

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Ecole Supérieure de Commerce - ESC Koléa –

**Mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du diplôme de Master
en sciences commerciales et financières**

Option : Monnaie, finance et banques

Intitulé :

**Les modes de financement entre les banques
islamiques et les banques conventionnelles**

Etude comparative :

Al Salam Bank Algeria & le Crédit Populaire d'Algérie

Elaboré par :

Melle. Mounira LAKHDARI

Sous la direction de :

Pr. Rabah KECHAD

Année universitaire : 2016 / 2017

Dédicace

Je dédie ce travail ...

*A l'âme de celle qui m'a donné la vie, le symbole de tendresse qui s'est sacrifiée pour mon bonheur et ma réussite ... **Ma chère mère**, qu'Allah l'accueille dans son vaste paradis.*

*A l'âme d'une personne très chère, ma deuxième mère, qui je n'oublierai jamais... **Ma grand-mère**, paix à son âme.*

*A **mon père**, qui a été mon ombre durant toutes les années des études, et qui a veillé tout au long de ma vie à m'encourager, à me donner l'aide et à me protéger... qu'Allah le guide et le protège.*

*A ma sœur **Meriem**, mon frère **Abdellah** et mes neveux **Adem** et **Wassim** biens aimés.*

*A ma jumelle, qui m'a été la source de courage et sur qui je peux toujours compter, ma petite sœur adorée **Marwa**.*

A tous ceux qui croient en la réussite par la confiance en Dieu et le travail.

Mounira

Remerciements

Je remercie avant tous « Allah » le tout puissant de m'avoir donné le courage et aidé à réaliser ce travail que je présente sous forme de mémoire de Master.

Ce travail n'aurait pas vu le jour sans l'aide de mon promoteur, le professeur Rabah KECHAD, à qui j'adresse mes plus sincères remerciements pour m'avoir encadré et orienté et pour tous ses conseils et ses encouragements.

Je remercie également mon encadreur Mr El Hadi DJENNADI, Directeur de financement au sein d'Al Salam Bank Algeria, pour son aide précieuse et enrichissante.

Je tiens à exprimer ma profonde gratitude à Mr Mohamed AINAS, chef de service de Poste Graduation, qui m'a accordé un soutien sans faille durant tout mon cursus.

Un grand merci tout particulier à Mr Lies DIGOU, mon professeur que j'ai toujours considéré mon modèle, pour sa lecture attentive du mémoire, pour ses recommandations et ses encouragements et à qui je serai toujours reconnaissante.

Je souhaite remercier également Mr Tahar LATRACHE Directeur de Poste Graduation et Maître de conférences au sein de l'Ecole Supérieure de Commerce, d'avoir corrigé mon avant-projet et surtout de m'avoir encouragé pour la préparation de ce travail.

J'ai aussi grand plaisir à remercier Mr Abderrahmane BELHAFSI, Directeur des ressources humaines au sein d'Al Salam Bank Algeria et ex-enseignant à l'Ecole Supérieure de Commerce pour m'avoir accueilli au sein de la banque et m'avoir permis de découvrir son activité.

Je remercie également tous le personnel d'Al Salam Bank Algeria (Direction Générale et Agence de Dely Brahim) pour leur accueil chaleureux et pour leur aide ainsi que leur gentillesse et en particulier : Mr Farouk BADA, Mme Samia OUARAT et Mr Mehdi AMER.

Je suis également redevable envers Mme Sabrina HIFIED, Inspectrice au sein du Crédit Populaire d'Algérie, de m'avoir facilité l'accès pour un stage à la dite banque (Agence El Amir Khattabi) et envers le personnel du service Crédit de la banque CPA.

Je remercie également tous les enseignants de l'Ecole Supérieure de Commerce, avec lesquels j'ai beaucoup appris, et toutes les personnes qui m'ont aidé de près ou de loin et qui ont contribué à la réalisation de ce travail.

Liste des figures

Numéro	Titre de la figure	Page
1	Historique de la finance islamique	31
2	planisphère de la finance islamique	31
3	les objectifs des banques islamiques	35
4	le contrat Mourabaha	40
5	le contrat Salam	43
6	Le contrat Istsina'a	46
7	Le contrat Ijara	49
8	Le contrat Moudharaba	53
9	Le contrat Moucharaka	56
10	l'organigramme d'Al Salam Bank Algeria	62
11	l'organigramme de la banque CPA	64

