis et circonscrit et le financeur, rab-al-mal n'investira que son argent ;

- **Illimitée (Moudharaba al moutlaca)** : le moudharib n'est pas tenu d'informer l'investisseur de la teneur du projet. Toutefois, le gestionnaire doit respecter les principes de prudence et agir en bonne foi. Il doit en effet gérer les ressources financières de l'investisseur, rab-al-mal pour dégager un bénéfice optimal.

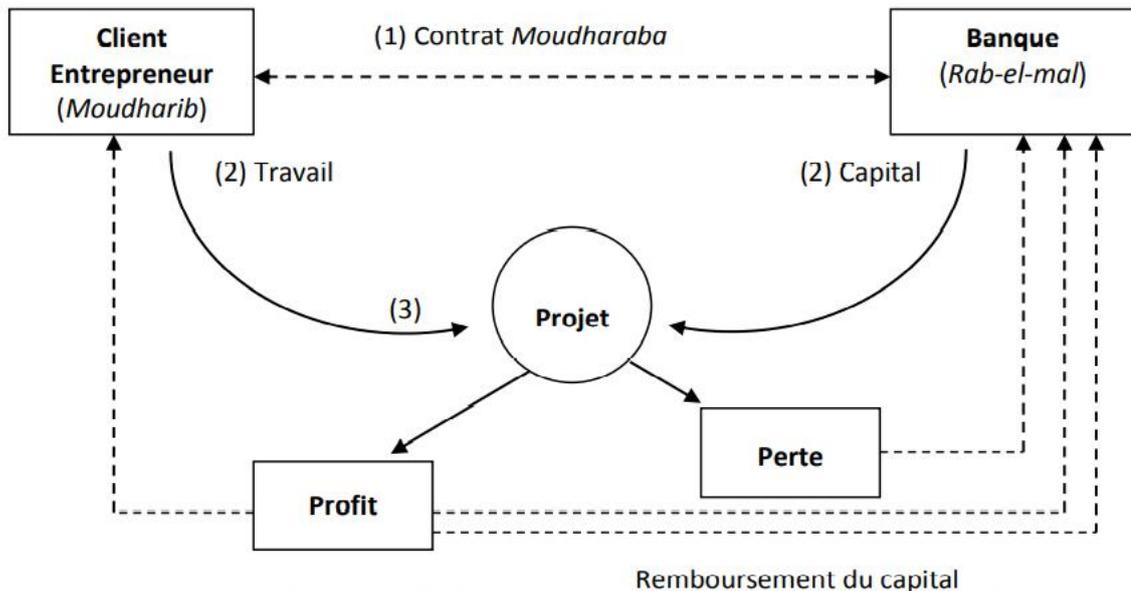
---

<sup>1</sup> Heindrich. J-B, « Les principaux contrats de financement utilisées par les banques islamique », in revue banque, n478, Paris, 1987.

<sup>2</sup> Aldo Lévy, « Finance islamique », Edition La Croisee Des Chemins, 2018, P76

## Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques

Figure 8: le contrat Moudharaba

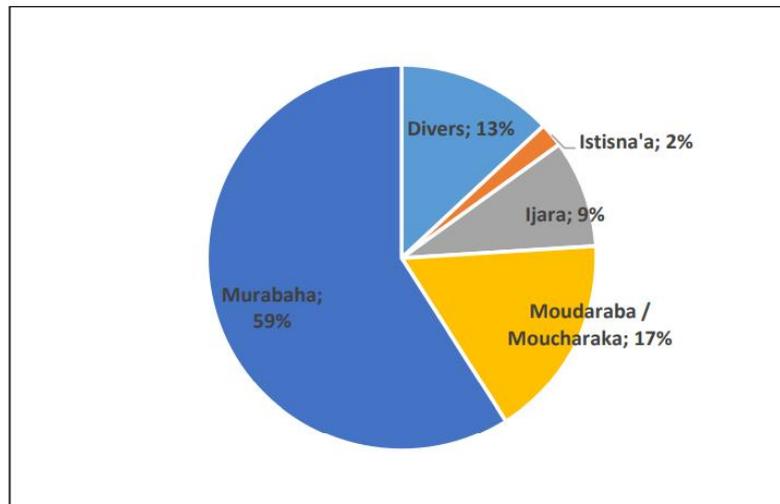


Source : CAUSSE-BROQUET, G. (2012). *La Finance islamique*. Paris: Revue Banque. P. 51

- 1- Un client de la banque a projeté de réaliser un projet dans son entreprise, celui d'agrandir un de ses magasins, ce qui lui permettra d'augmenter son chiffre d'affaires. Il s'adresse à sa banque pour obtenir un financement nécessaire à la réalisation de ce projet. Il signe avec sa banque un contrat moudharaba. La banque sera l'investisseur (rab-al-mal), il sera l'entrepreneur (moudharib). Le contrat précise : l'opération envisagée, le montant du capital versé, la durée du contrat, le mode de répartition des profits et pertes
- 2- La banque apporte le capital, l'entrepreneur le travail. Pendant toute la durée de réalisation du projet l'entrepreneur en est responsable, la banque n'intervient pas dans la gestion.
- 3- A l'issue du contrat, les profits sont répartis selon les modalités définies dans le contrat. En cas de perte, seule la banque les supporte.

# Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques

**Figure 9 : Répartition des actifs islamiques selon le type de produits**



Source : ELYES.J, OLIVIER.P, Op.cit., p.47.

## 2.3 Autres opérations financières

### 2.3.1 Sukuk : Certificat d'investissement

Le mot SUKUK est un mot arabe, c'est le pluriel du « SAK » qui veut dire « document financier permettant au titulaire de bénéficier de la somme d'argent indiqué sur celui-ci »<sup>1</sup>

Selon l'IIFM (International Islamic Financial Market) : le sukuk est un certificat d'investissement qui pourrait être vu comme étant l'équivalent islamique des obligations conventionnelles avec néanmoins des différences fondamentales.

Les Sukuks ne sont ni tout à fait des obligations ni tout à fait des actions. Ce sont des capitaux hybrides, comme des quasi-fonds propres, car ils représentent d'abord une part de l'actif sous-jacent ; ensuite, les souscripteurs ne peuvent pas recevoir de revenus fixes mais une participation aux pertes et profits ; enfin, la maturité correspond à la fin du projet économique ('actif sous-jacent) et non à une échéance financière<sup>2</sup>.

Les Sukuk permettent alors aux investisseurs de détenir des participations dans les actifs sous-joints avec une rémunération, on distingue 14 types de Sukuks qui sont définies par l'AAOIFI, mais dans le terrain les utilisés sont « Sukuk Al-Ijara », « Sukuk Al- Wakala/Moudharaba », « Sukuk Al-Moucharaka » et « Sukuk Al-ISTISNAA ».

<sup>1</sup> Mzid, W, « La finance islamique : principes fondamentaux et apports potentiels dans le financement de la croissance et du développement », édition Economic agendas of islamic actors, Octobre 2012, p 61

<sup>2</sup> Levy, A. Op.Cit P. 136

# Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques

## 2.3.2 Qardh Al-Hassan

Il s'agit d'un instrument de dette « gratuit » qui se rapproche plus d'une aide financière que d'un crédit commercial. C'est en effet, un prêt sans intérêt qui pourrait être utilisé dans des situations spécifiques. Par exemple, lorsqu'une entreprise ou un individu est en difficulté ou s'il souhaite favoriser le développement d'un nouveau secteur<sup>1</sup>.

Le Qard-Hassan est la seule forme de prêt d'argent qui est autorisée en Islam, étant donné que les autres types de contrat ne peuvent être considérés comme des prêts au sens strict. Ce prêt présente en général, un caractère social. Il est octroyé, par les banques, sur les ressources de la zakat (et non sur les dépôts), pour venir en aide aux personnes se trouvant dans une situation de besoin temporaire (étudiant, décès, mariage, circoncision d'un enfant...). Il est également utilisé en complément d'un ou de plusieurs contrats. Les modalités de remboursement sont convenues par les deux parties<sup>2</sup>.

Par conséquent, ce prêt est davantage considéré comme une forme de charité plutôt que comme une entreprise autonome, financée par des dons tels que la ZAKAT (l'aumône constituant l'un des cinq piliers de l'Islam) ou SADAQA (charité volontaire)<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> H. Smith, op, cit, p.13

<sup>2</sup> Affaki, G., Bouriate, F., B, M., Chaar, A. M., Chebli, A. S., Coste, F., et al, P.130

<sup>3</sup> <https://www.microfinancegateway.org/fr/library/les-contours-de-la-microfinance-islamique-secteur-aularge-pote> consulter le 6/3/2023

# Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques

## Section 3 : généralité sur les risques bancaires

L'environnement bancaire est devenu très instable et très vulnérable face aux différentes fluctuations du domaine monétaire, face à ces différentes perturbations, les banques sont de plus en plus menacées par une diversité de risques nuisant à son activité et à sa position sur le marché financier. La banque est souvent présentée comme un portefeuille du risque, le risque est une exposition à un danger potentiel, inhérent à une situation ou une activité.

On trouve que réduire le danger et réduire le risque sont deux choses distinctes. La réduction des risques est une démarche ancienne par rapport à celle de la réduction des dangers. Donc le risque apparaît comme l'un des défis actuels des dirigeants pour le définir, le mesurer et le gérer pour améliorer la performance.

Cependant, le comité de bale II a exigé aux banques d'adopter une classification des risques qui se distingue en trois catégories, à savoir

- Le risque de crédit.
- Les risques de marché.
- Les risques opérationnels

### 3.1 Initiation sur les risques bancaires

#### 3.1.1 Définition de la notion de risques bancaire

D'après l'ISO, le risque est la possibilité d'occurrence d'un événement ayant un impact sur les objectifs, il se mesure en termes de conséquences et de probabilité

Il est défini également, comme une exposition à un danger potentiel, inhérent à une situation ou une activité, ce danger bien identifié est associé à un événement ou une série d'événements, parfaitement descriptibles, dont on ne sait pas s'ils se produiront mais dont on sait qu'ils sont susceptibles de se produire. En finance, le risque se définit comme étant l'incertitude sur la valeur future d'une donnée actuelle (actif financier). Il correspond à une possibilité de *perte monétaire* due à une incertitude que l'on peut quantifier<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> <https://wikimemoires.net/2011/05/definition-risque-bancaire-types-bancaires> consulté le 8/3/2023

# Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques

On peut définir le risque aussi comme étant : « la probabilité qu'un événement ou une action puisse avoir des conséquences néfastes sur l'activité.<sup>1</sup> »

## 3.2 Les risques en communs entre les banques conventionnelles et islamiques

Il existe trois types de risques bancaires :

### 3.2.1 Risque de crédit

Le risque de crédit, appelé également le risque de contrepartie, il s'agit d'un risque inhérent à l'activité d'intermédiation traditionnelle, selon SYLVIE de Coussergues et GAUTIER Bordeaux « le risque de contrepartie désigne la défaillance de la contrepartie sur laquelle une créance ou un engagement est détenu<sup>2</sup> »

Le risque de crédit est l'un des risques les plus importants pour une institution bancaire dont la mission principale est l'intermédiation financière. Il provient de la probabilité de retard et de délai de paiement, d'une contrepartie sur laquelle est détenue une créance ou encore un engagement hors bilan assimilable à une créance<sup>3</sup>.

Il est considéré comme le plus vieux risque dans les banques, le risque de crédit est caractérisé par le non remboursement du contrepartie qui lui engendre une défaillance et une détérioration. De ce fait, la banque subit une perte en capital et en revenu, la perte qui est considérablement plus importante que le profit réalisé sur cette même contrepartie non défaillante.

Il y a trois types de risques de crédit : le risque de défaut, Le risque de dégradation de qualité de crédit (Spread de crédit) et le risque lié à l'incertitude du recouvrement, une fois le défaut survenu.

### 3.2.2 Le risque de marché

Le risque de marché résulte d'une évolution défavorable du prix d'un actif, c'est le disfonctionnement de marché, en général il est négocié sur un marché et qui n'a pas comme origine la détérioration de la solvabilité, sinon on est renvoyé au cas du risque de contrepartie.

---

<sup>1</sup> Jacob, H & Sardi, A. « Management des risques bancaires ». édition AFGES, 2001, P 23

<sup>2</sup> Gaussergues Sylvie, Gautier Bourdeaux, « gestion de la banque », édition DUNOD, Paris, 2010, P12

<sup>3</sup>K.Jouaber , Op Cit, P.48

## Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques

Le risque de marché se définit comme l'impact qui peut avoir des changements de valeur des variables de marché sur la valeur des positions prises par l'institution<sup>1</sup>.

En effet, Henri JACOB et Antoine SARDI, pensent que « les risque de marché sont les pertes potentielles résultant de la variation du prix des instruments financiers détenus dans le portefeuille de négociation ou dans le cadre d'une activité de marché. Ces instruments financiers sont soumis au risque de taux d'intérêt, au risque de change »<sup>2</sup>.

Selon le comité de Bale II les risques de marché sont définis comme étant : « des risques de pertes sur des positions de bilan et de hors bilan à la suite de variations des prix du marché »

Le risque de marché englobe 3 types sont les suivant :

- ❖ **Risque de taux d'intérêt** : ce risque découle de la variation des taux d'intérêt qui aura pour conséquence d'impacter les montants des actifs et des engagements de la banque faisant lui subir des pertes
- ❖ **Risque de change** : ce risque est lié à l'éventualité de voir la parité de la devise (monnaie de facturation) varier à l'avenir de sorte à lui faire subir une perte
- ❖ **Risque de prix** : ce risque est lié à la variation du prix du certain produits qui lui engendre des pertes.

### 3.2.3 Le risque opérationnel

Selon le document du comité de Bale, le risque opérationnel définit comme le « risque de pertes directes ou indirectes d'une défaillance attribuable à des procédures, personnels, systèmes internes ou événements extérieurs »<sup>3</sup>.

Les exemples suivants illustrent les principales réalisations du risque opérationnel<sup>4</sup> :

- Défaillance de systèmes ou processus ;
- Perturbation ou interruption d'activité ;
- Violation d'information ayant trait a la sécurité, l'intégrité ou la confidentialité ;
- Falsification d'identité, piratage et transactions non autorisées ;
- Actes ou omissions intentionnels et involontaires ;

---

<sup>1</sup>M.Ruimy, La finance islamique, édition farnaud fernal, 2008, p.132

<sup>2</sup> Jacob Henri, Sardi Antoine, « management des risques bancaire », édition afges, paris, 2001, p 2

<sup>3</sup> K.Jouaber, Op cit, P52

<sup>4</sup> Hirigoyen Gérard, op.cit, p 75

## Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques

- Fraude et vol commis par des employés ou des personnes externes ;
- Menaces et attaques terroristes ;
- Catastrophes naturelles.
- Erreur de transaction ;

### 3.2.4 Les risques spécifiques aux banques islamiques

Après avoir cités les différents risques encourus par la banque conventionnelle, on peut dire que la banque islamique ne fait pas l'exception face à cette conception, la banque islamique est confrontée à plusieurs risques communs à l'ensemble du secteur bancaire.

Mais on peut constater d'autres risques qui sont liés à la nature de la banque islamique et à la spécificité des produits financiers islamique.

#### 3.2.4.1 Le risque du non-respect de la Charia

Comme son nom l'indique, il découle de la négligence et l'oubli des conditions de validité selon les standards de la Charia, d'un produit, d'un mode opératoire ou d'une opération.

Selon le Comité de Bâle<sup>1</sup> 1, le risque de non-conformité est défini par un risque de sanction judiciaire, administrative ou disciplinaire, de perte financière, d'atteinte à la réputation, du fait de l'absence de respect des dispositions législatives et réglementaires, des normes et usages professionnels et déontologiques, propres aux activités des banques.

Certaines infractions peuvent être formalisées sans impact financier sur la banque, mais d'autres peuvent être finalement annulées sans possibilité de rectification par le Conseil de la charia. Dans ce cas, le produit généré par la transaction doit être reversé à une association caritative (œuvres de bienfaisances) et le risque secondaire est une atteinte à la réputation de la banque.

#### 3.2.4.2 Les risques liés à la qualification des instruments financiers islamiques

De nombreuses institutions financières islamiques sont établies dans des pays à double régime, c'est-à-dire que le système juridique et financier islamiques fonctionnent dans un contexte où le système valable est le système juridique et financier conventionnel. La qualification des systèmes instruments financiers islamique pose alors un problème pour les organes officiels comme les juridictions, l'administration fiscale et le commissaire au compte

---

<sup>1</sup> Étude du Rapport annuel de la Commission bancaire – 2003 ; P165 .

# Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques

## 3.2.4.3 Autres risques

### a. Risques liés au stock

Ce risque émane de la spécificité du mode de financement des banques islamiques, mode qui repose sur des opérations d'achat/vente sous forme d'une Murabaha, ou de location sous forme d'une Ijara, afin de pouvoir réaliser des gains, alors que tout surplus ou gain issus d'une opération de prêts classiques, est considéré comme du Riba. Ce qui implique la constitution d'un stock de biens pour les banques, qui va servir par la suite aux opérations. La constitution de ce stock sera bien évidemment accompagnée d'un risque de gestion, un risque de perte des produits stockés, un risque de livraison pour les clients, ou même un risque de non-conformité par rapport aux besoins exprimés initialement par le client<sup>1</sup>.

### b. Risque d'abandon des opérations de financements

Le risque d'abandon des opérations de financements est un autre exemple des spécificités du mode de financement des banques participatives, notamment via les produits Mourabaha et Ijara. En effet, les banques, et afin de réduire les autres risques, notamment liés au stock, privilégient l'achat du bien objet de financement, sur demande du client. Cependant, si le client décide d'abandonner l'opération après que le bien soit acheté par la banque, cette dernière devra trouver un autre acheteur pour le bien, au risque de le vendre à un prix moindre que son coût.

### c. Le risque commercial translaté

Ce risque résulte de la concurrence entre une banque islamique et une banque conventionnelle<sup>2</sup>. Les produits offerts par la banque islamique à leurs déposants ont la particularité de ne pas proposer des rémunérations connues à l'avance sous la forme de taux d'intérêt, comme c'est le cas de la banque conventionnelle. La rémunération, quant à elle est définie selon le principe de partage des profits et des pertes. Cette particularité expose les déposants à un risque de volatilité, de taux de rentabilité de leurs placements. Celui-ci étant corrélé à la rentabilité des projets financés par la banque. Les clients auront tendance à retirer leurs fonds aux bénéfices des banques conventionnelles. Lorsque la rentabilité réalisée n'est pas satisfaisante des taux de marché<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Abdelilah El Attar, Mohammed Amine Atmani, « la gestion des risques des produits financiers islamiques : essai de modélisation » 2015, P14.

<sup>2</sup>K.Charif, « Finance islamique : Analyse des produits financiers islamiques », édition école de Genève, P 44

<sup>3</sup>K Jouaber, Op cit, P58

## Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques

### d. Le risque d'investissement

Les banques islamiques, offrent un financement sous les principes du partage de profit et des risques avec ses déposants. Cela veut dire, le risque d'investissement dans les banques islamiques découle des choix de placement de la banque, puisqu'en investissant en capital, la banque encourt le risque d'une perte de ses apports, perte qu'elle partage avec ses déposants.

### 3.3 Les risques liés aux produits financiers islamiques

Le tableau suivant résume les plus importants risques spécifiques des produits financiers :

**Tableau 2 : Les risques spécifiques des produits financiers**

Contrat	Risques classiques	Risques spécifiques
Mourabaha	Le non remboursement	<ul style="list-style-type: none"><li>- Annulation du contrat par le client après avoir donné l'ordre et payé.</li><li>- La contrepartie ne respecte pas les échéances. Ce retard de paiement peut causer des pertes pour la banque.</li><li>- non-livraison des marchandises par le fournisseur ; Il n'y a donc aucune obligation de rembourser le client donateur</li></ul>
Ijara	Non-paiement des loyers par le locataire	<ul style="list-style-type: none"><li>-Défaut ou retard de paiement des loyers par le locataire.</li><li>- Défaut de livraison du bien</li><li>-Risque de prix : Lorsque le client annule le contrat, la banque est obligée de trouver un nouveau locataire ou acheteur à un prix inférieur au prix de location initial ou au prix d'achat</li></ul>
Salam	Non livraison de la marchandise achetée	<ul style="list-style-type: none"><li>- Retard/défaut de livraison du bien à la date convenue selon la qualité et la quantité spécifiées dans le contrat.</li><li>- Obligation de la banque de remboursement du prix ou achat d'un bien similaire pour honorer le deuxième contrat.</li><li>- La livraison du bien sans respecter les modalités spécifiées dans le contrat (qualité, quantité) Défaut de paiement du client.</li></ul>

## Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques

		- Dans le cas d'un contrat agricole, le risque de contrepartie peut être dû à des facteurs climatiques
ISTISNAA	Non règlement du prix par le client	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Retard de livraison de l'actif fabriqué/construit par l'entreprise chargée des travaux. La banque islamique s'expose au risque de non achèvement de la construction ou fabrication de l'actif parallèle</li> <li>- La réalisation de l'ouvrage sans respecter les prescriptions techniques et les modalités spécifiées dans le contrat.</li> <li>- Défaut/ retard de paiement du client acheteur qui ne peut pas honorer ses engagements bien que la construction du bien progresse.</li> </ul>
Financement participatif « Moudaraba et Moucharaka »	Non remboursement du capital investi Non-paiement des bénéfices	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La perte du capital investi</li> <li>- La responsabilité de la contrepartie ne peut être engagée qu'en cas de faute lourde, difficile à prouver</li> </ul>

Sources : élaboré par moi-même

# Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques

## Conclusion du chapitre I

En résumé, les résultats conclus de ce premier chapitre sont :

La finance islamique émerge comme une alternative éthique et viable aux institutions financières conventionnelles.

Elle opère conformément aux principes de la charia islamique, mettant l'accent sur la transparence et la participation équitable des parties prenantes.

Les banques islamiques utilisent différents outils et mécanismes financiers conformes à la charia, et propose des produits financiers répond aux besoins des clients

Une analyse approfondie des risques associés à chaque produit financier islamique a été réalisée.

La finance islamique est considérée comme une forme de finance moderne et représente une évolution significative dans le paysage financier mondial

## **Chapitre II**

### **Introduction sur le produit ISTISNAA**

## **Chapitre II : Introduction sur le produit ISTISNAA**

### **Introduction du chapitre II**

Dans le chapitre précédent, on a essayé de cerner les modes de financement islamique et leurs spécificités, cette finance qui offre plusieurs produits aidant les gens à trouver des solutions à leurs besoins dans un cadre religieux respectant la charia, et parmi ces produits offerts utilisés par la banque islamique on trouve Al-ISTISNAA

Ainsi, on va parler du produit ISTISNAA, son fonctionnement et sa gestion des risques. Aussi, la mise en œuvre du produit ISTISNAA et des considérations clés pour une mise en œuvre efficace. Enfin, les risques associés à ce produit et comment peuvent-ils être gérés efficacement.

## Chapitre II : Introduction sur le produit ISTISNAA

### Section 1 : généralité sur le produit ISTISNAA

Le produit ISTISNAA est une vente à terme qui implique un engagement ferme du vendeur à produire le bien spécifié, même si l'acheteur n'a pas encore payé le prix convenu. Il s'agit d'un outil de financement important qui permet de respecter les principes de la charia en offrant une alternative aux produits financiers conventionnels

#### 1.1 Définition du produit ISTISNAA

##### a) Définition

Un produit islamique ISTISNAA est un contrat de vente à terme utilisé dans la finance islamique. Il permet à un client de commander un bien spécifique auprès d'un fournisseur ou d'un fabricant à un prix convenu à l'avance et de payer pour ce bien à une date ultérieure une fois qu'il est livré.

Le mot ISTISNAA est le dérivé d'un mot arabe « sana'a » cela signifie la fabrication et la construction d'une chose, on fait appelle au ISTISNAA quand une personne demande quelque chose à fabriquer<sup>1</sup>.

ISTISNAA s'apparente à un contrat commercial dans lequel une partie demande à une autre de produire ou de construire une œuvre moyennant une rémunération échelonnée ou à terme.

Le produit ISTISNAA peut être défini comme étant « un contrat d'achat d'un bien à manufacturer ou à construire ultérieurement, pour un prix défini, payé selon un échéancier convenu entre les deux parties. L'objet de ISTISNAA, est souvent inexistant au moment de la signature du contrat, mais il sera livré après sa fabrication »<sup>2</sup>

Il s'agit d'une variante qui s'apparente au produit salam à la différence que l'objet de la transaction porte sur la livraison, non pas de marchandises achetées en l'état, mais de produits

---

<sup>1</sup> <http://www.vernimmen.com/Practice/Glossary/definition/ISTISNAA%20.html> consulté le 10/02/2023

<sup>2</sup> Sghaier Asma, « finance islamique :aspect critique de la finance conventionnelle », édition L'Haramattan, 2021, p66

## Chapitre II : Introduction sur le produit ISTISNAA

finis ayant subi un processus de transformation<sup>1</sup>. Cette technique permet à la banque de servir son client en sous-traitant auprès d'un tiers spécialisé<sup>2</sup>.

Les Hanafites et les Malikites considèrent le contrat de l'istisnaâ comme une forme particulière du contrat as-salam. L'istisnaâ se définit également comme étant un arrangement entre deux parties, demandeur et un fabricant, où le premier s'engage à acquérir auprès du second un produit déterminé. A la différence du salam, l'acheteur n'est pas tenu de s'acquitter de la totalité du montant au moment de la signature du contrat.

En fait, le contrat peut ne pas porter sur une quantité déterminée pour une période déterminée. Le paiement se fait par tranche pendant la période du contrat sans date précise<sup>3</sup>.

L'ISTISNAA est considéré comme un produit financier conforme aux principes de la charia, qui interdisent le paiement ou la perception d'intérêts (riba) et encouragent les transactions commerciales basées sur la coopération et le partage de risques et de profits entre les parties.

Selon la norme 11 de l'AAOFI<sup>4</sup>, le produit ISTISNAA est une vente à terme dans laquelle un fabricant (le vendeur) s'engage à fabriquer et à livrer un bien spécifique à un acheteur (l'acheteur) à une date future convenue à l'avance, moyennant un prix convenu. L'AAOFI précise que le contrat ISTISNAA doit être conclu avant que le vendeur ne commence à fabriquer le bien, et que le prix doit être fixé à l'avance et ne doit pas dépendre du coût réel de la fabrication. En outre, le contrat doit spécifier les caractéristiques du bien à fabriquer, la date de livraison et les modalités de paiement convenues.

L'ISTISNAA est, par conséquent, utilisé beaucoup plus pour le financement des projets à long terme et en particulier les projets d'infrastructures ou des équipements lourds tels que les avions, les bateaux, etc.<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> benbayer, H. & trari-medjaoui, « H. Le développement des sources de financement des PME en Algérie émergence de la finance islamique », Université d'Oran, 2009, P. 222

<sup>2</sup> diagne, M. B, « Finance islamique : une évolution vers le modèle théorique ». Les cahiers de la Finance Islamique N° 10. 2009, P. 37

<sup>3</sup> L'institut islamique de recherches et de formation banque islamique de developpement : introduction aux techniques islamiquesde financement, Première édition 1996, P 160

<sup>4</sup> Norme N°11 AAOFI : Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions

<sup>5</sup> A Sghaier, Op cit, P66.

## Chapitre II : Introduction sur le produit ISTISNAA

### b) Les conditions de conformités de Charia

Afin d'avoir, un produit islamique ISTISNAA soit conforme aux principes de la finance islamique, il doit respecter plusieurs conditions :

- Le principe de base est que la rémunération bancaire dans le cadre de l'ISTISNAA, matérialisée par l'intervention en tant qu'entrepreneur chargé de l'exécution des travaux de construction liés à l'ouvrage contractuel, cette ingérence peut avoir lieu directement ou par l'intermédiaire d'un ou d'autre part, le contrat ISTISNAA peut impliquer la transformation d'un produit semi-fini ou d'ingrédients en un produit complet prêt à l'emploi\*.
- Le bien qui fait l'objet de ce type de contrat doit être un bien productible. A ce titre, il ne peut être l'objet dont la production « est naturelle »
- Le contrat doit préciser la nature, la quantité, la qualité, et autres spécificités des biens à fabriquer, ceci afin d'éviter le gharar<sup>1</sup>.
- L'activité du projet ou la nature de l'objet du contrat doit être légale
- Le fabricant peut sous-traiter tout ou partie des travaux à une ou des tierces parties
- La banque intervient comme entrepreneur, c'est ce qui justifie sa rémunération, qu'elle intervienne directement ou par l'intermédiaire d'un sous-traitant<sup>2</sup>.
- Le contrat d'ISTISNAA doit impliquer un flux ou un produit courant, c'est-à-dire les produits que la personne échange. La liste des produits qualifiés est un flux clair qui change au fil du temps et d'une entreprise à l'autre.
- Les risques et les responsabilités liés à la fabrication et à la livraison du bien doivent être partagés entre les parties impliquées.

En respectant ces conditions, un produit islamique ISTISNAA peut être considéré comme conforme aux principes de la finance islamique. Cela permet aux musulmans de financer des projets de construction ou de fabrication tout en respectant leur croyance religieuse.

---

<sup>1</sup> Genévière Causse-Broquet, op.cit., p70.

<sup>2</sup> idem

## Chapitre II : Introduction sur le produit ISTISNAA

### 1.2 L'utilité et l'avantage du produit ISTISNAA

L'utilité de ce mode de financement est de financer des projets et des biens nécessitant un processus de fabrication assez long conformément à un cahier de charge. Ainsi que la facilité de paiement avec différents modes de règlement. L'ISTISNAA représente le financement d'un cycle de production industrielle. Ainsi, il facilite le paiement avec différents modes de règlement<sup>1</sup>. Il permet aux musulmans de financer des projets sans recourir à des prêts traditionnels qui impliquent des intérêts (riba), qui sont interdits en Islam.

Le produit ISTISNAA est également bénéfique pour la communauté musulmane car il peut encourager le développement économique dans les secteurs de la construction et de la fabrication. Cela peut conduire à la création d'emplois et à la croissance économique dans les communautés musulmanes.

Ce contrat, utile notamment dans la gestion du « waqf », et peut ainsi servir à la construction de projets importants et bénéfiques par les banques islamiques (ou les investisseurs). Il permet de financer des projets immobiliers sur des terres de waqf par exemple, comme des usines et leurs dérivés. Il permet le financement de l'objet de l'ISTISNAA sur plusieurs années, grâce au fait qu'il ne requiert pas le paiement immédiat, mais autorise le paiement différé. Il est également possible d'échelonner le paiement, ce qui offre une grande flexibilité, absente du contrat salam. Bien que ressemblant fortement au contrat salam, l'ISTISNAA présente la particularité d'être un contrat dont l'objet est inachevé au jour de sa conclusion<sup>2</sup>.

Enfin, le produit ISTISNAA peut également être utilisé pour financer des projets caritatifs, tels que la construction d'hôpitaux ou d'écoles dans des pays en développement. Cela permet aux musulmans de contribuer à des causes importantes tout en respectant les principes de leur foi.

---

<sup>1</sup> <https://fr.linkedin.com/pulse/les-produits-de-la-finance-islamique-bases-sur-le-co%C3%BBt-abdesslam-sami> consulter le 11/02/2023

<sup>2</sup> Sinan Al Shatwani , « les contrats d'ISTISNAA dans le financement bancaire islamique », édition association national de droit économique, 2021, P28

## Chapitre II : Introduction sur le produit ISTISNAA

- **Avantages du produit ISTISNAA**

On peut distinguer beaucoup d'avantage de financement ISTISNAA en effet :

- ❖ La possibilité de la banque de contribuer des projets industriels et des travaux de constructions
- ❖ Assurer la sécurité de divers biens de production et de consommation pour les activités économiques et les particuliers
- ❖ Le financement d'ISTISNAA est considéré comme l'une des véritables opérations qui génère le revenu, et augmente ainsi la demande effective et contribue à développer la roue économique
- ❖ Exploitation de la liquidité disponible dans la banque dans de nombreux projets économiques et sociaux en même temps.
- ❖ Financement flexible, Le produit ISTISNAA permet aux clients de financer des projets selon leurs spécifications, en payant des échéances en fonction de l'avancement de la construction ou de la fabrication du bien.
- ❖ Personnalisation, Le contrat ISTISNAA permet au client de commander un bien spécifique qui répond à ses besoins ou à ses spécifications.

En résumé, le produit ISTISNAA est un moyen flexible et conforme aux principes de la finance islamique pour financer des projets de construction ou de fabrication, offrant des avantages économiques et sociaux pour les parties impliquées.

### 1.3 Les formes de financements du contrat ISTISNAA

La banque qui utilise le produit ISTISNAA peut intervenir dans un projet en temps que « sani'i » fabricant , « moustasni'i » ou bien elle fait l'ISTISNAA parallèle<sup>1</sup> :

- **Sani'i** : la banque se trouve dans le domaine de fabrication et elle fournit la marchandise voulu par le client
- **Moustasni'i** : la banque finance les fabricants et les fournit les moyens financiers nécessaires pour leurs projets, cela par un paiement échelonné ou bien anticipé

---

<sup>1</sup> Leboukh-M, « Islamic Housing Finance: ISTISNAA Contract Model » ,article, université de blida 2 Lounissi Ali, P314

## Chapitre II : Introduction sur le produit ISTISNAA

- **L'ISTISNAA parallèle** : la banque joue le rôle d'un intermédiaire entre le fabricant et le client, en effet les Banque Islamiques opèrent par des contrats d'ISTISNAA Parallèle où les travaux de fabrication sont sous-traités chez un expert dans le domaine pour la réalisation du bien souhaité par le client. Dans ce cas, la banque aura une double Casquette

**Sani'i** : Pour l'exécution des travaux et ce dans sa relation avec son Client (Mostasni'i)

**Mostasni'i** : Pour transmettre les caractéristiques souhaitées du bien dans sa relation avec le Sous-Traitant (Sani'i).

### i. Un exemple de financement par un contrat d'ISTISNAA<sup>1</sup>

On trouve ci-dessous une illustration sur un contrat ISTISNAA parallèle :

L'entreprise Y a décidé d'ouvrir un restaurant d'entreprise pour ses salariés et veut équiper une partie de ses locaux à cet usage. Elle espère obtenir un financement auprès de sa banque. Dans un premier temps elle entre en contact avec un équipementier spécialisé qui lui fournit toutes les spécifications des biens à acheter, ainsi qu'un devis. Le prix est fixé à 50 000 euros et le délai nécessaire à la fabrication des biens sur mesure est de 3 mois. L'entreprise Y demande le financement à sa banque le 1er juin de l'année N et lui transmet les informations nécessaires

La banque signe un contrat ISTINAA avec l'équipementier. Selon ce contrat, ce dernier s'engage à fabriquer les installations conformément aux spécifications données, le prix est de 50 000 euros, la livraison peut avoir lieu le 31 août de l'année N. La commande sera livrée chez le client.

La banque s'engage à payer 10 000 euros, immédiatement, puis 10 000 euros à la fin de chacun des mois de juin et juillet, le solde sera réglé après la livraison et la vérification de la conformité des équipements. La banque signe par ailleurs un contrat ISTINAA avec son client acheteur, les spécifications et le délai de livraison sont les mêmes, le client paiera 55 000 euros, selon les modalités suivantes :

---

<sup>1</sup> Genévrière Causse-Broquet, op.cit., p70-71

## Chapitre II : Introduction sur le produit ISTISNAA

un montant de 5 000 euros, chaque fin de mois, du mois d'octobre de l'année N jusqu'au mois d'août de l'année N + 1. Le 30 septembre la livraison est effectuée. L'entreprise Y peut ainsi vérifier que les équipements livrés sont bien conformes. Cette vérification se fait alors pour le compte de la banque. La transmission de propriété peut avoir lieu.

### ii. Le prix du contrat d'ISTISNAA

Le prix doit être fixe et connu des deux parties. Il ne peut pas être affecté par une augmentation du coût du travail dans les conditions

Les prix sont susceptibles de révision en cas de modifications apportées au produit fabriqué par le fabricant, mais cette révision doit être soumise à l'approbation des deux parties<sup>1</sup>.

Les règlements de la charia exigent que « l'objet fabriqué soit connu avec précision », ce qui se fait par : une déclaration de l'objet (une voiture, un avion...), une déclaration de son type (la marque et le modèle de la voiture), un énoncé de ses caractéristiques (un tableau des spécifications du produit) et l'indication que le prix est connu avec précision par les deux parties, en spécifiant qu'il est différé. Le délai de fabrication doit également être déterminé afin d'éviter toute tromperie. Il ne doit pas être affecté par l'augmentation des prix ou par les coûts du travail dans des circonstances normales.

Il est également permis de retarder le prix pour échelonner le paiement par échéances dans le temps afin d'accélérer le paiement anticipé et le paiement restant par échéances compatibles avec la date de livraison pour différentes parties de l'usine. Il est permis de lier les versements aux périodes s'ils sont habituellement contrôlés et non dus

---

<sup>1</sup> Sinan Al Shatwani, Op Cit, P34

## Chapitre II : Introduction sur le produit ISTISNAA

### Section 2 : l'emploi du contrat ISTISNAA

AAOIFI est une organisation indépendante dédiée à l'élaboration de normes internationales applicables aux institutions financières islamiques. Elle est basée à Bahreïn et elle élabore des normes avec l'aide d'éminents spécialistes de la charia qu'elle a consultée, pour que les banques islamiques puissent mieux s'organiser, on trouve que ces normes indiquent la majorité des conditions nécessaires pour l'élaboration du contrat ISTISNAA, et pour cela on va traiter dans cette section les conditions de formation du contrat d'ISTISNAA, puis ses conditions de validité

#### 2.1 Les conditions de formation et de validité du produit ISTISNAA

##### 2.1.1 Condition de formation

La satisfaction c'est l'une des conditions de validités les plus importantes dans un contrat ISTISNAA, Il fondé d'une convergence entre une offre et une acceptation qui doivent être exprimées d'une manière réglementée pour conduire à la formation du contrat.

Afin qu'un consentement des parties soit bien exprimé sur le travail fourni et sa rémunération, la cohérence de l'offre et de l'acceptation doit être une exigence. Cette offre et cette acceptation doivent être très claires pour éviter tous les obstacles et ne pas tomber dans un malentendu ou différend.

Pour cette raison, certaines conditions doivent être respectées<sup>1</sup> :

**Premièrement**, il faut que les termes employés dans l'acceptation et l'offre soient bien définis quant aux concepts auxquels ils renvoient et au type de contrat. Il faut aussi que l'expression de la volonté renvoie au contrat dans les bons termes (stricte ou figuré), mais il n'existe pas de formulation déterminée, consacrée, pour l'expression de l'offre et de l'acceptation dans le contrat d'entreprise. Ainsi, les termes « d'entreprise », de ou « d'ISTISNAA » sont valables. D'autres termes peuvent être employés par application du principe doctrinal selon lequel seule l'intention compte dans les contrats sans qu'il faille s'arrêter sur le sens et sur la définition stricte des termes.

---

<sup>1</sup> Sinan Al Shatwani, Op cit, P38-39

## Chapitre II : Introduction sur le produit ISTISNAA

**Deuxièmement**, l'offre et l'acceptation doivent se superposer. L'acceptation doit se superposer à l'offre en ce qui concerne l'objet du contrat, son prix ainsi que tout autre élément se rattachant au contrat. L'acceptation doit également exprimer le terme en vue duquel le fabricant s'engage. Dans l'ISTISNAA, il n'est pas permis d'omettre le terme de l'obligation.

**Troisièmement**, la doctrine exige que l'offre et l'acceptation soient énoncées sous la forme d'acceptations fermes, exprimant une volonté réelle de conclure un contrat d'entreprise. Elles doivent émaner de personnes capables de parler. Si le contractant est une personne muette, ses signes ou ses écrits remplacent sa parole et il faut que le signe soit compris par les contractants. Il est également possible de contracter par écrit, étant donné qu'il s'agit d'une expression de la volonté, telle que la parole.

**Quatrièmement**, l'offre et l'acceptation doivent « entrer en contact » au sein d'un même forum si les cocontractants se trouvent au même endroit, ou dans le forum où se situe le destinataire de l'offre s'ils ne se trouvent pas au même endroit et souhaitent tous les deux conclure le contrat. C'est également le cas lorsque les cocontractants sont ou non physiquement présents, mais qu'il existe d'autres manières de communiquer, à l'aide des moyens modernes de communication notamment.

Il existe en effet diverses manières de contracter entre absents. Par correspondance ou par la voie d'un messenger, par télex, par téléphone, par fax, par Internet, ou par tout autre moyen de communication moderne. Et on considère alors que le forum du contrat est l'endroit où l'on prend connaissance du contenu de l'offre à travers le message ou l'appel téléphonique.