Liste des tableaux

Numéro	Titre du tableau	Page
1	comparaison entre le financement par crédits à court terme et le financement par Mourabaha	65
2	Comparaison entre le financement par crédit à court terme dans les banques conventionnelles et le financement par Salam dans les banques islamiques	66
3	Comparaison entre le le financement par crédits à court terme dans les banques conventionnelles et le financement par Quard Hassan dans les banques islamiques	67
4	Comparaison entre le financement par des prêts dans les banques conventionnelles et le financement par Istisna'a dans les banques islamiques	68
5	Comparaison entre le financement par des prêts dans les banques conventionnelles et le financement par bai 'i bi taqsit dans les banques islamiques	69
6	Comparaison entre les modes de financement à moyen terme dans les banques conventionnelles et le financement par Ijara dans les banques islamiques	70
7	Comparaison entre le financement par des prêts à long terme dans les banques conventionnelles et le financement par la Moudharaba dans les banques islamiques	70
8	Comparaison entre le financement par des prêts à long terme dans les banques conventionnelles et le financement par la Moucharaka dans les banques islamiques	71
9	le sexe des clients interrogés	74
10	l'âge des clients interrogés	75

11	la situation civile	75
12	la catégorie socioprofessionnelle	76
13	la durée d'installation	77
14	le traitement avec une banque conventionnelle	77
15	la raison de choix de la banque islamique	78
16	la raison de changement de banque	79
17	la rapidité des services	80
18	la fiabilité des services	80
19	l'amabilité du personnel	81
20	la possibilité d'existence des obstacles	82
21	les obstacles rencontrés	82
22	bénéficiaire d'un financement	83
23	la fréquence de financement	84
24	la possibilité d'utilisation des ruses	84
25	La banque islamique est une autre forme de la banque conventionnelle	85
26	le développement des banques islamiques en Algérie	86

Liste des graphiques

Numéro	Titre du graphique	Page
1	le sexe des clients interrogés	74
2	l'âge des clients interrogés	75
3	la situation civile	76
4	la catégorie socioprofessionnelle	76
5	la durée d'installation	77
6	le traitement avec une banque conventionnelle	78
7	la raison de choix de la banque islamique	78
8	la raison de changement de banque	79
9	la rapidité des services	80
10	la fiabilité des services	81
11	l'amabilité du personnel	81
12	la possibilité d'existence des obstacles	82
13	les obstacles rencontrés	83
14	bénéficiaire d'un financement	83
15	la fréquence de financement	84
16	la possibilité d'utilisation des ruses	85
17	La banque islamique est une autre forme de la banque conventionnelle	85
18	le développement des banques islamiques en Algérie	86

Sommaire

<i>Introduction générale</i>	1
Chapitre 1 : le financement des banques conventionnelles	5
Introduction	6
Section 1 : les banques conventionnelles	7
1. Définition et typologie des banques	7
2. Rôle et importance des banques	9
3. Ressources et emplois des banques conventionnelles	11
Section 2 : les modes de financement des banques conventionnelles	14
1. Le financement conventionnel à court terme	14
2. Le financement conventionnel à moyen terme	20
3. Le financement conventionnel à long terme	22
Conclusion	25
Chapitre 2 : le financement dans les banques islamiques	26
Introduction	27
Section 1 : les banques islamiques	28
1. Définition et historique de création des banques islamique	28
2. Principes fondamentaux et objectifs des banques islamiques	32
3. ressources et emplois des banques islamiques	35
Section 2 : les modes de financement des banques islamiques	39
1. Le financement islamique à court terme	39
2. Le financement islamique à moyen terme	45
3. Le financement islamique à long terme	51
Conclusion	58
Chapitre 3 : étude comparative entre les modes de financement d'al Salam Bank Algeria et le crédit populaire d'Algérie CPA	59
Introduction	60

Section 1 : comparaison entre les modes de financement d'al salam bank algeria et le crédit populaire algérien CPA	61
1. Présentation d'al salam bank algeria	61
2. Présentation du crédit populaire algérien CPA	63
3. Comparaison entre les modes de financement d'al salam bank algeria et le crédit populaire algérien CPA.....	65
Section 2 : Questionnaire sur la spécificité de financement et de service bancaire d'Al Salam Bank Algeria par rapport aux autres banques conventionnelles.....	72
1. La présentation de l'enquête.....	72
2. L'analyse et interprétation des résultats.....	74
3. L'extrapolation des résultats.....	86
Conclusion	89
 <i>Conclusion générale</i>	 90
Bibliographie	
Annexes	

Table des matières

Introduction générale	1
Chapitre 1 : le financement des banques conventionnelles	5
Introduction	6
Section 1 : les banques conventionnelles	7
1. définition et typologie des banques	7
1.1. Définition des banques	7
1.2. Typologie des banques	7
1.2.1. Les types de banques en fonction de leur statut juridique	7
1.2.2. Les différents types de banque en fonction de leurs types d'activités	8
2. Rôle et importance des banques... ..	9
3. Ressources et emplois des banques conventionnelles	11
3.1. Les ressources	11
3.1.1. Les ressources internes	11
3.1.2. Les ressources externes	12
3.2. Les emplois	12
3.2.1. Des opérations de trésorerie et interbancaires	13
3.2.2. Des opérations avec la clientèle	13
3.2.3. Des opérations sur des titres détenus par les banques pour leur propre compte..	13
3.2.4. Des valeurs immobilisées... ..	13
Section 2 : les modes de financement des banques conventionnelles	14
1. Le financement à court terme	14
1.1. Le financement des particuliers	14