Dans ce cas, si l'acceptation est exprimée, alors le contrat est conclu. Et il est requis pour la validité du contrat que l'offre soit maintenue jusqu'à l'expression de l'acceptation. Si l'un des cocontractants décède, ou qu'il est frappé d'incapacité, alors l'offre est considérée comme nulle et le contrat ne peut pas être conclu.

### 2.1.2 Les conditions de validités

Un des plus importants piliers du contrat c'est les cocontractants. Et pour cela la loi a exigé plusieurs conditions doit être remplies chez le contractant, telles que la capacité et la pluralité, Concernant la première, le contrat d'ISTISNAA, comme tout autre contrat, nécessite la capacité d'exercice chez les deux contractants conformément à la loi, étant donné que ce contrat peut être bénéfique ou préjudiciable au cocontractant.

## Chapitre II : Introduction sur le produit ISTISNAA

Et pour la seconde, celle de pluralité des contractants, elle signifie que le fabricant doit être une personne différente de celle du maître d'ouvrage. Si une seule et même personne réunit les deux qualités, le contrat est annulé à cause d'absence d'une clause importante. Il est également interdit que le mandataire des deux cocontractants soit une seule et même personne, ou un messenger des deux parties

On distingue d'autres conditions nécessaires pour la validité du contrat tels que l'objet et la contrepartie, on les exprime se dessous :

### **i. L'objet du contrat**

L'objet du contrat est la chose sur laquelle les volontés produisent et convergent des effets. Pour un contrat être valable, doit disposer d'un objet déterminé possible et licite. Mais il faut aussi que le travail entrepris ne soit pas une obligation pour le fabricant avant la conclusion du contrat.

Chaque contrat a un objet et chaque objet produit un effet, en effet le contrat ISTISNAA son objet est le travail

L'ISTISNAA serait l'acquisition du bien par le propriétaire (maître d'ouvrage) après la réalisation du travail, ce qui n'est pas possible même si nous le considérons comme un louage. Le maître d'ouvrage ne peut pas considérer le travail comme une propriété avant qu'il soit le propriétaire de l'objet. Et s'il n'est pas possible de s'approprier le bien, donc il s'agit d'un louage. Et puisque en réalité nous avons besoin de recourir d'abord à l'appropriation du bien, alors il faut recourir à la vente.<sup>1</sup>

En réalité le fait que l'on considère ce contrat comme étant une vente, quelques heures avant la livraison du bien, afin qu'il soit possible d'en prendre visuellement connaissance

Ainsi, si l'on affirme que le contrat conclu est un louage, donc le fabricant est obligé d'effectuer le travail et le maître d'ouvrage à fournir la rémunération comme dans tous les contrats de louage.

En fin, on trouve que le travail qui est l'objet essentiel du contrat doit être licite et désigné, c'est à dire

---

<sup>1</sup> Ibid, P40

## Chapitre II : Introduction sur le produit ISTISNAA

- **Le travail doit être licite :**

Pour cela il doit être indiqué, dans le contrat, le type du produit fabriqué, son genre, sa qualité et sa quantité. Sans ces précisions, le travail alors ne sera pas connu et il sera indéterminé, donc illicite.

- **Le travail doit être désigné :**

Dans un contrat ISTISNAA, c'est nécessaire que l'objet soit réel. Généralement, la matière souvent n'est pas désignée et elle est inexistante au moment du contrat, mais elle est décrite de manière globale

### ii. La contrepartie

La seconde condition de validité du contrat est la contrepartie. La contrepartie est l'équivalent du prix dans la vente, elle désigne l'engagement à fournir par un acheteur envers le vendeur, après l'exécution par ce dernier de son obligation. C'est nécessaire que la contrepartie doive être licite exister et désigner.

La contrepartie doit être licite. Afin que le salaire soit licite dans un quelconque contrat, deux conditions doivent être réunies. La première condition concerne la légitimité de la nature du l'acquis, et sa conformité aux principes de la charia. Un contrat qui n'a pas une contrepartie des ressources financières est nul. La seconde condition concerne les acquis résultant du contrat qui doivent être autorisé par la loi islamique (des bénéfices hallal). Beaucoup de choses ont une valeur matérielle, mais sont illicites comme le vin.

La contrepartie, doit également exister. Il doit faire l'objet d'un accord et d'une fixation lors de la conclusion du contrat dès lors que ce dernier est un contrat à titre onéreux<sup>1</sup>. Si le contrat n'a pas une contrepartie ou bien elle est muette, il devient un contrat gratuit, ce qui entraîne sa nullité. Il devient également nul si la contrepartie est minime comparant la valeur du travail fourni par l'entrepreneur.

---

<sup>1</sup> Ibid, P42

## Chapitre II : Introduction sur le produit ISTISNAA

La contrepartie doit, enfin, être désignée. Comme d'autre contrat de vente dont le prix doit être déterminé au moment de la conclusion du contrat, la contrepartie du travail de fabrication doit être aussi déterminée. Dans un contrat, le prix de fabrication d'un produit doit être fixé de manière définitive, sans indiquer les bénéfices et charges.

Finalement, les contractants dans le cadre d'un contrat d'ISTISNAA, peuvent s'accorder sur la production d'un bien déterminé en contrepartie d'un prix de revient auquel s'ajoute un pourcentage fixe de bénéfice, mais ce n'est pas licite en vertu de la charia. Le prix doit en effet être déterminé, connu, au moment de la conclusion du contrat<sup>1</sup>.

### 2.2 La conclusion et l'exécution du contrat ISTISNAA

Pour qu'on puisse clôturer un contrat ISTISNAA, il faut qu'on suive les étapes suivantes :

Tout d'abord, le client doit soumettre une demande à la banque pour construction d'un bâtiment ou de fabrication d'une machine, et écrire une déclaration complète sur les spécifications de la chose qu'il veut construire ainsi qu'un petit rapport de l'ingénieur qui a conçu le bâtiment, d'une façon que ce rapport comprenne le coût de la construction. Le client présente également, à la banque islamique avec sa demande, et l'acompte qui peut être versé, ainsi les garanties qu'il offre, et le mode de paiement, accompagné d'une étude financière.

Ensuite, la banque doit réaliser une étude de la faisabilité technique du projet et de son financement. Dans le cas où la banque approuve l'offre soumise par le client, elle va signer un contrat d'ISTISNAA avec lui, dans lequel elle est obligée de préciser tous les droits et obligations de chacune des deux parties du contrat, sans oublier les éléments essentiels : le prix de la vente du bâtiment, la date de livraison, la durée, le paiement, la valeur du versement et le montant de l'acompte, le cas échéant.

Après avoir signé le contrat d'ISTISNAA, la banque fait appelle au contrat ISTISNAA parallèle dans laquelle, elle va signer un contrat avec l'entrepreneur, auquel l'offre a été attribuée. La relation du client avec la banque est directe et n'a rien à voir avec l'entrepreneur. Il est possible que le client propose à la banque une entreprise spécifique.

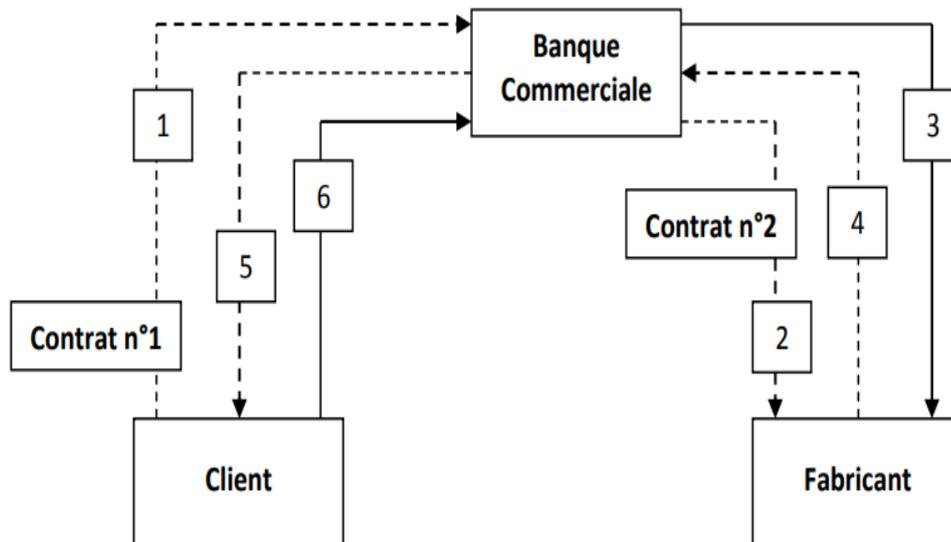
---

<sup>1</sup> Ibid, P43

## Chapitre II : Introduction sur le produit ISTISNAA

Enfin, quand le contrat conclu, la banque prend en charge la gestion du projet. Elle s'engage avec le partenaire à participer au financement partiel ou total du projet ou bien elle va participer aux bénéfices, le tout selon leur accord. Il s'agit d'un contrat entre un producteur et un acheteur.

Figure 10: Le contrat ISTISNAA



Source : GUERANGER, F. (2009). *Finance Islamique : une illustration de la finance éthique*. Paris: Dunod. P. 124

- (1) Le client approche la banque pour lui demander de fabriquer un bien décrit avec des spécifications précises.
- (2) La banque approche un fournisseur pour lui demander de fabriquer le produit demandé par son client.
- (3) Le fabricant construit le bien demandé en recevant des paiements périodiques du banquier selon un échéancier convenu d'avance.
- (4) Le fabricant effectue le transfert de propriété en livrant la banque.
- (5) La banque livre le bien au client.
- (6) Le client règle le prix du bien en totalité (ou en plusieurs échéances).

## Chapitre II : Introduction sur le produit ISTISNAA

### 2.3 La cessation du contrat d'ISTISNAA

L'achèvement du travail convenu entraîne l'expiration du contrat. Le contrat d'ISTISNAA prend fin lors de l'accomplissement de la fabrication du produit, sa remise au commanditaire et son acceptation par ce dernier.

Le contrat prend en effet normalement fin avec l'accomplissement du travail demandé conformément aux clauses du contrat sans aucune violation. Le fabricant veille à l'exécution du travail et le remet dans un état propre dans le délai fixé dans le contrat.

Également, il faut envisager le cas du décès du fabricant qui peut entraîner la fin du contrat si celui-ci a été conclu *intuitu personae* puisqu'alors le fabricant était le seul à pouvoir le réaliser. Cependant, si une telle stipulation n'était pas incluse dans le contrat et que les qualités du fabricant n'étaient pas des conditions essentielles pour fournir le travail consenti, l'employeur ne peut résoudre le contrat que si les héritiers du fabricant ne présentent pas des garanties suffisantes pour le bon accomplissement du travail. En cas de mort ou de résolution du contrat, le montant du travail et les frais rentrent dans la succession selon les stipulations du contrat et la coutume<sup>1</sup>.

Enfin, la cessation du contrat d'ISTISNAA peut survenir pour diverses raisons, telles que des retards dans la livraison, des problèmes de qualité du bien fabriqué, des changements dans les spécifications ou des désaccords sur les paiements

Alors, il est important de noter que la résiliation d'un contrat ISTISNAA peut être compliquée car elle implique souvent des coûts importants liés à la fabrication et à la livraison du bien commandé. Il est donc essentiel que les parties impliquées prennent soin de définir les conditions de la résiliation dans le contrat initial afin d'éviter des litiges ultérieurs et de protéger leurs droits et leurs intérêts.

---

<sup>1</sup> Ibid, P45

## **Chapitre II : Introduction sur le produit ISTISNAA**

### **Section 3 : généralité sur les risques liés au contrat ISTISNAA**

Le produit islamique ISTISNAA est un contrat de vente de biens futurs très utilisé dans les transactions commerciales islamiques. Bien que ce produit présente de nombreux avantages pour les investisseurs, il existe également des risques associés. Ces risques peuvent varier en fonction de différents facteurs. Il est donc important de comprendre les risques potentiels et de prendre des mesures pour les minimiser.

#### **3.1 Les risques encourus par le produit ISTISNAA**

En offrant des financements dans le cadre de produit ISTISNAA, les banques s'exposent à un certain nombre des risques

En effet, le contrat ISTISNAA peut connaître plusieurs difficultés, car il présente des risques liés à la transportation des produits fabriqués avec la possibilité de leur endommagement, ceux relatifs aux variations des prix préalablement fixés au contrat ISTISNAA. En outre, on peut bien noter les perturbations relatives aux retards de livraison de la part du producteur ou bien ceux des matières premières dans le cas où la banque est elle-même producteur.

D'autre part, dans certains cas, la réalisation d'un contrat ISTISNAA parallèle s'avère impossible d'où le risque d'échec de l'opération. Également, il faut souligner le risque d'endommagement de la marchandise sous la responsabilité de la banque avant la livraison prévue au client demandeur et aussi celui de la non-conformité des produits à ceux commandés par le client à cause de la non disponibilité de certaines matières premières<sup>1</sup>.

Voici les risques les plus connus liés à ce produit<sup>2</sup>:

##### **3.1.1 Risque de crédit liés l'ISTISNAA**

La banque, fabricant, assume toute la responsabilité vis-à-vis de son client (maître d'ouvrage) et est tenue de livrer le bien conforme et dans les délais indépendamment de la

---

<sup>1</sup> <https://www.etudier.com/dissertations/Risque-De-Produits-Islamiques/79762036.html> consulter le 14/03/2023

<sup>2</sup> M Bekada ; « La gestion des risques dans les banques islamiques en Algérie Risk management in Islamic banks in Algeria », Mémoire, Université d'Oran2 Mohammed Ben Ahmed, Algérie, 2022, P800.

## Chapitre II : Introduction sur le produit ISTISNAA

défaillance de l'entrepreneur dans le contrat ISTISNAA parallèle, sauf à négocier un arrangement avec son client (rappelons, que la banque n'a pas le droit de lier les deux contrats).

### 3.1.2 Risque de marché lié à l'ISTISNAA

Le risque de marché se manifeste lorsque le client maître d'ouvrage refuse de prendre possession du bien, le restitue pour vice caché, ne paye pas ses échéances.

Dans l'un de ces cas, la banque pourrait subir une baisse des prix du marché ou consentir une ristourne importante sur le prix de vente si elle décidait à vendre le bien. Elle pourrait se dédommager en mettant en jeu les garanties

On peut distinguer d'autres risques liés au produit islamique ISTISNAA comme :

1. Risque de non-livraison : L'acheteur peut être exposé au risque de non-livraison, c'est-à-dire que le vendeur ne parvient pas à livrer les biens ou les services convenus à la date convenue.
2. Risque de qualité : Le produit final peut ne pas être conforme aux spécifications convenues ou ne pas répondre aux normes de qualité attendues.
3. Risque de coût : Les coûts du projet peuvent dépasser le budget convenu, ce qui peut entraîner un surcoût pour l'acheteur.
4. Risque de retards : Les retards dans la livraison peuvent entraîner des coûts supplémentaires pour l'acheteur, ainsi qu'une perte de revenus potentielle.
5. Risque de résiliation : Le contrat peut être résilié en cas de non-respect des termes du contrat par l'une des parties, ce qui peut entraîner des pertes pour l'une ou l'autre partie.
6. Risque de change : Si les transactions sont effectuées dans des devises différentes, l'acheteur peut être exposé au risque de fluctuation des taux de change.
7. Risque de liquidité : Si l'acheteur doit revendre les biens avant leur achèvement, il peut être confronté à des difficultés de liquidité.

On trouve que les risques de ce produit concernant la marchandise sont similaires à celles de produit Salam, ces risques existent car les banques islamiques, dans le cadre d'un contrat ISTISNAA, assume le rôle d'un constructeur, d'un entrepreneur du bâtiment, le fait que la

## Chapitre II : Introduction sur le produit ISTISNAA

banque ne soit pas spécialiste dans ces branches d'activités, elle demeure à la merci de sous-traitants<sup>1</sup>.

En fin de compte, les risques liés au produit islamique ISTISNAA peuvent être minimisés par une planification minutieuse, une gestion efficace du projet et une bonne communication entre les parties prenantes.

### 3.2 La couverture liée au risque d'ISTISNAA

La couverture liée au risque ISTISNAA fait référence aux mesures de protection mises en place pour minimiser les pertes. Elle peut inclure des stratégies de diversification des portefeuilles de crédit, des contrôles de crédit et des processus de surveillance plus stricts pour les clients qui utilisent le produit ISTISNAA.

La couverture peut également être obtenue grâce à l'utilisation d'instruments financiers tels que les contrats à terme, les options et les swaps...ect, qui aident à gérer les risques liés aux fluctuations des taux de change ou des prix des matières premières.

On va citer quelque mesure générale adoptée par la banque pour couvrir le risque<sup>2</sup> :

- ❖ Recueil de garanties solides de la part du client et du fabricant.
- ❖ Le mandatement du maître de l'ouvrage pour le suivi de la réalisation. En cas de défaillance éventuelle de l'entreprise de travaux, la Banque pourra invoquer la faute du maître de l'ouvrage.
- ❖ L'analyste doit donc passer en revue, la capacité du fabricant à respecter les clauses contractuelles et sa capacité à garantir les vices cachés.
- ❖ Il doit également veiller à synchroniser les deux contrats de manière à être livré avant que n'arrive la date de livraison convenue avec le client

En général, la couverture liée au risque ISTISNAA est une mesure clé pour protéger la rentabilité et la stabilité financière de la banque.

---

<sup>1</sup> T.Khan et A.Habib; la gestion des risques analyses de certains aspect liés a l'industrie de la finance islamique ; البنك الإسلامي للتنمية; 2002, P 62

<sup>2</sup> M Bekada , Op cit, P801.

## Chapitre II : Introduction sur le produit ISTISNAA

### 3.3 La gestion des risques islamiques

#### 3.3.1 La gestion des risques globale dans la banque islamique

Avant entamer la gestion du risque de produit ISTISNAA, il faut jeter un coup d'œil sur la gestion des risques globales dans la banque islamique.

La gestion des risques dans la banque islamique repose sur les principes de la charia qui interdisent l'intérêt (riba), les transactions incertaines (gharar) et les jeux de hasard (maysir). Les banques islamiques doivent donc adopter des pratiques de gestion des risques qui sont conformes à ces principes

##### **i. Le concept de la gestion :**

La gestion des risques est le processus systématique de gestion des incertitudes et des risques potentiels auxquels une organisation peut être exposée. Elle implique l'identification, l'analyse, l'évaluation des risques afin de minimiser leur impact négatif sur les activités de l'organisation.

La gestion des risques peut être appliquée à différents niveaux, tels que les risques financiers, les risques liés à la conformité réglementaire, les risques liés à la réputation, les risques liés à la sécurité, les risques opérationnels.

##### **ii. Le processus de gestion des risques<sup>1</sup> :**

Le processus de gestion des risques peut varier en fonction des besoins et des objectifs de l'organisation, mais il est généralement composé de six étapes, qui sont :

##### **1. L'identification des risques**

Cette étape consiste à identifier en permanence les risques potentiels auxquels l'organisation est exposée. Il peut s'agir de risques financiers, opérationnels, de conformité...etc.

##### **2. L'analyse des risques**

Une fois que les risques ont été identifiés, il est important de les analyser en détail pour comprendre leur nature, leur impact potentiel, leur probabilité d'occurrence et leur interdépendance.

---

<sup>1</sup> Saad Guermech.M ; La gestion des risques de financement bancaires islamiques Cas : El BARAKA Bank d'Algérie ; mémoire de fin de cycle; école supérieure de commerce-Kolea, 2017, P79

## **Chapitre II : Introduction sur le produit ISTISNAA**

### **3. Evaluation des risques**

Cette étape consiste à évaluer l'importance de chaque risque identifié, en fonction de son impact potentiel et de sa probabilité d'occurrence. Cette évaluation permet de déterminer les risques les plus critiques et les plus prioritaires pour l'organisation. Une bonne évaluation du risque constituera un facteur décisif du choix de l'établissement

### **4. Mise en œuvre de plans**

Une fois les plans de gestion des risques élaborés, ils doivent être mis en œuvre pour réduire ou éliminer les risques identifiés. Cette étape implique la mise en place de mesures préventives, la formation du personnel, la surveillance et la mise en place d'un système de contrôle.

### **5. Surveillance du risque**

La gestion des risques est un processus continu qui doit être surveillé et évalué régulièrement pour s'assurer de l'efficacité des plans mis en place. Cette étape implique également la mise à jour des plans de gestion des risques en fonction des changements dans l'environnement de l'organisation ou des risques identifiés. elle demande un contrôle régulier de ce dernier afin de s'assurer que les décisions prises sont toujours optimales et que les limites fixées sont toujours respectées.

### **6. Reporting des risques**

Le système de reporting constitue la conclusion naturelle de l'ensemble du processus de gestion des risques. Les résultats de la gestion des risques sont présentés dans des rapports destinés aux différents organes de responsabilité de la banque, tels que la direction générale, le conseil d'administration et le comité des risques.

Dans le domaine de la gestion des risques, l'IFSB<sup>1</sup> a établi des principes directeurs pour la gestion de chaque type de risque. Ces principes sont présentés dans un tableau, et nous allons maintenant détailler les exigences générales ainsi que les exigences spécifiques en matière de risque de liquidité, afin de clarifier toute ambiguïté qui pourrait surgir lors de l'application de ces principes ou lignes directrices.

---

<sup>1</sup> L'IFSB est l'organisation internationale chargée de la réglementation du secteur bancaire et financier islamique à l'échelle mondiale

## Chapitre II : Introduction sur le produit ISTISNAA

Dans le tableau ci-dessous nous trouverons tous les risques majeurs encourus par les banques islamiques ainsi que les principes de gestion spécifiques à chacun d'entre eux ; un total de 15 principes à suivre pour une gestion saine des risques :

**Tableau 3: Lignes Directrices pour la Gestion des Risques selon l'IFSB**

Risque	Principe	Guideline
Exigence générale	Principe 1.0	Les IFI doivent mettre en place un processus de gestion des risques et de reporting complet.
Risque de crédit	Principe 2.1	Les IFI doivent mettre en place une stratégie de financement, tout en reconnaissant les risques de crédit potentiels à divers stades de l'accord.
	Principe 2.2	Les IFI doivent procéder à la révision du due diligence.
	Principe 2.3	Les IFI doivent mettre en place une méthodologie appropriée pour mesurer et signaler les expositions au risque de crédit.
	Principe 2.4	Les IFI doivent mettre en place des techniques d'atténuation du risque de crédit conformes à la charia
Risque de participation	Principe 3.1	Les IFI doivent mettre en place des stratégies appropriées, la gestion des risques et les processus de reporting en ce qui concerne les caractéristiques du risque de participation.
	Principe 3.2	Les IFI doivent veiller à ce que leurs méthodes d'évaluation soient appropriées et cohérentes.
	Principe 3.3	Les IFI doivent définir et d'établir les stratégies de

## Chapitre II : Introduction sur le produit ISTISNAA

		sortie s'agissant de leurs activités d'investissement en actions
Risque de marché	Principe 4.1	Les IFI doivent mettre en place un cadre approprié pour la gestion du risque de marché.
Risque de liquidité	Principe 5.1	Les IFI doivent mettre en place un cadre de gestion des liquidités.
	Principe 5.2	Les IFI doivent assumer un risque de liquidité proportionnel à leur capacité à avoir recours à des fonds suffisants conformes à la charia.
Risque de taux de rendement	Principe 6.1	Les IFI doivent mettre en place un processus de gestion des risques et de reporting complet pour évaluer l'impact potentiel des facteurs du marché qui affectent le taux de rendement des actifs.
	Principe 6.2	Les IFI doivent mettre en place un cadre approprié pour la gestion du risque commercial déplacées.
Risque opérationnel	PRINCIPE 7.1	Les IFI doivent mettre en place des systèmes et des contrôles adéquats
	PRINCIPE 7.2	Les IFI doivent mettre en place des mécanismes appropriés pour protéger les intérêts de tous les bailleurs de fonds.

**Source:** Guiding Principles Of Risk Management For Institutions (Other Than Insurance Institutions) Offering Only Islamic Financial Services. IFSB, Décembre 2005

## Chapitre II : Introduction sur le produit ISTISNAA

### 3.3.2 La gestion du risque du produit ISTISNAA

La gestion des risques de produit ISTISNAA fait référence à la gestion des risques associés à un contrat de vente à terme dans la finance islamique, la gestion des risques de produit ISTISNAA implique l'évaluation et la gestion des risques potentiels pour toutes les parties impliquées dans le contrat, y compris le vendeur, l'acheteur et le fabricant.

Tout d'abord, il est nécessaire de faire une analyse des risques approfondie pour qu'on puisse classer notre risque selon leur catégorie

Pour gérer ces risques, les institutions financières islamiques peuvent mettre en place des mesures de contrôle de la qualité et de la production pour garantir que les produits répondent aux normes de qualité requises et sont livrés en temps voulu. Ils peuvent établir des partenariats avec des fournisseurs de confiance et des entreprises de logistique pour s'assurer la disponibilité des matières premières et la livraison des produits.

Il est important également, d'établir des accords clairs sur les coûts et les paiements. Les parties impliquées devraient aussi envisager de mettre en place des garanties et des mécanismes de paiement pour assurer la sécurité financière de chaque partie

En outre, les institutions financières islamiques peuvent également utiliser des instruments financiers tels que les contrats de marge de profit (murabaha), les contrats de location (ijara), les contrats de vente différée (bai' bithaman ajil) et les contrats de partage de bénéfices et de pertes (musharakah) pour minimiser les risques financiers associés à l'ISTISNAA. Ces instruments permettent aux institutions financières islamiques de partager les risques avec les clients et de les encourager à respecter les délais de paiement convenus<sup>1</sup>.

L'objectif de cette analyse est :

D'analyse de risque est de déterminer la majorité des risques auxquels la banque pourrait être exposée en raison du produit ISTISNAA, ainsi que de réduire ou de préciser le niveau des risques classés comme étant élevés à très élevés en mettant en place des limites et des mesures préventives appropriées conformément à la politique de gestion des risques adoptée<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> <https://chat.openai.com/chat> CONSULTER LE 28/03/2023

<sup>2</sup> Document interne de la banque Al Salam

## **Chapitre II : Introduction sur le produit ISTISNAA**

### **Conclusion du chapitre II**

En conclusion, l'étude du produit ISTISNAA dans le cadre de la finance islamique met en évidence les points suivants :

L'ISTISNAA est une solution de financement essentielle pour les projets de construction ou de fabrication dans la finance islamique.

Il repose sur un engagement ferme du vendeur à produire le bien spécifié, ce qui nécessite une planification rigoureuse pour une mise en œuvre efficace.

La gestion des risques est un aspect crucial dans l'utilisation du produit ISTISNAA. Il est important de mettre en place des mesures appropriées pour atténuer les risques potentiels.

Une gestion appropriée des risques liés à l'ISTISNAA contribue à la réussite des projets de construction ou de fabrication et renforce la confiance des investisseurs dans la finance islamique.

# **Chapitre III**

## **Cas pratique**

## **Chapitre III : Cas pratique**

### **Introduction III**

Dans ce chapitre, nous nous pencherons sur un cas pratique lié à la gestion des risques de produit ISTISNAA au sein de la Banque Salam. Nous examinerons les défis et les opportunités associés à ce produit financier particulier, ainsi que les mesures prises par la banque pour atténuer les risques inhérents.

Cette étude de cas fournira un aperçu concret des pratiques de gestion des risques spécifiques à la Banque Salam et mettra en évidence les mesures préventives mises en place pour assurer une gestion efficace des risques liés au produit ISTISNAA.

## Chapitre III : Cas pratique

### Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil

Al Salam Bank Algeria, est une institution bancaire agréée par la banque d'Algérie pour offrir des services bancaires innovants conformes aux principes et règles de la charia islamique dans toutes ses opérations.

#### 1.1 Création et historique de la banque

Al Salam Bank Algeria (ASBA) est née d'une coopération entre l'Algérie et les Émirats (golf-algérienne) en juin 2006 et a été approuvée par la banque d'Algérie en septembre 2008. Elle a été créée avec un capital souscrit et libéré de 7,2 milliards de dinars algériens (environ 100 millions de dollars américains). En 2009, son capital a été augmenté à 10 milliards de dinars afin de se conformer à l'article n° 02 du règlement 04-08 de la Banque d'Algérie du 23 décembre 2008. Actuellement, le capital de Al-Salam Bank a été porté à 20 milliards de dinars algériens.

Son siège social est situé à Dely Brahim Alger, son réseau d'agences est actuellement composé de 23 succursales réparties sur tout le territoire national à savoir : Alger (agences ; Bab Ezzouar, Kouba, Dely Brahim, Hassiba, Sidi Yahia et Staoueli), Blida, Oran, Sétif, Constantine, Ouargla, Adrar, Biskra, Annaba, Djelfa et M'Sila...ect. avec l'ouverture prochaine d'autres agences ; conformément à la vision et à la stratégie de la Banque, qui vise à étendre son réseau en proposant à son large public ses services et produits bancaires avec ses diverses formules et avec la meilleure qualité.

La liste des fondateurs de la banque regroupe un certain nombre d'institutions financières tel que la banque libanaise canadienne, Banque Al Salam Dubaï et Banque Al Salam Bahreïn, Emaar Properties, Global Investment House...etc.

Al Salam Bank-Algeria a une stratégie bien définie pour soutenir la croissance économique de tous les secteurs d'activités du pays. En tant qu'une banque alternative, elle se concentre sur des services bancaires novateurs qui répondent aux attentes des clients, du marché et des actionnaires. De plus, la banque s'engage à respecter les principes de la sharia dans toutes ses transactions.

## Chapitre III : Cas pratique

### 1.2 Objectif et mission de la banque

Au fil des années, Al Salam Bank-Algeria a continué à renforcer sa position sur le marché algérien en offrant des services bancaires novateurs, tout en maintenant son engagement à respecter les principes de la sharia dans toutes ses transactions.

L'objectif principal d'Al Salam Bank-Algeria est de soutenir la croissance économique de l'Algérie en offrant des services bancaires conformes à la sharia, qui respectent les principes éthiques et moraux de l'islam. La banque a pour mission de fournir des solutions bancaires innovantes et adaptées aux besoins de ses clients, tout en créant de la valeur pour ses actionnaires et en contribuant au développement économique du pays.

Pour atteindre ses objectifs et remplir sa mission, Al Salam Bank-Algeria a établi les principes suivants :

1. Conformité à la sharia : la banque s'engage à respecter les principes de la sharia dans toutes ses transactions bancaires, afin de garantir que ses services financiers sont conformes aux normes éthiques et religieuses de l'islam.
2. Innovation : Al Salam Bank-Algeria est une banque alternative qui se concentre sur l'innovation et le développement de produits et de services bancaires novateurs pour répondre aux besoins de ses clients.
3. Excellence du service client : la banque vise à offrir un service client exceptionnel en fournissant des solutions bancaires adaptées aux besoins individuels de ses clients et en offrant un service de qualité supérieure.
4. Responsabilité sociale des entreprises : Al Salam Bank-Algeria s'engage à respecter les normes éthiques et environnementales les plus élevées et à soutenir les initiatives caritatives et les projets de développement communautaire.
5. La communication : est une priorité pour Al Salam Bank-Algeria, car elle considère que la communication interne et externe est un élément clé pour mieux servir sa clientèle.
6. Diversification des services : la banque cherche à diversifier ses offres de produits et services pour répondre aux besoins de ses clients, notamment en élargissant sa gamme de services bancaires islamiques.
7. Expansion du réseau : Al Salam Bank-Algeria a pour objectif d'étendre son réseau de succursales et d'agences à travers le pays, afin de mieux desservir ses clients.

## Chapitre III : Cas pratique

En résumé, la mission d'Al Salam Bank-Algeria est de fournir des services bancaires conformes à la sharia qui sont innovants, axés sur le client, socialement responsables et qui contribuent au développement économique de l'Algérie. S'engager à faire face aux défis bancaires à venir des marchés locaux, régionaux et mondiaux, tout en s'appuyant sur les plus hauts standards de qualité et de performance pour répondre au mieux aux attentes de sa clientèle et de ses investisseurs.

### 1.3 Produits et services de la banque

Al Salam Bank-Algeria propose une gamme complète de produits et services financiers conformes à la sharia pour répondre aux besoins des particuliers et des entreprises, on trouve :

#### 1.3.1 Les produits proposés par la banque

Comptes bancaires islamiques : Al Salam Bank-Algeria propose une gamme de comptes bancaires islamiques pour les particuliers et les entreprises. Ces comptes sont conçus pour être conformes aux principes de la sharia et offrent des fonctionnalités telles que le dépôt et le retrait d'argent, les transferts de fonds, Le livret d'épargne appelé « Oumniyati », les prélèvements automatiques, et plus encore.

Financement islamique : Al Salam Bank-Algeria offre des solutions de financement islamique pour les particuliers et les entreprises, telles que le financement immobilier, le financement de véhicules, le financement de projets, et plus encore. Ces solutions sont personnalisées en fonction des besoins spécifiques des clients. En effet elle propose les produits suivants :

- Moucharaka ;
- Moudharaba ;
- Ijarah
- Mourabaha
- ISTISNAA
- Salam
- Bai bi Taksit
- Bai al Ajal

## Chapitre III : Cas pratique

Cartes bancaires islamiques : Al Salam Bank-Algeria propose des cartes bancaires islamiques pour les particuliers et les entreprises. Ces cartes sont conformes aux principes de la sharia et offrent des avantages tels que des programmes de fidélité, des remises en espèces, des assurances, et plus encore.

Les opérations de commerce extérieures : Al Salam Bank-Algeria s'engage à fournir des solutions rapides et efficaces pour les opérations de commerce extérieur, conçues et adaptées aux besoins spécifiques de sa clientèle, qui comprennent notamment :

- Les moyens de paiement à l'international
- Les crédits et remises documentaires
- Les garanties bancaires

### 1.3.2 Les services proposés par la banque

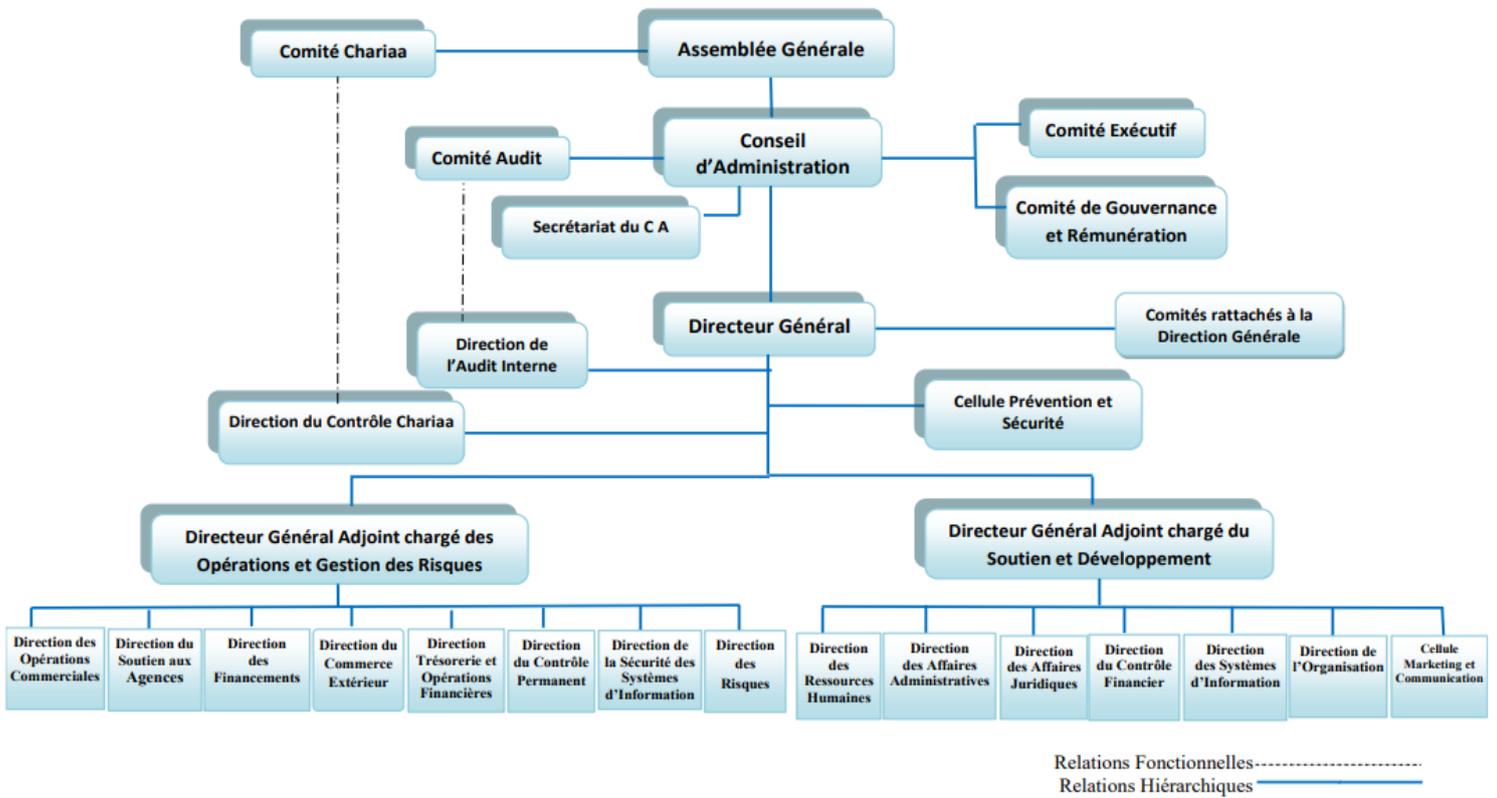
Al Salam Bank-Algeria propose à sa clientèle une gamme de services bancaires innovants, modernes et rapides, notamment :

- ❖ Les services de transfert d'argent par le biais d'instruments de paiement automatisés ;
- ❖ La banque à distance « Al Salam Moubachir » ;
- ❖ Le service mail swift « Swifti » ;
- ❖ La carte de paiement électronique « Amina » ;
- ❖ Le paiement en ligne « E-Amina » ;
- ❖ La carte de paiement internationale « Al Salam Visa » ;
- ❖ Le Mobile Banking ;
- ❖ Les coffres forts « Aman » ;
- ❖ Les terminaux de paiement électronique « TPE » ;
- ❖ Les guichets Automatiques de Banque « GAB ».

## Chapitre III : Cas pratique

### L'organigramme de Al Salam Bank

**Figure 11: Organigramme Général Al Salam Bank Algeria**



Source : documents interne de Salam Bank Algeria

## Chapitre III : Cas pratique

### Section 2 : La direction des risques au niveau de Al Salam Bank

#### 2.1 Présentation de la direction générales des risques

Le département des risques de Salam Bank est un département clé de la banque qui est responsable de la gestion des risques financiers. Les risques financiers sont des dangers potentiels qui pourraient affecter les finances et la santé financière de la banque. Ces risques peuvent provenir de diverses sources telles que les investissements, les prêts, les opérations de marché, etc.

Ce département est chargé de s'assurer que la banque est en mesure de gérer ces risques et de les maintenir à un niveau acceptable. Pour atteindre cet objectif, le département des risques doit mener des analyses et des évaluations régulières des risques financiers auxquels la banque est exposée. Le département utilise des outils tels que l'analyse statistique, l'analyse quantitative et l'analyse de scénarios pour identifier les risques et évaluer leur impact potentiel sur la banque.

##### 2.1.1 Mission et Rôle de la cellule gestion des risques

Le rôle principal de cette structure est d'identifier, mesurer et gérer les risques financiers auxquels la banque est exposée, dans le but de contrôler et de minimiser ces risques et ainsi éviter tout impact négatif sur la banque ou ses clients.

A ce titre, la cellule de la gestion des risques est chargée de :

- ❖ Elaborer et veiller à la mise en œuvre de la stratégie de la gestion des risques de la banque ;
- ❖ Créer un système de mesure et d'analyse des risques adapté à la nature et au volume des activités de la banque ;
- ❖ Examiner les rapports émis par les différentes structures de la banque pour identifier les informations liées directement aux risques encourus par la banque, et recommander des mesures pour régulariser ces risques ;
- ❖ Suivre les états alertes de gestion des incidents établis dans le cadre de gestion des risques ;
- ❖ Assurer la mise en place et l'actualisation de la cartographie des risques en identifiant et évaluant l'ensemble des risques encourus à raison de facteurs tant internes qu'externes ;

## Chapitre III : Cas pratique

- ❖ Participer à la mise en place et au respect des politiques relatives à la gestion des risques au sein de la banque ;
- ❖ Analyser et apporter des modifications aux procédures de gestion des risques existantes et proposer de nouvelles procédures, afin de protéger la banque de tous risques

### 2.1.2 Attributions du responsable de la cellule de gestion des risques

Le responsable de cellule de gestion des risques a pour des attributions de :

- ❖ Coordonner, animer et superviser les activités dévolues à la cellule, en vue d'une meilleure perception du risque globale de banque ;
- ❖ Veiller à la mise en place et au pilotage du dispositif global de gestion des risques au sein de la banque ;
- ❖ Mettre en place un dispositif de maîtrise et de suivi des risques en adéquation avec le système d'information de la banque et répondant aux besoins des métiers ;
- ❖ Mettre en place une méthodologie et des outils d'analyse des risques et en assurant leur suivi ;
- ❖ Assurer l'identification et l'évaluation de l'ensemble des risques de son domaine (crédit, liquidité, opérationnel...)
- ❖ Piloter les travaux d'élaboration des politiques de risque
- ❖ Participer au développement du système de gestion et sécurité des systèmes d'information de la banque ;
- ❖ Veiller à la mise en place d'un dispositif de risque opérationnel ;
- ❖ Participer aux travaux des différents comités au sein de la banque ;
- ❖ Informer régulièrement la direction générale de l'ampleur des risques identifiés ;
- ❖ Assurer et développer des actions de sensibilisation et des formations en matière d'exigence règlementaires portant sur les différents risques auprès du personnel ;

### 2.1.3 L'organisation de la cellule gestion des risques

La cellule des risques est organiser de deux départements :

- *Département des risques de crédit ;*
- *Département des risques opérationnels ;*

## Chapitre III : Cas pratique

### 2.1.3.1 Département risques de crédit

#### a. Attributions du chef de département des risques de crédit :

Le chef département de risque de crédit a pour attributions de :

- ❖ Diriger, animer, coordonner et superviser l'activité du département dont il a la charge ;
- ❖ Repartir, suivre et évaluer les travaux inhérents aux risques de crédit confiés aux collaborateurs qui lui sont rattachés ;
- ❖ Veiller à la conformité et au respect de la politique de financement de la banque ;
- ❖ Veiller au respect de toutes les exigences réglementaires relatives au risque de crédit ;
- ❖ Vérifier l'efficacité des techniques et des instruments qui permettent d'évaluer, surveiller et piloter le risque de crédit ;
- ❖ Vérifier le bien-fondé de la classification des encours par tranche de risque ;
- ❖ Rendre au compte périodiquement, de l'activité du département de chef de cellule ;
- ❖ Il convient de produire régulièrement des rapports d'activité du département et de les faire parvenir à la hiérarchie ;

#### b. Mission du département risques de crédit :

Le département du risque crédit a pour mission de :

- ❖ Assurer le respect de la réglementation de la banque d'Algérie en matière de normes prudentielles ;
- ❖ Participer au processus de décision d'octroi de limites aux banques et approuver les propositions des limites annuelles ;
- ❖ Participer à l'élaboration et la mise à jour des délégations de pouvoir relatives aux financements ;
- ❖ Analyser le risque de récupération en tenant compte des suretés personnelles et réels ;
- ❖ Evaluer périodiquement le portefeuille de la banque, en tenant compte les différentes risques encourus
- ❖ Identifier le risque de crédit et mettre en place les outils et les indicateurs permettant de les évaluer et les surveiller ;
- ❖ Assurer l'élaboration de nouvelles mesures de contrôle et de suivi de risques et superviser leur mise en œuvre ;

## Chapitre III : Cas pratique

- ❖ Proposer la révision des engagements selon une fréquence déterminé en fonction de la détérioration de la notion interne ;

### c. L'organisation du département risque de crédit :

Pour assurer convenablement les missions de ce département, le Chef de département RC est assisté par :

- *Chargé des risques de crédit ;*
- *Chargé du suivi et reporting ;*

### 2.1.3.2 Département risques opérationnels

#### ❖ Attributions du chef de département RO :

Le chef département a pour attributions de :

- ❖ Diriger, animer, coordonner et superviser l'activité du département dont il a la charge ;
- ❖ Repartir, suivre et évaluer les travaux inhérents aux risques de crédit confiés aux collaborateurs qui lui sont rattachés ;
- ❖ Veiller à la conformité et au respect de la politique de financement de la banque ;
- ❖ Veiller au respect de toutes les exigences réglementaires relatives au risque opérationnel ;
- ❖ Mettre en place un dispositif de gestion des risques opérationnels permettant une meilleure maîtrise de l'activité bancaires ;
- ❖ Définir, en collaboration avec la structure concernée, une approche stratégique des RO ;
- ❖ Actualiser la politique de gestion des risques opérationnels et la soumettre au responsable de la structure ;
- ❖ Etudier et définir, en collaboration avec les structures concernées, les différents profils de RO au sein de la banque ;
- ❖ Surveiller, analyser et communiquer tout changement et tendances de profils de risque ;
- ❖ Renforcer la culture et la prise conscience de la gestion des risques au sein de la banque ;
- ❖ Analyser les pertes potentielles dues à la non-conformité, aux fraudes, aux infractions et autres sources de risques et formuler les recommandations nécessaires pour éviter leur répétition ;

### Chapitre III : Cas pratique

- ❖ Rendre au compte périodiquement, de l'activité du département de chef de cellule ;
- ❖ Etablir périodiquement, des rapports d'activité du département et les transmettre a la hiérarchie ;

#### ❖ **Mission de département RO :**

Le département du risque opérationnels a pour mission de :

- ❖ Identifier, évaluer et assurer la surveillance et la maitrise des RO ;
- ❖ Participer en fonction des risques, a l'évolution du dispositif du control interne de la banque ;
- ❖ Analyser les incidents opérationnels et assurer la saisie des incidents dans les outils de gestion des RO
- ❖ Participer à la constitution de tableau de bord de RO destinés à la direction générale ;
- ❖ Participer en matière des RO, à l'analyse de nouveaux produits et nouvelles activités ;
- ❖ Analyser l'ensembles des procédures de la banque en vue d'assurer une bonne couverture de risque ;
- ❖ Etudier les différents profils de RO au sein de la banque ;
- ❖ Contribuer, a l'identification rapide et l'enregistrements de données des pertes opérationnels éventuels ;
- ❖ Participer dans l'acquisition, le développement et la mise en œuvre des outils utiliser par la banque dans la gestion des RO ;
- ❖ Piloter et suivre la mise en place d'une cartographie des risques et des reportions y afférents ;
- ❖ Appliquer les dispositions inhérentes aux RO prévus par la réglementation en vigueur ;

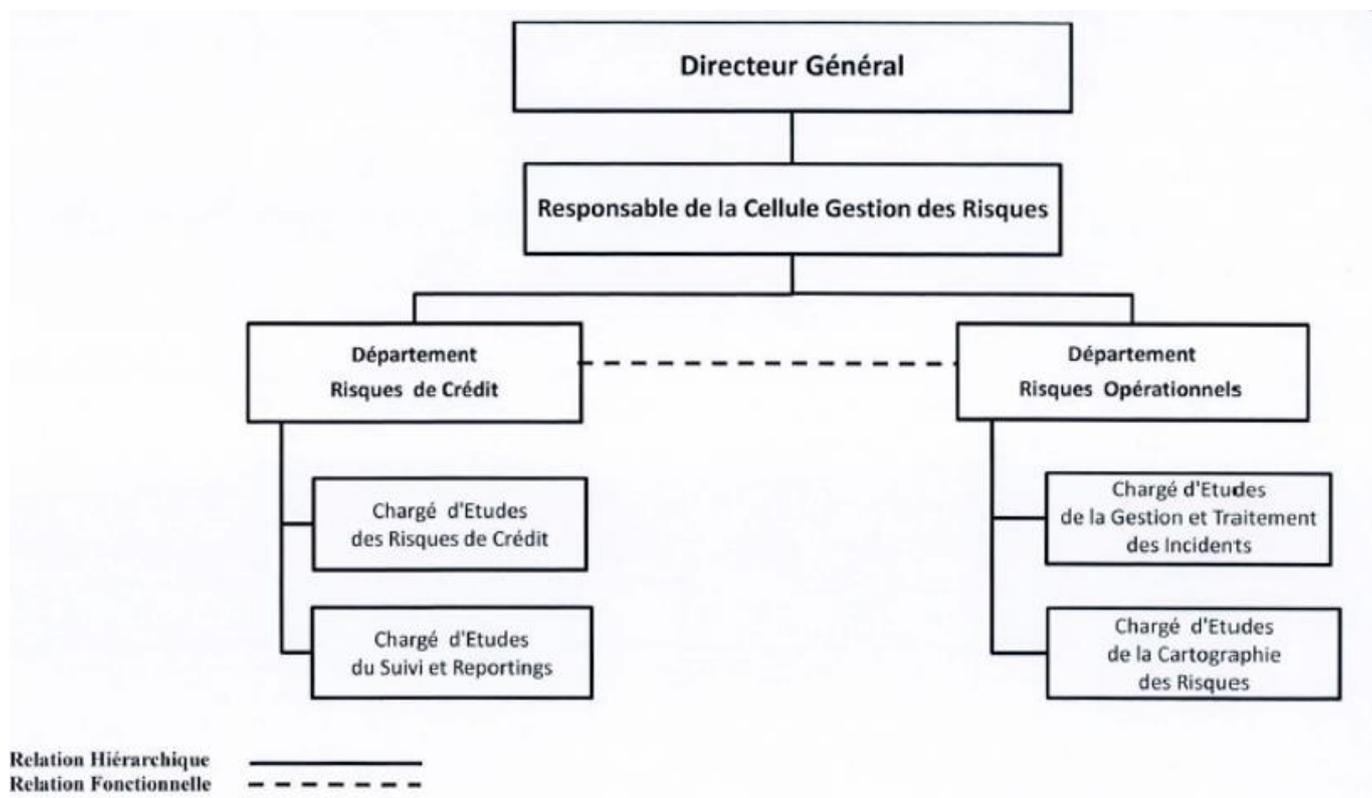
Pour assurer convenablement les missions de ce département, le Chef de département RC est assisté par :

- *Chargé de la gestion et traitement des incidents ;*
- *Chargé de cartographie des risques ;*

## Chapitre III : Cas pratique

### ✚ L'organigramme de la cellule des risques :

Figure 12 : Organigramme de la cellule des risques



Source : document interne de Salam Bank

## 2.2 Les étapes du processus de validation du dossier du financement dans Salam Bank

Pour qu'une demande de financement soumise par un client à la banque Al Salam soit approuvée par le comité de la banque, un ensemble d'étapes doit être suivi, qui se présentent comme suit :

### ➤ Etapes 01 : le dépôt de dossier de financement au sein de l'agence :

Le client doit soumettre une demande de financement à Salam Bank, qui comprendra des informations sur le projet ou l'investissement à financer, ainsi que des détails sur le montant de financement souhaité, après la réception du dossier de financement du client et vérification des documents présentés par lui, le responsable transmet le dossier à la Direction de financement concernée (Direction du Financement des Entreprises (DFE) ; Direction de Retail Banking ou Direction du Leasing).

## Chapitre III : Cas pratique

### ➤ **Etapes 02 : la direction de financement :**

Une fois que l'agence a soumis le dossier de financement, la Direction de financement concernée (DFE, Retail Banking ou Leasing) vérifie la conformité administrative du dossier, puis évalue la situation financière du demandeur de crédit. Ensuite, elle exprime son avis, fait des propositions et crée une fiche récapitulative de la demande de financement. Les documents clés du dossier de financement sont ensuite transmis à la Direction du risque.

### ➤ **Etapes 03 : direction du risque :**

La Direction du risque vérifie d'abord que toutes les informations nécessaires sont présentes dans le dossier, puis évalue la contrepartie qui sollicite le crédit en utilisant le modèle approuvé par le Comité de Suivi des Risques (elle évalue les risques associés à la demande de financement, y compris les risques liés au projet ou à l'investissement proposé, ainsi que les risques liés au client demandeur). Cette évaluation est revue de manière régulière.

### ➤ **Etape 04 : le comité de financement :**

Ce Comité va statuer sur la demande de financement selon le cas :

- Avis favorable en donnant les conditions et garanties exigées.
- Avis défavorable en donnant les motifs.
- Report avec motifs.

Le dossier est ensuite retourné avec la décision du comité à la Direction de financement concernée

### ➤ **Etapes 05 : approbation et signature :**

Si la demande de financement est approuvée, DF émettra l'offre adéquate, qui comprendra les conditions du financement et le montant accordé. Une fois le client aura accepté l'offre de financement, il procèdera à la signature des documents nécessaires pour finaliser la transaction.

## Chapitre III : Cas pratique

### 2.3 La méthode de « rating interne » de gestion des risques utilisés au sein de la Banque Al Salam d'Algérie

La banque doit suivre une méthode afin d'évaluer et surveiller le risque de crédit.

#### ❖ **Présentation du système de notation interne du crédit du Al Salam Bank (rating) :**

Au niveau de Salam Bank, la méthode de "rating interne" est utilisée pour évaluer le risque de crédit des clients, en utilisant des données telles que l'historique des transactions, les garanties, la notation de crédit de l'entreprise, etc. Cette méthode est utilisée pour déterminer la capacité d'un client à rembourser un prêt et le niveau de risque que représente ce prêt pour la banque.

Les systèmes de notation de crédit pour chaque unité d'ASBA seront créés et maintenus par la Direction de gestion des risques de l'unité.

Ce système est basé sur :

- ❖ Une évaluation permanente des contreparties.
- ❖ Une révision périodique des notations.
- ❖ Un classement des risques conséquent.
- ❖ Une politique de provisionnement des pertes probables.

La direction des risques d'ASBA utilise un système de notation de crédit pour évaluer la solvabilité relative des emprunteurs individuels, qui est classée sur une échelle allant de 1 (représentant la meilleure note possible) à 10 (représentant la note la plus basse possible).

Le tableau ci-dessous montre l'équivalence entre les échelles de notation du ASBA et celles d'une agence internationale de notation qui sera particulièrement utile comme guide lors de la notation ASBA pour les clients de la banque.

## Chapitre III : Cas pratique

**Tableau 4 : Table de notation du crédit de ASBA**

Note de ASBA	Standard & Poor's	Probabilité de défaut de paiement
1	AAA	Exceptionnelle (sans risques)
2	AA	Faible
3	A	Moyenne
4	BBB	Au-dessus de la moyenne
5	BB	Risques moyens (acceptables)
6	B	Seuil de rupture (suffisant)
7	CCC	Extrêmement élevée
8	CC	Risque de défaut imminent
9	C	Défaut imminent
10	D	Défaut de paiement avéré

Source : élaboré par moi-même

La notation interne se fait sur la base d'un certain nombre de critères sur deux volés : qualitatifs (les agrégats), et quantitatifs (les ratios financiers). A ce titre, la fiche de notation conçue est décomposée en deux fiches :

- **La fiche de critères Qualitatifs :**

Prend en considération huit (8) critères :

- 1) Critère de l'aspect juridique
- 2) Critère de management
- 3) Expérience des dirigeants
- 4) Stabilité du secteur d'activité
- 5) Position de l'entreprise dans son secteur et ses avantages concurrentiels
- 6) Relation avec la banque
- 7) Position envers les administrations

### Chapitre III : Cas pratique

#### 8) Sources de remboursement

Les critères énumérés représentent 60% de la note globale et sont notés individuellement en fonction des caractéristiques spécifiques de l'entreprise faisant l'objet de l'évaluation. Cet ensemble de critères représente un total de 600 points sur un score global de 1000 points (annexe 01)

- **La fiche de critère quantitatifs :**

Les critères quantitatifs peuvent représenter une partie importante de la notation globale, ils sont souvent complétés par des critères qualitatifs pour fournir une évaluation complète et précise de la situation financière d'une banque ou d'une entreprise.

Cette fiche englobe 17 ratios financiers et 01 critère regroupant deux agrégats. La pondération de la partie quantitative représente 40% (400 points sur un total de 1000 points)

**Tableau 5 : Les critères quantitatifs de notation du risque de crédit utilisés par Al Salam Bank**

<b>Ratio</b>	<b>Points</b>
Ratio de structure (5 ratio)	200
Ratio de liquidité (2 ratio)	75
Ratio d'activité (5 ratio)	95
Ratio de rentabilité (5 ratio)	30
<b>Total</b>	<b>400</b>

Source élaborée par moi-même

Le tableau en annexe donne une brève description de chaque critère ainsi que les modalités pour sa notation (annexe 2)

- **La note finale et la limite prudentielle :**

La notation globale attribuée à la contrepartie est calculée en combinant deux notes distinctes, à savoir une note qualitative et une note quantitative :

$$\text{La note finale} = \frac{\text{note qualitative} + \text{note quantitative}}{10}$$

Les points totalisés sur chaque contrepartie permettront de classer l'entreprise dans une catégorie de risque selon une calibration prédéfinie.

### Chapitre III : Cas pratique

L'échelle de notation retenue est celle recommandée par la DR comprend 10 classes de risque de 1 à 10.

Limites prudentielles Banque d'Algérie : le crédit octroyé par la Banque Al Salam ne doit pas dépasser les 25% du total de ses Fonds propres.

Le tableau suivant représente l'échelle de notation et la limite prudentielle de la banque Al Salam :

**Tableau 6 : L'échelle de notation de la banque Al Salam d'Algérie**

Classification	Niveau de risque	Note finale	Pondération	Limite prudentielle
1	Probabilité de défaut de paiement	100-95	25%	CA de l'entreprise × total des notes en% ≤ 25%
2	Exceptionnel (sans risques)	95-85	24%	
3	Faible	85-75	23%	
4	Moyenne	75-65	22%	
5	Au-dessus de la moyenne	65-55	20%	
6	Risques moyens (acceptables)	55-45	5%	
7	Seuil de rupture (suffisant)	45-30	1%	
8	Extrêmement élevée	défaillant	La restructuration	
9	Risque de défaut imminent	défaillant		
10	Défaut imminent	défaillant		

Source : document interne de la banque

- **Edition du rapport risque crédit :**

C'est en générale le PV final et la matrice SWOT du client.

## Chapitre III : Cas pratique

### Section 3 : Etude des risques ISTISNAA dans la banque Al

#### Salam

Cette section a pour objectif de positionner Al ISTISNAA dans l'activité bancaire de Al Salam d'Algérie, traiter les procédures d'un dossier de financement ISTISNAA au niveau d'ASBA, et pour terminer on va présenter un aperçu sur l'étude d'un dossier d'exploitation «ISTISNAA» par la méthode de notation interne en exploitant l'analyse financière, vu sa nécessité dans notre étude.

#### 3.1 Al ISTISNAA dans la banque Al Salam

##### 3.1.1 Définition

« L'ISTISNAA est un contrat d'entreprise en vertu duquel une partie (MOUSTASNI'I) demande à une autre (SANI'I) de lui fabriquer ou construire un ouvrage moyennant une rémunération payable d'avance, de manière fractionnée ou à terme. Il s'agit d'une variante qui s'apparente au contrat SALAM à la différence que l'objet de la transaction porte sur la livraison, non pas de marchandises achetées en l'état, mais de produits finis ayant subi un processus de transformation.<sup>1</sup> »

Comparé aux pratiques commerciales de notre temps, l'ISTISNAA s'identifie au contrat d'entreprise défini par l'article 549 du code civil algérien comme suit : « Le contrat d'entreprise est le contrat par lequel l'une des parties s'oblige à exécuter un ouvrage ou à accomplir un travail moyennant une rémunération que l'autre partie s'engage à lui payer ».

La formule de l'ISTISNAA, mise en pratique par une banque Islamique peut revêtir l'aspect d'une opération triangulaire faisant intervenir aux côtés de la banque, le Maître de l'ouvrage et l'Entrepreneur dans le cadre d'un double ISTISNAA.

##### 3.1.2 Déroulement de l'opération<sup>2</sup>

Les demandes de financement par ISTISNAA peuvent se présenter sous l'une des deux formes suivantes :

- Financement de la réalisation d'un bien meuble ou immeuble à la demande du client même de la banque (exp : Construction d'un local ou fabrication d'un équipement);

---

<sup>1</sup> Document interne de la banque Al Salam

<sup>2</sup> <https://www.alsalamalgeria.com/> consulter le 14/04/2022

## Chapitre III : Cas pratique

- Financement de la réalisation d'un ouvrage dans le cadre d'un marché public ;

L'intervention de la banque peut revêtir l'une des deux formes suivantes :

- Le client se situe dans la position de MOUSTASNI'I (Maître de l'ouvrage) ;
- La banque intervient en qualité de SANI'I (Entrepreneur) et vice-versa.

### 3.1.3 La réalisation d'un ouvrage à la demande du client dans ASBA :

L'intervention de la banque peut revêtir l'une des deux formes suivantes

#### A-1- Banque Sani'i et Client Moustasni'i :

La banque charge un entrepreneur du métier, choisi généralement par le client lui-même de réaliser l'ouvrage demandé en vertu d'un deuxième contrat ISTISNAA dans lequel la banque joue le rôle de maître de l'ouvrage (MOUSTASN'I) et l'entrepreneur de SANI'I ;

Le paiement des prestations de l'entrepreneur se fait sur production de pièces justificatives (situation de travaux, factures, états de salaires, etc...). Il peut aussi revêtir la forme d'avances sur travaux ou d'acomptes à déduire des paiements ultérieurs ;

Le paiement des prestations de la banque par le maître de l'ouvrage peut intervenir à n'importe quel moment de l'opération sous forme de provisionnements partiels et progressifs du compte ISTISNAA. Il peut aussi se faire par des versements échelonnés à compter de la date de livraison du bien construit par la banque sur une durée convenue contractuellement ;

la rémunération de la banque dans cette opération s'effectue par la majoration du coût de revient de la réalisation (total des frais payés à l'entrepreneur et toute autre dépense engagée dans le cadre du contrat) par une marge bénéficiaire convenue avec le maître de l'ouvrage.

## Chapitre III : Cas pratique

### A-2- Banque Moustasni'i et client Sani'i :

La banque, maître et propriétaire de l'ouvrage charge le client de lui réaliser l'ouvrage objet du financement ;

Le client (entrepreneur) adresse à la banque une facture proforma ou un devis reprenant la consistance de l'ouvrage à réaliser et les éléments de décompte du prix à payer (montant du financement) ;

La banque règle au client le montant de la facture ou du devis en mettant à sa disposition le financement convenu à la signature du contrat, au fur et à mesure de l'avancement des travaux ou à la livraison de l'ouvrage ;

En matière de garanties, la banque peut requérir l'hypothèque ou le nantissement des biens construits lorsqu'il s'agit d'un ISTISNAA simple (banque/client). Dans le cas d'un ISTISNAA conclu dans le cadre d'un marché public, il y aurait lieu de recourir à la procédure du nantissement du marché.

### 3.2 Risques liés au produit ISTISNAA au sein de la banque Salam

Lorsqu'un événement ou un risque lié au produit ISTISNAA, est enregistré dans la base des données des événements/risques avec une identification de la cause qui a conduit à l'incident. Et que ce risque est causé par :

- Une faute humaine
- Un dysfonctionnement au niveau du système informatique
- Une causes extra-bancaires

On aboutit à la matrice des risques liés au produit ISTISNAA, et leurs facteurs selon le tableau suivant :

### Chapitre III : Cas pratique

**Tableau 7 : matrice des risques liés au produit ISTISNAA**

Types de risque	Facteurs de risque
Risques de crédit	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Non-paiement de la dette en totalité ou en partie.</li> <li>- Incapacité du vendeur à rembourser et à respecter ses obligations.</li> <li>- Risques de concentration sur les contreparties, le même secteur économique, la même zone géographique et la même activité.</li> </ul>
Risques opérationnels	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dépassement de la limite interne de financement par rapport au portefeuille de crédit total.</li> <li>- Non-respect des délais de réalisation.</li> <li>- Perte de rendement en raison de la non-conformité de la transaction aux normes islamiques.</li> <li>- Achat par la banque de produits à un prix supérieur à leur valeur marchande ou à un prix qui ne permet pas de réaliser un bénéfice lors de la vente par procuration.</li> <li>- Apparition de coûts supplémentaires liés aux travaux.</li> <li>- Apparition de défauts dans les produits après leur livraison au client.</li> <li>- Incapacité du client à vendre les produits au prix fixé par la banque.</li> <li>- Non-respect des spécifications de fabrication par le fabricant ou l'entrepreneur.</li> </ul>
Risques de marché	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le risque d'inflation</li> <li>- Les risques de coûts finaux</li> </ul>

Source : document interne de la banque

### Chapitre III : Cas pratique

La liste de quelques risques liés à l'ISTISNAA parallèle :

**Tableau 8 : Table des risques liés au ISTISNAA parallèle**

ISTISNAA	Types de risque	Facteurs de risque
ISTISNAA suivie de la vente en délégation	Risque de crédit	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Défaut de paiement partiel ou total de la dette.</li> <li>- Incapacité du vendeur à rembourser ou à honorer ses engagements.</li> <li>- Les risques de concentration</li> </ul>
	Risque opérationnel	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Dépasser la limite interne du financement par rapport au portefeuille total de crédit</li> <li>- Dépasser les délais d'exécution</li> <li>- Perte de rendement en raison du non-respect des normes charia</li> <li>- Achat par la banque des produits à un prix supérieur à leur prix de marché ou à un prix qui ne permet pas de réaliser un bénéfice dans le cadre de la procuration de vente</li> <li>- Apparition de coûts supplémentaires liés aux travaux</li> <li>- Apparition de défauts dans les produits après leur livraison au client.</li> </ul>
	Risque de marché	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le risque d'inflation</li> <li>- Les risques de coûts finaux</li> </ul>
ISTISNAA parallèle hors construction	Risque de crédit	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Non-paiement total ou partiel de la dette.</li> <li>- Incapacité du vendeur à rembourser ses engagements.</li> </ul>

### Chapitre III : Cas pratique

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Risques de concentration sur les parties prenantes, le même secteur économique, la même région géographique et la même activité.</li> </ul>
	Risque opérationnel	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Apparition de défauts dans les produits après leur livraison au client</li> <li>- Incapacité du client à vendre les produits au prix fixé par la banque</li> <li>- Non-respect des spécifications convenues par le fabricant ou l'entrepreneur dans le processus de sous-traitance</li> <li>- Perte des produits chez le client dans le cadre du contrat de mandat en raison de facteurs externes</li> <li>- Perte des produits chez le client dans le cadre du contrat de mandat en raison de sa négligence ou de sa faute</li> </ul>
	Risque de marché	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le risque d'inflation</li> <li>- Les risques de coûts finaux</li> </ul>
ISTISNAA parallèle lié au construction	Risque de crédit	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Défaut de paiement partiel ou total de la dette.</li> <li>- Incapacité du vendeur à rembourser ou à honorer ses engagements.</li> <li>- Les risques de concentration</li> </ul>
	Risque opérationnel	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Apparition de défauts dans les produits après leur livraison au commerçant</li> <li>- Incapacité du commerçant à vendre les produits au prix fixé par la banque</li> <li>- Non-respect des spécifications de fabrication par le fabricant ou l'entrepreneur</li> </ul>

### Chapitre III : Cas pratique

		- Perte des produits par le commerçant dans le cadre d'un contrat d'agence en raison d'une cause étrangère.
	Risque marché	- Le risque d'inflation - Les risques de coûts finaux

Source : élaboré par moi-même

### 3.3 Etude d'un dossier de financement ISTISNAA

Dans cette partie, on va examiner un exemple concret qui illustrera la mise en œuvre des techniques et méthodes mentionnées précédemment.

Dans un premier temps, on examinera le dossier de financement d'exploitation "ISTISNAA" qui a été traité au niveau de l'agence Al Salam de Annaba. On va ensuite appliquer les techniques et méthodes présentées dans les chapitres précédents pour mettre en pratique les connaissances théoriques.

La société "EURL X" a présenté une demande de financement, pour l'acquisition d'une usine de transformation et de mise en conserve de tomates.

#### 3.3.1 Identification de la demande de crédit

##### a) Présentation et historique de la société

Une entreprise nommée « X », sous forme d'une Société (EURL), crée en 1988 actuellement son capital est de 523 millions DA, spécialiser dans la production du tomates concentrés et de purée de poivrons (harissa) dans toutes les tailles de conditionnement, ainsi que tous les types de boissons ( jus, eaux minérales, boissons gazeuses).

En 2002, elle a commencé à produire du jus de fruits conditionné dans des bouteilles en verre

En 2015, l'entreprise a élargi ses activités en ajoutant une unité de production et de transformation de tomates.

En 2017, l'entreprise a étendu son projet de conservation de matières premières, y compris pour le jus, les tomates et les piments

## Chapitre III : Cas pratique

### b) Constitution du dossier du client

Le client a remis un dossier qui contient les documents suivants :

- Demande de financement signée par le gérant ;
- Bilans comptables, des années 2019,2020, 2021, et 2022 ;
- Extrait de rôle apuré ;
- Situation comptable arrêté au 31/12/2022 ;
- Statut de la société ;
- Acte de propriété ;
- Registre de commerce ;
- Plan de trésorerie ;
- Bilan prévisionnel.

### 3.3.2 Les étapes de la réalisation

#### 3.3.2.1 Demande de financement

La EURL "X" a demandé à la Banque Al Salam un financement d'exploitation de 1.7 Milliards DA, de type "LEASING" et une augmentation du plafond de l'ISTISNAA de 264 Millions DA à 764millions DA, pour l'acquisition d'une usine de transformation et de mise en conserve de légumes et de fruits, située dans la zone industrielle de la wilaya d'El Tarf. L'usine est construite sur un terrain d'une superficie de 14,2 hectares.

#### 3.3.2.2 Notification d'approbation du financement

La banque doit examiner le dossier de financement (bilan, CA, résultat des dernières années ). L'examen du dossier a marqué qu'au 24/04/2022 Le client a bénéficié d'une ligne d'ISTISNAA de 264 MDA et une ligne leasing de 206MDA, un total de 470MDA avec une garantie d'une hypothèque du 2ème rang expertise à 120% de l'éventuel engagement, et une provision de 20% pour chaque utilisation, (Annexe 03) Aux conditions et garanties suivantes :

- Hypothèque du 2ème rang avec un plafond de 264 MDA pour couvrir le financement de l'exploitation
- Gestion de la police d'assurance tous risques au bénéfice de la banque.

## Chapitre III : Cas pratique

### 3.3.2.3 Les garanties requises

Une fois le client est accepté, la banque va procéder au recueillement des garanties exigées à savoir :

- L'inscription d'une hypothèque immobilière du 2eme rang couvrant 120% du montant net des prêts
- Gestion de la police d'assurance tous risques au bénéfice de la banque.
- Signature d'une lettre de charge
- Apport initial de 20% de financement

### 3.3.3 Diagnostic financier

#### 3.3.3.1 Analyse générale de la situation financière

D'après les bilans des trois exercices de l'entreprise « X », on remarque que la société a enregistré une augmentation continue de son chiffre d'affaires, ainsi qu'une amélioration de sa rentabilité ces deux dernières années, en 2021 et 2022. En ce qui concerne le bilan de 2019 on a constaté des résultats négatifs, car la société a dû augmenter ses achats de volailles auprès de fournisseurs extérieurs à la région, en vue de préserver ses bonnes relations avec eux. Et en 2020, la société a été contrainte de payer un supplément de 1 DA par kilogramme, pour satisfaire ses fournisseurs, en raison de la crise du COVID-19. (Voir annexe 4)

De plus, les pertes enregistrées sont également dues à la faiblesse de l'activité de vente des produits dans certains secteurs et on trouve :

**Tableau 9 : CA et résultats des trois dernières années**

	2019	2020	2021
<b>CA (MDA)</b>	65	39	114
<b>Résultat Nette</b>	-2	-38	14

Source : document interne de la banque

#### 3.3.3.2 Analyse de la direction des risques

Une fois l'analyse effectuée par la DF et transmise à la DR, celle-ci procédera à son tour à une évaluation qualitative et quantitative de l'entreprise "X" afin d'évaluer le risque de crédit associé.

## Chapitre III : Cas pratique

### a. Le processus de notation interne « rating »

➤ **La fiche qualitative :**

L'analyse de l'entreprise « X » a donné la note suivante :

**Tableau 10 : la fiche qualitative**

<b>Famille</b>	<b>Critère de notation</b>	<b>Valeur</b>	<b>Note à attribuer</b>
<b>Aspect juridique</b>	Origine du capital	National	7
	Forme juridique	Sarl & Eurl	6
<b>Management</b>	Actionnariat	Familiale	15
	Existence d'un système d'information	Non	0
	Remplacement et succession	Assuré	5
<b>Expérience des dirigeants</b>	Compétence	Moyenne	8
	Expérience	Bonne	15
<b>Stabilité du secteur</b>	Soutien éthique	Assuré	5
	Activité	En expansion	30
	Influence technologique	Faible	15
<b>Position entreprise dans son secteur</b>	Ancienneté	Plus de 10 ans	20
	Concurrence	Rude	5
	Source d'approvisionnement	Diversifiée	10
	Produits de l'entreprise	Diversifiée	10
	Flexibilité	Réelle	15
	Sollicitude des confrères	Moyenne	15
	Patrimoine des actionnaires	Moyenne	15

### Chapitre III : Cas pratique

<b>Relation avec la banque</b>	Mouvements confiés	De 25 à 40	30
	Garanties proposées	Immobilisation sup a 1 rang	45
	Incidents de paiement	Inexistant	30
	Conduite du client	Très respectueux	30
<b>Position envers les administrations</b>	Dette fiscale	Apuré	40
	Dette parafiscale	Apuré	30
	Autre	Harmonieuse	30
<b>Remboursement et garantie</b>	Source de remboursement	Activité	40
<b>Total</b>			<b>481</b>

Source : document calculé à partir des données de la banque

Après avoir évalué l'entreprise « x » sur le volet qualitatif, la note finale qualitative est estimée à 481/600

#### ➤ La fiche quantitative :

Voici à présent l'analyse quantitative de l'entreprise :

**Tableau 11 : la fiche quantitative**

		2022	
Ratio	Critère	Valeur	Note
<b>structure</b>	FP*100/TB	23.45	25
	FP*100/CP	51.12	23
	FDR*100/AC	76.54	40
	DLMT/CAF	3.9	10
	TN et BFR	0	16
<b>liquidité</b>	AC*100/DCT	91.01	40
	Disponibilité *100/ DCT	93.3	35
<b>activité</b>	Stock (délai de rotation)	143	24
	Créances sur clients	35.4	18
	FDR*360/CA	63.09	19
	BFR*360/CA	12.21	14
	Stock moyen	70.4	7

### Chapitre III : Cas pratique

<b>rentabilité</b>	VA*100/CA	12.32	1
	EBE*100/(Immo net+BFR)	4.33	2
	(Résultat exp)*100/CP	10.21	3
	(Résultat net)*100/TB	8.3	5
	CAF*100/TB	11.34	2
<b>TOTAL</b>			<b>321</b>

Source : document calculé a partir des données de la banque

Après avoir évalué l'entreprise « x » sur le volet quantitative, la note finale quantitative est équivalente à 321/400

#### ➤ La note final

La « note finale » sera calculée comme suit :

**Tableau 12 : résultats des fiches quanti/quali**

<b>Année</b>	<b>2022</b>
<b>Note qualitative</b>	481
<b>Note quantitative</b>	321
<b>Total</b>	802
<b>/10 = note finale</b>	80.2

Source élaboré par moi-même

#### ➤ La limite prudentielle

**Tableau 13 :la note finale**

<b>Entreprise</b>	<b>La note finale et la limite des risques</b>					
	<b>La note finale en %</b>	<b>Type de risque</b>	<b>Niveau de risque</b>	<b>Classification</b>	<b>Pondération</b>	<b>limite d'exposition MDA</b>
<b>Situation en 2022</b>	80.2	Dette courantes	Faible (modérée)	3	23%	6699
<b>Les fonds propres de la Banque Al-Salam 31/12/2022</b>						29 124

Unité : Million DA

Source : document interne de la banque

### Chapitre III : Cas pratique

**Tableau 14 :la catégorisation de l'entreprise**

<b>Catégorisation</b>			
<b>Entreprise</b>	<b>Catégorie</b>	<b>CA</b>	<b>Plafond admissible possible</b>
<b>2022</b>	Moyenne	2490	1997
<b>Prévisionnel</b>	Moyenne	4652	3731

Unité : MDA

Source : document interne de la banque

La DR doit s'assurer que les deux limites présentées dans le tableau suivant sont respectées, avant de formuler son avis sur le crédit de l'entreprise "x" : (Voir annexe 5)

**Tableau 15 : résumé des engagements avec les limites prudentielles**

La limite de prudentielle estimé pour l'entreprise :	
La banque d'Algérie	12.81%
La banque Salam	23%
L'entreprise envers la banque	7.74%

Unité : MDA

Source : document interne de la banque

## Chapitre III : Cas pratique

### b. Le rapport de la DR sur la situation de l'entreprise « x »

#### Analyse SWOT

**Tableau 16 : SWOT de l'entreprise**

Les points forts	Les points faibles
<ul style="list-style-type: none"> <li>- L'amélioration de la notation de crédit de l'entreprise de niveau "4" pour le risque à niveau "3"</li> <li>- Une augmentation de 44% du chiffre d'affaires de l'entreprise en 2021.</li> <li>- Une bonne rentabilité réalisée en 2022 avec un bénéfice de 4,30 millions de dinars.</li> <li>- L'ancienneté dans le secteur d'activité.</li> <li>- Une localisation totale du chiffre d'affaires pour la banque</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La disponibilité d'une garantie réelle de deuxième rang.</li> <li>- Un niveau élevé de dettes, représentant 87% du budget total de l'entreprise.</li> <li>- L'absence d'une analyse de la composition du chiffre d'affaires prévisionnel.</li> <li>- L'absence d'une analyse de l'impact de la baisse des agriculteurs dans l'approvisionnement des entreprises de transformation en raison du soutien de l'État aux seules entreprises de transformation.</li> </ul>
Les opportunités	Les menaces
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les dépôts de l'entreprise.</li> <li>- L'anticipation d'une rentabilité considérable à hauteur de 650 millions de dinars</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Absence d'analyse de la vitesse d'exécution de la propriété en cas de conversion en source de remboursement primaire.</li> <li>- Absence d'analyse des procédures de succession compte tenu de la nature juridique de l'entreprise.</li> </ul>

**Source** : document interne de l'entreprise

## Chapitre III : Cas pratique

### 3.3.4 Décision finale

En considérant les points forts mentionnés ci-dessus et en se basant sur les prévisions de croissance d'activité après l'acquisition de la nouvelle unité, le département de financement propose ce qui suit :

Renouvellement et augmentation du plafond de l'ISTISNAA de 264 DA à 764DA, remboursable sur une période de 90 à 180 jours.

Nous recommandons d'approuver l'octroi d'une facilité de dépenses au client sous forme d'une lettre de crédit de 1,7 milliard DA afin d'acquérir lors d'une vente aux enchères une usine de transformation et de conditionnement de légumes et de fruits, avec une procuration donnée au client pour effectuer l'achat, recommandation de département de leasing.

## **Chapitre III : Cas pratique**

### **Conclusion du chapitre III**

Dans ce chapitre, les résultats conclus sont les suivants :

La gestion des risques de crédit dans la Banque Al Salam d'Algérie repose sur une approche quantitative et qualitative. Cela signifie qu'elle se base sur une analyse approfondie de la situation financière de l'entreprise, de son aspect juridique, de son management et de son expérience.

L'analyse de la solvabilité du client, la notation, la mise en place de garanties et le suivi régulier du remboursement sont des éléments clés dans la gestion du risque de crédit lors d'un financement ISTISNAA.

Une communication claire de données entre la banque et le client est essentielle, tout comme l'établissement de processus de gestion des risques clairs et rigoureux.

La gestion du risque de crédit dans le cadre d'un financement ISTISNAA nécessite une approche prudente et conforme aux principes de la finance islamique.

# **Conclusion générale**

## Conclusion générale

### Conclusion générale

La finance islamique repose sur des principes éthiques inspirés de la religion musulmane, elle s'appuie sur un système de valeurs afin de proposer des produits financiers novateurs. Depuis quelques dizaines d'années, la finance islamique s'est intégrée dans un contexte financier mondialisé. En raison de l'importance croissante de la finance islamique, plusieurs banques conventionnelles ont été converties en banques islamiques, tandis que d'autres ont créé des fenêtres islamiques.

Les banques islamiques sont des institutions financières qui fonctionnent conformément aux principes éthiques et religieux de la charia islamique. Contrairement aux banques conventionnelles, les banques islamiques ne pratiquent pas l'intérêt (Riba) mais utilisent plutôt des mécanismes de partage des risques et des profits avec leurs clients, son rôle principal est de fournir des services financiers conformes à la charia. Elles proposent une large gamme de produits financiers, tels que la Mudaraba, la Musharaka, l'Ijarah, et l'ISTISNAA, elles ont connu une croissance rapide ces dernières années et sont désormais présentes dans de nombreux pays à travers le monde.

Parlant des produits financiers, on trouve l'ISTISNAA l'un des produits particuliers de la finance islamique, En utilisant l'ISTISNAA, dans un cadre où les clients peuvent commander des biens qui seront produits selon leurs spécifications, c'est un exemple de la manière dont les banques islamiques utilisent des mécanismes de financement conformes à la charia pour répondre aux besoins de leurs clients. De ce fait, ce produit se trouve face à des obstacles qui constituent pour lui un véritable frein pour son évolution et il est exposé à des risques classiques et spécifiques. C'est le cas des risques de crédit auxquels il est exposé.

Le risque de crédit est l'un des risques les plus importants auxquels sont exposées les banques islamiques ou conventionnelles. Il se produit lorsque les emprunteurs ne remboursent pas leurs dettes selon les modalités convenues. Les banques islamiques sont particulièrement vulnérables à ce risque car elles ne facturent pas d'intérêts, mais plutôt des profits partagés. Pour minimiser ce risque, les banques islamiques effectuent une évaluation minutieuse de la solvabilité des emprunteurs potentiels, ainsi que de la qualité et de la viabilité des projets financés. Elles exigent également des garanties appropriées pour réduire le risque de non-remboursement.

## Conclusion générale

Le but de notre travail est de mettre en évidence les particularités de la gestion des risques de financement dans les banques islamiques. Les banques islamiques sont des institutions financières éthiques dans lesquelles la maîtrise du risque de crédit revêt une importance primordiale.

Cette maîtrise est fondée sur le respect de certaines règles qui sont conformes aux principes de la Charia. Ainsi, en plus de se conformer aux réglementations internationales, les banques islamiques appliquent des techniques spécifiques basées sur la Charia.

Notre recherche vise donc à analyser ces spécificités et à démontrer comment la maîtrise du risque de crédit est un enjeu central pour les banques islamiques, qui doivent mettre en place des politiques et des procédures solides pour gérer efficacement ce risque.

Notre étude a mis en évidence que les banques islamiques sont soumises à deux types de risques : des risques communs à toutes les institutions financières, qu'elles partagent avec les banques conventionnelles, tels que les risques de crédit, les risques de marché, les risques de liquidité et les risques opérationnels.

Cependant, en raison de leur adhésion aux principes islamiques, les banques islamiques sont confrontées à des risques spécifiques. Parmi ces risques de financement islamiques, on peut citer le risque spéculatif ainsi que les risques liés à l'ISTISNAA.

Il est important de souligner que la nature de ces risques est différente de celle des risques rencontrés par les banques conventionnelles. Pour cette raison, elles doivent adopter des méthodes de gestion de risques adaptées à leur modèle d'affaires particulier. Sans oublier que la couverture des risques liés à la conformité aux principes de la charia est une préoccupation majeure dans la gestion des produits financiers islamiques.

**La première hypothèse est confirmée**, car même si les banques islamiques sont confrontées à des risques spécifiques en raison de leurs principes différents, dans la pratique, elles sont soumises aux mêmes risques que les banques conventionnelles en raison de l'environnement économique commun et même conditions du marché dans lequel elles opèrent.

**La deuxième hypothèse a été confirmée**, car il a été constaté que le produit ISTISNAA est fréquemment utilisé par les banques islamiques, ce qui met en évidence la présence de divers risques susceptibles d'influencer le processus de financement et de réalisation des projets. Parmi ces risques figurent la non-conformité aux principes de la charia, la possibilité de défaillance de l'entrepreneur et du client emprunteur.

## Conclusion générale

**La troisième hypothèse est confirmée**, car la direction des risques de la banque Al Salam veille à analyser et gérer les différents risques liés au produit ISTISNAA et assurer le bon déroulement et continuité du contrat.

On va présenter ci-dessous quelques recommandations pour les banques islamiques en générale et la banque Al Salam en particulier :

- Pour garantir un financement islamique de qualité, il est important pour les banques islamiques de mettre en place un système efficace de gestion des risques, en adoptant des procédures et des règles de gestion qui prennent en compte les risques liés aux principes islamiques de leurs opérations. Cela permettra de diversifier davantage les modes de financement proposés.
- Les banques islamiques pourraient bénéficier de la mise en place d'un réseau d'échange d'expériences et de bonnes pratiques en matière de gestion des risques, à l'échelle locale ou internationale.
- Maintenir une communication transparente avec les parties prenantes, fournir des informations claires sur les modalités du financement ISTISNAA et établir des attentes mutuelles.
- Les banques islamiques devraient mettre en place des critères clairs pour sélectionner les projets de financement ISTISNAA. Cela inclut l'évaluation de la viabilité du projet, la solvabilité de client et la conformité aux principes de la charia. Une sélection rigoureuse aidera à réduire les risques liés à des projets non performants.
- Il est recommandé à la banque centrale de mettre en place un cadre solide de gestion des risques liés à la finance islamique.
- Dans le cadre de la gestion des risques liés aux banques islamiques, il est favorable d'intégrer la finance non lucrative telle que le Waqf
- Enfin, il est essentiel que les banques islamiques collaborent entre elles pour élaborer une stratégie économique commune visant à relever les différents défis, y compris la gestion des risques. Cela peut se faire par une intégration bancaire accrue et une tendance à la création de groupes bancaires de plus grande taille et de portée plus large, tant au niveau local qu'international.

# Bibliographie

## Bibliographie

### Ouvrage

- Affaki, G., Bourabiat, F., Boureghda, « La finance islamique à la française : un moteur pour l'économie une alternative éthique », édition Secure Finance, Paris, P183
- Aldo Lévy, « Finance islamique », Edition La Croisee Des Chemins, 2018
- Aussergues Sylvie, Gautier Bourdeaux, « gestion de la banque », Edition Dunod, paris, 2010
- Chahata, C. « Les banques islamiques », Edition Dar-Echourouk, le Caire, 1979
- Dr Sinan Al Shatwani, « les contrats d'ISTISNAA dans le financement bancaire islamique », Edition association national de droit economique, 2021
- François Guéranger, « Finance islamique », Edition Dunod, 2009
- Gérard Hirigoyen et Eric Lamarque , « Management de la banque : Risques, relation client, organisation », Edition Pearson, 2011
- Guermas-Sayegh, L, « La religion dans les affaires : la finance islamique », Edition Fondapol, 2011
- Herbert Smith, « Guide de la finance islamique », Edition Economica, Paris, 2009
- Jacob, H & Sardi, A. « Management des risques bancaires ». Edition AFGES, 2001
- Kaouther J-Snousi, « La finance islamique », Edition Hibr, baraki Alger, 2014
- Karich Imane, « Le système financier islamique: De la religion à la banque » , Edition Larcier, 2002
- M. Ruimy, « La finance islamique », Edition France, Paris, 2008
- sghaier Asma, « finance islamique :aspect critique de la finance conventionnelle », Edition L'Haramattan, 2021
- Shacht. J, « introduction au droit musulman », Edition Maisonneuve et Larose, Paris, 1999
- Soumare, I, « La pratique de la finance islamique. Assurances et gestion des risques »,vol. 77(1-2). 2009, P.66

### Documents et articles

- Abdelilah El attar, Mohammed Amine Atmani, « la gestion des risques des produits financiers islamiques : essai de modélisation », 2015
- Affaki, G., Bourabiat, F., Boureghda, « La finance islamique à la française : un moteur pour l'économie une alternative éthique ». Paris: Secure Finance, 2008.

## Bibliographie

- André Martens, « la finance islamique : fondements, théorie et réalité », cahier 20, 2001
- CAUSSE-Broquet.G, « La finance islamique », Revue-Banque, 2009
- Dr Sinan Al Shatwani, « Les contrats d'ISTISNAA dans le financement bancaire islamique », association nationale de droit économique, 2021
- Heindrich. J-B, « Les principaux contrats de financement utilisé par les banques islamique », in revue banque, n478, paris, 1987
- Jacob, H & Sardi, A. « Management des risques bancaires ». AFGES, 2001
- Martens, A, « La finance islamique : fondements, théorie et réalité », L'Actualité économique, 2001.
- Mzid. W, « La finance islamique : principes fondamentaux et apports potentiels dans le financement de la croissance et du développement », in Economic agendas of islamic actors, 2012
- T.Khan et A.Habib, « la gestion des risques analyses de certains aspect liés à l'industrie de la finance islamique », البنك الإسلامي للتنمية, 2002

## Rapports et documents Administratifs

- Étude du Rapport annuel de la Commission bancaire, 2003
- Finance islamique : regard (s) sur une finance alternative, édition MAZARS, Blida Algérie, 2011.
- Les cahiers de la Finance Islamique, « Finance islamique : une évolution vers le modèle théorique », 2016
- L'institut islamique de recherches et de formation banque islamique de développement : introduction aux techniques islamiques de financement », 1996

## Travaux universitaires

- Alouani. A, finance islamique : évaluation depuis 1970 à nos jours, PH.D. of Economics 2007, CEMAFI, University of Nice-Sophia Antipolis, Nice, France 2015
- benbayer, H. & trari-medjaoui, H, Le développement des sources de financement des PME en Algérie émergence de la finance islamique. Université d'Oran, Algerie, 2009

## Bibliographie

- BOUZID.R, les banques islamiques : problématique de la gestion des risques, mémoire de fin d'étude en vue d'obtention du diplôme supérieure des études bancaires, Ecole supérieure de banque, 2010
- Dr. M Bekada ; La gestion des risques dans les banques islamiques en Algérie Risk management in Islamic banks in Algeria; Université d'Oran 2 Mohammed Ben Ahmed, Algérie, 2022
- Saad Guermech.M ; La gestion des risques de financement bancaires islamiques Cas : El BARAKA Bank d'Algérie ; école supérieure de commerce-Kolea ;P79
- SAIDANI, Z. Analyse du processus de gestion du risque opérationnel par les banques, Mémoire de Magister en Monnaie finance et banque, Tizi-Ouzou : Université de Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, FSEGC, 2012
- YAHIAOUI.I, les conditions d'octroi du crédit bancaire, mémoire en vue de l'obtention de brevet supérieur de banque, USB, 2005

## Sites web

- [https://promise.sec.gouv.sn/?page\\_id=2285](https://promise.sec.gouv.sn/?page_id=2285)
- <https://www.investopedia.com/terms/g/gharar.asp>
- <https://fr.linkedin.com/pulse/les-produits-de-la-finance-islamique-bases-sur-le-co%C3%BBt-abdesslam-sami>
- <https://www.investopedia.com/terms/g/gharar.asp>
- <https://www.sunnakapital.com/blog/finances-islamiques/comment-fonctionne-une-banque-islamique/>
- <https://wikimemoires.net/2011/05/definition-risque-bancaire-types-bancaires>
- <https://www.alsalamalgeria.com/>

# Annexe

## Annexe

### Annexe 01 : Fiche de critères qualitatifs

Forme juridique, management, expérience du promoteur	Critère de notation (qualitatif)	Situations du critère	Note à attribuer
		<b>Aspect juridique</b>	
	<b>Origine du capital</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mixte ou appartenant à un grand groupe : C'est la meilleure situation, le capital constitué combine les avantages d'un partenariat durable en assurant une meilleure connaissance du marché et un transfert de savoir-faire.</li> <li>National : situation médiane, le capital est constitué exclusivement de fonds nationaux. Cela suppose une bonne connaissance du marché algérien.</li> <li>Etranger : le capital est constitué exclusivement de fonds étrangers. Une situation jugée risquée notamment si l'entreprise est nouvelle et ne disposant pas de connaissances suffisantes sur le marché algérien.</li> </ul>	10 07 06
	<b>Forme juridique</b> Ce critère est lié à la responsabilité des associés. A ce titre, il y a lieu de distinguer :	<ul style="list-style-type: none"> <li>SNC et personne physique : les associés sont indéfiniment responsables au-delà de leurs apports (incluant leurs biens personnels).</li> <li>SPA : le risque encouru sur une SPA est jugé moyen par rapport aux autres formes juridiques de sociétés.</li> <li>SARL &amp; EURL : les associés ne sont responsables qu'à concurrence de leurs apports. Le remboursement de la dette bancaire ne peut se faire qu'avec la réalisation des actifs de l'entreprise (situation la plus risquée).</li> </ul>	10 08 06
<b>2 / Management</b>			
	<b>Actionnariat</b> L'actionnariat est un critère de risque pertinent. Ainsi les sociétés familiales sont réputées moins risquées dans la mesure où les conflits entre associés sont moindres. A ce titre, le critère est noté comme suit :	<ul style="list-style-type: none"> <li>Familiale</li> <li>Autre</li> </ul>	15 10
	<b>Remplacement et succession</b> La relève et de continuité sont importantes	<ul style="list-style-type: none"> <li>Succession assurée</li> <li>Succession non assurée</li> </ul>	05 00
	<b>Compétence</b> La compétence des dirigeants, bien que difficilement appréciable, est un facteur à ne pas négliger dans le processus de notation d'une entreprise	<ul style="list-style-type: none"> <li>Compétence avérée : existence de faits dans le passé prouvant la compétence du staff dirigeant (sortie de crise réussie, conquête d'un marché...), Diplôme universitaire</li> <li>Moyenne : la compétence des dirigeants ne peut être qualifiée de bonne, ni trop mauvaise. Diplôme moyen</li> <li>Non avérée : existence de quelques erreurs de gestion dans le passé (avec un faible degré de gravité bien entendu). Non diplômé</li> </ul>	15 08 00
	<b>Expérience</b> L'expérience dans le domaine d'activité est aussi un critère à prendre en considération. Ce critère est apprécié sur la base du nombre d'années d'exercice dans le domaine	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bonne : plusieurs années d'expériences réussies dans le même domaine ;</li> <li>Moyenne : existence d'une expérience non suffisante car, il peut s'agir d'une expérience confirmée dans un autre domaine mais avec une certaine relation avec le secteur projeté ;</li> <li>Faible : expérience nouvelle ou le nombre d'années jugé très faible.</li> </ul>	15 08 03

## Annexe

Famille	Critère de notation (qualitatif)	Situations du critère	Note attribuer
Position de l'entreprise dans son secteur et ses avantages concurrentiels	<p><b>Ancienneté</b> L'ancienneté de l'entreprise c'est le nombre d'années d'exercice depuis le début d'activité</p> <p><b>Concurrence</b> La concurrence est à comparer avec la nature du marché. Elle peut être locale, nationale ou internationale et peut s'exercer soit sur le prix, soit sur le produit ou les deux en même temps.</p> <p><b>Sources d'approvisionnement</b> Les sources d'approvisionnement peuvent conférer à l'entreprise des avantages concurrentiels inestimables et conditionner sa compétitivité.</p> <p><b>Produit de l'entreprise</b> Plus la gamme de produit est diversifiée plus la relation est immunisée contre les aléas de retournement touchant à certains produits. Une entreprise mono-produit encourt un grand risque et verra sa rentabilité chuter en cas de méventes.</p> <p><b>Flexibilité</b> La flexibilité de l'entreprise est définie comme la capacité de s'adapter aux changements de l'environnement dans lequel elle opère. Plus l'entreprise sous-traité, plus elle présente un fort degré d'adaptation.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Si le nombre d'années dépasse 10 ans ;</li> <li>- Entre 5 ans et 10 ans ;</li> <li>- De 02 à 05 ans ;</li> <li>- Ne dépassant pas 02 ans</li> </ul>	<p>20</p> <p>15</p> <p>10</p> <p>05</p>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Une concurrence faible ;</li> <li>- Une concurrence modérée ;</li> <li>- Une concurrence rude.</li> </ul>	<p>20</p> <p>10</p> <p>05</p>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sources diversifiées ;</li> <li>- Sources restreintes.</li> </ul>	<p>15</p> <p>05</p>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Production diversifiée ;</li> <li>- Production restreinte.</li> </ul>	<p>10</p> <p>05</p>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Réelle ;</li> <li>- Possible ;</li> <li>- Inexistante.</li> </ul>	<p>15</p> <p>05</p> <p>00</p>
Famille	<p style="text-align: center;"><b>Critère de notation (qualitatif)</b></p> <p><b>Sollicitude des confrères</b> Une entreprise convoitée par d'autres banques peut lever des fonds nécessaires à son cycle d'exploitation et/ou d'investissement en cas de relance de son banquier.</p> <p><b>Situation patrimoniale des actionnaires</b> L'importance du patrimoine confère à l'entreprise une assurance de continuité. Ajouter les garanties</p>	<p style="text-align: center;"><b>Situations du critère</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sollicitude bonne ;</li> <li>- Sollicitude moyenne ;</li> <li>- Sollicitude absente</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Situation appréciable ;</li> <li>- Situation moyenne ;</li> <li>- Situation faible.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Note à attribuer</b></p> <p>30</p> <p>15</p> <p>05</p> <p>30</p> <p>15</p> <p>05</p>

# Annexe

Famille	Critère de notation (qualitatif)	Situations du critère	Note à attribuer
Relation avec la banque	Mouvements confiés à r Les recettes confiées à la banque constituent un moyen de mesure de la qualité de la relation Banque/Entreprise. Cette mesure est faite à partir du rapport «100* Mouvements Confiés / Chiffre d'Affaires ». Les normes de ce ratio sont laissées à l'appréciation de l'utilisateur	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bons (&gt; = 60%) ;</li> <li>- De 40% à 60% ;</li> <li>- De 25% à 40% ;</li> <li>- De 10% à 25%</li> <li>- Médiocres.</li> </ul> <p><u>Pour les contreparties nouvellement domiciliées, il faut prévoir le taux des mouvements d'affaires sur la base d'un engagement moral de la part du client.</u></p>	60 40 30 20 05
	Garanties proposées	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Financière/immobilière 1<sup>er</sup> rang</li> <li>- Immobilière sup à 1<sup>er</sup> rang</li> <li>- Bancaire</li> <li>- Organisme de garantie</li> <li>- Caution personnelle</li> <li>- Pas de proposition</li> </ul>	50 45 40 40 25 0
	Incidents de paiement Les incidents de paiement permettent de mesurer le degré de respect des engagements de l'entreprise vis-à-vis de la banque (historique des remboursements, des impayés dépassant 15 jours) et des tiers (rejet de chèque). Comme dans le cas précédent, ce critère est laissé à l'appréciation de l'analyste. Conduite du client Le comportement du client observé dans sa relation avec la banque (comportement dans les guichets, honnêteté, ...) ou avec les tiers.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inexistants ;</li> <li>- 01 incident par an</li> <li>- 02 incidents par an</li> <li>- 03 incidents par an</li> <li>- Fréquents.</li> </ul>	30 20 15 10 00
		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Client très respectueux ;</li> <li>- Client correct ;</li> <li>- Client incorrect</li> </ul>	30 20 00

Famille	Critère de notation (qualitatif)	Situations du critère	Note à attribuer
6/ Position envers les administrations	Administration fiscale En qualité de créancier privilégié, la dette fiscale du client doit être suivie sur la base d'un extrait de rôle récent. A ce titre, il y a lieu de distinguer :	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dette fiscale apurée ;</li> <li>- Dette fiscale échelonnée (échancier respecté) ;</li> <li>- Dette fiscale échelonnée (échancier non respecté) ;</li> <li>- Dette fiscale non apurée.</li> </ul>	40 20 05 00
	Administration para fiscale Idem que précédent, sur la base de document justifiant l'existence ou l'absence de la dette parafiscale	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dette fiscale apurée ;</li> <li>- Dette fiscale échelonnée (échancier respecté) ;</li> <li>- Dette fiscale échelonnée (échancier non respecté) ;</li> <li>- Dette fiscale non apurée</li> </ul>	30 20 05 00
	Autres administrations Toute autre administration en relation avec l'entreprise, cette relation peut être :	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Harmonieuse ;</li> <li>- Conflictuelle. Sans incidence s/activité</li> <li>- Conflictuelle. Sans incidence s/activité</li> </ul>	30 10 00
7/ Sources de remboursement	Sources de remboursement Il y a lieu de distinguer les sources utilisées (ou qui seront utilisées) pour faire face aux dettes bancaires	<ul style="list-style-type: none"> <li>- A partir de l'activité courante de l'entreprise ;</li> <li>- Source de remboursement hors activité ;</li> <li>- Mise en jeu des garanties</li> </ul>	40 20 05
	8/ Profitabilité contrepartie	Part du profit de la contrepartie au total PNB	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Moins de 0.01%</li> <li>- Entre 0.01% et 0.1%</li> <li>- Entre 0.1% et 0.5%</li> <li>- Plus de 0.5%</li> </ul> <p><u>Pour les contreparties nouvellement domiciliées, il faut prévoir le profit annuel sur les lignes de financement proposées</u></p>

Famille	Critère de notation (qualitatif)	Situations du critère	Note à attribuer
3/ Stabilité du secteur d'activité	Soutien étatique Ce critère renseigne sur l'existence ou non de mécanisme de soutien ou de garantie de l'état visant généralement à encourager voire protéger certains secteurs productifs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Assuré</b> : entreprise de nature publique, ou une entité privée disposant d'une garantie étatique. Ainsi les entreprises disposant d'avantages fiscaux et parafiscaux peuvent également être rangées dans cette catégorie.</li> <li>- <b>Non assuré</b> : entreprise ne disposant d'aucun soutien de l'état.</li> </ul>	05 00
	Activité	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>En expansion</b> : le secteur enregistre une croissance importante faisant que la demande du produit (à apprécier sur le marché de l'entreprise) soit en évolution.</li> <li>- <b>En stagnation</b> : le marché est considéré comme stable, la demande sur le produit est constante ou avec des évolutions mineures.</li> <li>- <b>En régression</b> : le marché enregistre une chute de la demande suite à des variations (évolution des besoins du consommateur, apparition de nouveaux produits plus attrayants et/ou à moindre coût...). Une situation jugée risquée, la survie de l'entreprise dépendra de sa capacité à innover et à s'adapter aux nouvelles données du marché.</li> </ul>	30 10 05
		Influence technologique Ce critère a trait au degré d'influence de l'évolution technologique. Plus la dépendance est forte, plus le risque est important. L'entreprise verra sa productivité et/ou la qualité de son produit dépassée si elle ne suit pas l'évolution technologique	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Influence faible ;</li> <li>- Influence moyenne ;</li> <li>- Influence forte.</li> </ul>

# Annexe

## Annexe 02 : fiche de critères quantitatifs

Annexe 02  
FICHE DE CRITERES QUANTITATIFS

Facteurs Quantitatifs du Risque de Crédit		Points
Ratios de Structure		200
Ratios de Liquidité		75
Ratios d'Activité		95
Ratios de Rentabilité		30
<b>Total</b>		<b>400</b>

Abréviations utilisées			
FP	Fonds Propres	EBE	Excédent Brut d'Exploitation
TB	Total Bilan	RNE	Résultats Net d'Exploitation
CP	Capitaux Permanents	RN	Résultats Nets
DLMT	Dettes Moyens et Longs Termes	AC	Actif Circulant
CAF	Capacité d'Autofinancement	DCT	Dettes à Court Terme
BFR	Besoin en Fonds de Roulement	TTC	Toutes Taxes Comprises
FR	Fonds de Roulement	EENE	Effets Escomptés Non Echus
VA	Valeur Ajoutée	CA	Chiffre d'Affaires

III-Ratios d'activité (95 Points) :

Code	Ratios	Points	Eval.	Référentiels						
				≤30	>30 et ≤45	>45 et ≤60	>60 et ≤75	>75 et ≤90	>90 et ≤120	>120
RA1	$\frac{\text{Dettes de Stocks + Effets à payer}}{\text{Total achats TTC}} \times 360$	24		5	7	10	12	14	18	24
RA2	$\frac{\text{Créances sur Clients + EENE}}{\text{Chiffre d'affaires TTC}} \times 360$	24		≤30	>30 et ≤45	>45 et ≤60	>60 et ≤75	>75 et ≤90	>90 et ≤120	>120
RA3	$\frac{\text{Fonds de Roulement Net}}{\text{Chiffre d'affaires Hors Taxes}} \times 360$	19		≤15	>15 et ≤30	>30 et ≤60	>60			
RA4	$\frac{\text{Besoin en Fonds de Roulement}}{\text{Chiffre d'affaires Hors Taxes}} \times 360$	14		≤15	>15 et ≤30	>30 et ≤60	>60			
RA5	$\frac{\text{Stocks Moyens}}{\text{Chiffre d'affaires hors taxes}} \times 360$	14		≤30	>30 et ≤45	>45 et ≤60	>60 et ≤75	>75 et ≤90	>90 et ≤120	>120
				3	4	6	7	8	10	14

**Commentaires :**

- RA1 : Ce ratio nous donne une estimation des délais fournisseurs obtenus par l'entreprise. Les crédits fournisseurs étant des ressources gratuites, l'entreprise devrait s'atteler à essayer d'augmenter de ratio, seulement celle-ci doit faire attention à ne pas ralentir ces délais de stockage, en achetant plus de marchandises, pour pouvoir bénéficier de délais plus avantageux. Ce ratio doit toujours être comparé aux ratios de vitesse de rotation des stocks et aux délais clients.
- RA2 : Ce ratio permet de connaître les délais clients accordés par l'entreprise. Celle-ci, sans piétiner sur sa politique commerciale, doit s'atteler à réduire au maximum ces délais.
- RA3 : Ce ratio exprime les principales valeurs structurelles, à savoir le fonds de roulement d'exploitation et hors exploitation et le solde net de trésorerie, en nombre de jours de chiffre d'affaires hors taxes.
- RA4 : Ce ratio exprime les principales valeurs structurelles, à savoir le fonds de roulement d'exploitation et hors exploitation et le solde net de trésorerie, en nombre de jours de chiffre d'affaires hors taxes.
- RA5 : Il permet de donner une estimation sur le délai de séjour des stocks dans les magasins de l'entreprise.

## Annexe

**IV-Ratios de Rentabilité (30 Points) :**

Code	Ratios	Points	Eval.	Référentiels					
				≤20	> 20 et ≤ 30	>30 et ≤50	>50		
RR1	$\frac{\text{Valeur ajoutée}}{\text{Chiffre d'affaires Hors Taxes}} \times 100$	6		1	2	4	6		
RR2	$\frac{\text{EBE}}{\text{Immobilisations + BFR}} \times 100$	6		≤3	>3 et ≤5	>5 et ≤8	>8 et ≤10	> 10	
RR3	$\frac{\text{Résultats net d'exploitation}}{\text{Capitaux propres}} \times 100$	6		≤10	>10 et ≤15	>15 et ≤20	>20 et ≤30	>30 et ≤50	>50
RR4	$\frac{\text{Résultat net}}{\text{Total Bilan}} \times 100$	6		≤5	>5 et ≤8	>8 et ≤10	>10		
RR5	$\frac{\text{Capacité d'auto-financement}}{\text{Total Bilan}} \times 100$	6		≤10	>10 et ≤20	>20 et ≤30	> 30		
				1	2	3	6		

**Commentaires :**

- **RR1 :** Ce ratio mesure l'importance de la valeur ajoutée par rapport chiffre d'affaires hors taxes. Plus ce ratio est élevé plus le niveau d'intégration de l'entreprise est important.
- **RR2 :** Ce ratio indique le niveau de performance économique de l'entreprise indépendamment de la structure de financement.
- **RR3 :** Ce ratio permet d'apprécier respectivement la rentabilité économique et la rentabilité financière de l'entrepris
- **RR4 :** Ce ratio montre l'importance du résultat après impôts par rapport au total des ressources mises en œuvre. Ce ratio doit être en augmentation perpétuelle sauf dans certains cas exceptionnels comme la réalisation de nouveaux investissements dont le rendement n'est pas encore arrivé au rendement de croisière.
- **RR5 :** Ce ratio permet d'estimer le niveau de la rentabilité nette de l'affaire. Il permet ainsi de mesurer l'aptitude de l'entreprise à générer à travers toutes ses ressources un potentiel de croissance par le biais de l'investissement et une aptitude à rémunérer les associés.

**I-Ratio de structure (200 Points) :**

Code	Ratios	Points	Eval.	Référentiels						
				≤20	>20 et ≤25	>25 et ≤30	>30 et ≤40	>40 et ≤50	>50 et ≤60	>60
RS1	$\frac{\text{Total Fonds Propres}}{\text{Total Bilan}} \times 100$	70		10	25	40	55	60	65	70
RS2	$\frac{\text{Fonds propres}}{\text{Capitaux permanents}} \times 100$	40		≤20	>20 et ≤30	>30 et ≤50	>50 et ≤60	>60 et ≤70	>70 et ≤80	>80
				05	15	20	23	25	30	40
RS3	$\frac{\text{Fonds de Roulement Net (FRN)}}{\text{Actif Circulant Hors Trésorerie}} \times 100$	40		≤0	>0 et ≤20	>20 et ≤30	>30 et ≤40	>40 et ≤50	>50 et ≤ 70	>70
				01	05	10	20	25	32	40
RS4	$\frac{\text{Total DLMT}}{\text{Capacité d'auto-financement}}$	25		≤ 01	> 01 et ≤02	> 02 et ≤03	> 03 et ≤04	> 04 et ≤05	>0 5 et ≤06	> 06
				25	20	15	10	6	3	1
RS5	Signes de la Trésorerie et le BFR	25		T≤0 BFR>0	T≤0 BFR≤0	T>0 BFR>0	T>0 BFR≤0			
				5	10	16	25			

## Annexe

### Annexe 3 : les garanties

تفاصيل الضمانات		
الضمانات المقترحة	الضمانات الحالية	
الضمانات العقارية	الضمانات العقارية	
<p>الإبقاء على نفس الضمانات</p> <p>نسبة التغطية في حالة قبول التمويل : 120% (بما فيها تسهيلات الإعتاد التجاري موضوع الطلب)</p>	نوعية العقد	نوعية الضمان
	ملك للمتعاقل	رهن عاري من الدرجة الثانية
	تاريخ التقييم	القيمة
	2020/03/23	4.3 مليار دج (31.4 مليون دولار)
		العقار مرهون درجة أولى لصالح بنك البدر بقيمة 1.3 مليار دج (8.03 م دولار) في إطار تمويلين:
		- 900 مليون دج (6.56م/دولار) قرض استثماري بدون فائدة - 700 مليون دج (5.1 م/دولار) لا ينوي المتعاقل تجديده عند نهاية صلاحيته في 2023/07/31 - قيمة التسجيل لصالح المصرف: 264 مليون دج (1.93 مليون دولار) لتغطية التمويل الاستغلالي - قيمة التسجيل لصالح المصرف: الإعتاد التجاري: 206 مليون دج (1.5 مليون دولار)
	التغطية	كفاية الضمانات : كافية قابلية التنفيذ عليها: (عالي متوسط-متدني)
	بعد احتساب تمويل بنك البدر التغطية الحالية : 574 %	
	ضمانات أخرى	
	تجيب بوليصة التأمين الشامل لصالح المصرف	

## Annexe

### Annexe 4 : les données financières de l'entreprise

البيانات المالية للشركة (بالمليون دج)										
التعليق	وضعية 2022		2020-2021	مدققة 2021		مدققة 2020		مدققة 2019		البيان
	\$/م	م/دج	Δ	\$/م	م/دج	\$/م	م/دج	\$/م	م/دج	
تمثل 13% من مجموع الميزانية في 2021 و 32% سنة 2022 وهي في ارتفاع مستمر بفضل الأرباح المسجلة سنة 2021 و 2022	5,8	795	83%	3,2	443	1,8	242	2,5	348	حقوق الملكية
	3,8	523	1%	3,8	523	3,8	516	3,8	516	رأس المال
	0,0	0	-	0,0	0	0,0	0	0,0	0	إحتياطيات
	2,0	272	-71%	-0,6	-80	-2,0	-274	1,2	-168	نتائج متراكمة
	18,9	2594	23%	22,3	3050	18,0	2472	16,8	2297	مجموع المطلوبات (الديون)
	3,6	500	-	0,0	0	0,0	0	0,0	0	التزامات تجاه الشركات ذات الصلة
لدى المصرف + BADR	9,9	1356	27%	10,8	1480	8,5	1163	7,8	1073	التزامات بنكية متوسطة الأجل

تتكون أساسا من تسيقات الزائين	0,0				14,5					مستحقات
	8	11	657%	0,11	4	0,0	1,92	0,0	4,27	ضرائب
	3,0	418	1%	6,3	858	6,2	848	6,4	36	مطلوبات أخرى متداولة
تحسن الاستقلالية المالية للشركة في السنتين الاخيرتين	3,3		-	6,9		10,2		6,6		نسبة المديونية Leverage
	2,3		-	3,6		4,8		3,1		الالتزامات تجاه البنوك / حقوق (Gearing)
	24,7	3389	29%	25,5	3493	19,8	2714	19,3	2645	مجموع الميزانية
	18,2	2490	44%	12,8	1758	8,9	1219	6,1	70	رقم الأعمال
	3,4	465	%	2,3	314	-0,1	-12	0,3	45	EBITDA
	19%		-	18%		/		5%		رقم الأعمال / EBIDTA
	2,6	352	283%	1,4	194	-0,8	-106	0,2	-23	صافي الأرباح
	14%		-	11%		-8,7%		-3%		صافي الأرباح للمبيعات

## Annexe

### Annexe 5 : la limite prudentielle

الوحدة مليون دج

المجموع :

ملخص الالتزامات مع السقوف التناسبية				
الشركة	السقف	المطلوب / ممنوح المرجح	المقترح / ممنوح المرجح	
Xxxx 2021	1410	764	764	
Xxxx توقعي	3731	1831	1491	
الإجمالي توقعي	<b>3731</b>	<b>2255</b>	<b>2255</b>	
نسب السقف التوقعي والتزام الشركة الى الأموال الخاصة القانونية للمصرف	<b>%12.81</b>	<b>%8.91</b>	<b>%7.74</b>	
السقف المختص للشركة				
معيار بنك الجزائر				
معيار داخلي لمصرف السلام				
التزام الشركة الى الاموال الخاصة للمصرف				

# Table matières

**Table matières**

**Remerciement**

**Dédicas**

**Résumé**

**Liste des abréviations**

**Liste des tableaux**

**Liste des figures**

**Sommaire**

**Introduction générale.....A**

**Chapitre I : Généralité sur les banques islamiques .....1**

**Introduction du chapitre I.....2**

**Section 1 : initiation à la finance islamique.....3**

1.1 Définitions de la finance islamique et de la banque islamique ..... 3

1.2 Les principes et le rôle de la banque islamique..... 4

1.2.1 Principe de la banque islamique..... 4

1.2.1.1 L'interdiction du Riba..... 5

1.2.1.2 L'interdiction du Gharar ..... 8

1.2.1.3 L'interdiction des activités illicites..... 8

1.2.1.4 Le partage des pertes et des profits (3P)..... 9

1.2.1.5 Le principe de l'adossement à un actif tangible ..... 9

1.2.2 Le rôle et Les objectifs des banques islamiques..... 9

1.3 Mécanismes de fonctionnement de la banque islamique ..... 10

**Section 2 : Généralité sur le financement des banques islamiques .....13**

2.1 Les instruments de dette : le transfert d'actif ..... 13

2.1.1 Mourabaha : financement basé sur le principe du coût majoré ..... 13

2.1.2 Ijara ( leasing ) : Le crédit-bail basé sur le principe de coût majoré ..... 15

2.1.3 Salam..... 16

2.1.4 ISTISNAA..... 17

2.2 Instruments apparentés à des actions : les financements participatifs..... 18

2.2.1 Moucharaka..... 18

2.2.2 Moudharabha..... 20

2.3 Autres opérations financières ..... 22

2.3.1 Sukuk : Certificat d'investissement..... 22

2.3.2 Qardh Al-Hassan ..... 23

**Section 3 : généralité sur les risques bancaires.....24**

## Table matières

3.1	Initiation sur les risques bancaires .....	24
3.1.1	Définition de la notion de risques bancaire .....	24
3.2	Les risques en communs entre les banques conventionnelles et islamiques .....	25
3.2.1	Risque de crédit.....	25
3.2.2	Le risque de marché .....	25
3.2.3	Le risque opérationnel.....	26
3.2.4	Les risques spécifiques aux banques islamiques .....	27
3.2.4.1	Le risque du non-respect de la Charia .....	27
3.2.4.2	Les risques liés à la qualification des instruments financiers islamiques.....	27
3.2.4.3	Autres risques .....	28
a.	Risques liés au stock .....	28
b.	Risque d'abandon des opérations de financements .....	28
c.	Le risque commercial translaté.....	28
d.	Le risque d'investissement .....	29
3.3	Les risques liés aux produits financiers islamiques.....	29
<b>Conclusion du chapitre I.....</b>		<b>31</b>
<b>Chapitre II : Introduction sur le produit ISTISNAA .....</b>		<b>32</b>
<b>Introduction du chapitre II .....</b>		<b>33</b>
<b>Section 1 : généralité sur le produit ISTISNAA .....</b>		<b>34</b>
1.1	Définition du produit ISTISNAA.....	34
1.2	L'utilité et l'avantage du produit ISTISNAA.....	37
1.3	Les formes de financements du contrat ISTISNAA.....	38
<b>Section 2 : l'emploi du contrat ISTISNAA .....</b>		<b>41</b>
2.1	Les conditions de formation et de validité du produit ISTISNAA.....	41
2.1.1	Condition de formation .....	41
2.1.2	Les conditions de validités .....	42
2.2	La conclusion et l'exécution du contrat ISTISNAA .....	45
2.3	La cessation du contrat d'ISTISNAA .....	47
<b>Section 3 : généralité sur les risques liés au contrat ISTISNAA .....</b>		<b>48</b>
3.1	Les risques encourus par le produit ISTISNAA.....	48
3.1.1	Risque de crédit liés l'ISTISNAA.....	48
3.1.2	Risque de marché lié à l'ISTISNAA .....	49
3.2	La couverture liée au risque d'ISTISNAA.....	50
3.3	La gestion des risques islamiques .....	51
3.3.1	La gestion des risques globale dans la banque islamique.....	51
3.3.2	La gestion du risque du produit ISTISNAA.....	55
<b>Conclusion du chapitre II.....</b>		<b>56</b>
<b>Chapitre III : Cas pratique .....</b>		<b>57</b>

# Table matières

<b>Introduction III</b> .....	<b>58</b>
<b>Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil</b> .....	<b>59</b>
1.1 Création et historique de la banque .....	59
1.2 Objectif et mission de la banque .....	60
1.3 Produits et services de la banque.....	61
1.3.1 Les produits proposés par la banque .....	61
1.3.2 Les services proposés par la banque.....	62
<b>Section 2 : La direction des risques au niveau de Al Salam Bank</b> .....	<b>64</b>
2.1 Présentation de la direction générales des risques.....	64
2.1.1 Mission et Rôle de la cellule gestion des risques .....	64
2.1.2 Attributions du responsable de la cellule de gestion des risques.....	65
2.1.3 L'organisation de la cellule gestion des risques .....	65
2.1.3.1 Département risques de crédit.....	66
2.1.3.2 Département risques opérationnels .....	67
2.2 Les étapes du processus de validation du dossier du financement dans Salam Bank .....	69
2.3 La méthode de « rating interne » de gestion des risques utilisés au sein de la Banque Al Salam d'Algérie .....	71
<b>Section 3 : Etude des risques ISTISNAA dans la banque Al Salam</b> .....	<b>75</b>
3.1 Al ISTISNAA dans la banque Al Salam .....	75
3.1.1 Définition .....	75
3.1.2 Déroulement de l'opération.....	75
3.1.3 La réalisation d'un ouvrage à la demande du client dans ASBA :.....	76
3.2 Risques liés au produit ISTISNAA au sein de la banque Salam.....	77
3.3 Etude d'un dossier de financement ISTISNAA .....	81
3.3.1 Identification de la demande de crédit .....	81
3.3.2 Les étapes de la réalisation.....	82
3.3.2.1 Demande de financement .....	82
3.3.2.2 Notification d'approbation du financement .....	82
3.3.2.3 Les garanties requises.....	83
3.3.3 Diagnostic financier .....	83
3.3.3.1 Analyse générale de la situation financière.....	83
3.3.3.2 Analyse de la direction des risques .....	83
3.3.4 Décision finale.....	89
<b>Conclusion du chapitre III</b> .....	<b>90</b>
<b>Conclusion générale</b> .....	<b>91</b>
<b>Bibliographie</b> .....	<b>95</b>
<b>Annexe</b> .....	<b>98</b>

# Table matières