1.1.1 Le crédit à la consommation.....	14
a) le prêt personnel	14
b) Les crédits par caisse	15
1.1.2. Le crédit immobilier à court terme	15
1.2. Le financement des entreprises.....	15
1.2.1. Les crédits par caisse	16
a) La facilité de caisse.....	16
b) Le découvert.....	16
c) Le crédit de compagne	16
d) Le crédit relais	16
e) L'escompte commercial.....	17
f) L'avance sur marchandise.....	17
g) Le financement des marchés publics et des marchés privés	17
1.2.2. Les crédits par signature.....	17
a) Les cautions délivrées dans le cadre des créances fiscales.....	18
b) Les cautions délivrées dans le cadre de marchés publics.....	18
c) Les cautions délivrées dans le cadre de marchés privés.....	18
d) Les cautions délivrées dans le cadre de marchés à l'étranger	18
e) L'aval.....	18
1.3. Le financement de commerce extérieur	19
1.3.1. L'encaissement documentaire.....	19
1.3.2. Le crédit documentaire	19
2. Le crédit à moyen terme	20
2.1. Le financement des particuliers	20
2.1.1. Le prêt immobilier conventionnel.....	20
2.1.2. Le prêt immobilier aide (à taux bonifié).....	20
2.2. Le financement des entreprises.....	21
2.2.1. Le crédit à moyen réescomptable.....	21

2.2.2. Le crédit à moyen terme mobilisable	21
2.2.3. Le crédit à moyen terme direct	21
2.3. Le financement du commerce extérieur	22
2.3.1. Les crédits fournisseurs	22
2.3.2. Les crédits acheteurs	22
3. Le crédit à long terme	22
3.1. Le financement des particuliers	22
3.1.1. Le crédit hypothécaire	23
3.2. Le financement des entreprises.....	23
3.2.1. Le crédit à long terme direct	23
3.2.2. Le crédit-bail (leasing).....	23
3.3. Le financement du commerce extérieur	24
Conclusion	25
Chapitre 2 : le financement dans les banques islamiques	26
Introduction.....	27
Section 1 : les banques islamiques.....	28
1. Définition et historique de création des banques islamiques	28
1.1. Définition des banques islamiques	28
1.2. Historique des banques islamique	28
1.2.1. Le système financier islamique avant l’an 2000	28
1.2.2. L’évolution du système financier islamique après l’an 2000.....	29
2. Principes fondamentaux et objectifs des banques islamiques.....	32
2.1. Les principes fondamentaux.....	32
a) L’interdiction du prêt à intérêt (le riba)	32
b) L’interdiction de l’incertitude des ventes et de la spéculation.....	32
c) le partage des pertes et des profits (principe de PPP)	33
d) Interdiction des activités considérées comme illicites.....	33
e) L’adossement à un actif tangible (L’asset Banking).....	34
2.2. Les objectifs des banques islamiques.....	34

3. Ressources et emplois des banques islamiques	35
3.1. Les ressources.....	35
3.1.1. Les ressources internes	36
a) les fonds de participations	36
b) La réserve légale	36
c) La réserve générale.....	36
d) Les profits.....	36
3.1.2. Les ressources externes	36
a) Les comptes courants	36
b) Les comptes d'investissement	37
c) Les comptes d'épargne	37
d) Le compte de service social (fonds Zakat).....	37
e) Les autres services bancaires rémunérés	38
3.2. Les emplois.....	38
3.2.1. Le financement de la consommation	38
3.2.2. Le financement de la production.....	38
Section 2 : Modes de financement des banques islamiques.....	39
1. Le financement à court terme.....	39
1.1. Le contrat Mourabaha	39
1.1.1. Définition.....	39
1.1.2. Mécanismes	40
1.1.3. Conditions de conformité	41
1.1.4. Risques encourus.....	41
1.2. Le contrat Salam	42
1.2.1. Définition.....	42
1.2.2. Mécanismes	42
1.2.3. Conditions de conformité	43
1.2.4. Risques encourus.....	44
1.3. Le Quard Hassan (prêt de bienfaisance)	44
2. Le financement à moyen terme	45
2.1. Le contrat Istsina'a.....	45
2.1.1. Définition.....	45
2.1.2. Mécanisme	46
2.1.3. Conditions de conformité	46

2.1.4. Risques encourus.....	47
2.2. Le contrat Ijara.....	47
2.2.1. Définition.....	47
2.2.2. Mécanismes.....	48
2.2.3. Conditions de conformité.....	49
2.2.4. Risques encourus.....	50
2.3. Le contrat bai 'i bi taqsit (la vente à tempérament).....	50
3. Le financement a log terme.....	51
3.1. Le contrat Moudharaba.....	51
3.1.1. Définition.....	51
3.1.2. Mécanismes.....	52
3.1.3. Conditions de conformité.....	53
3.1.4. Risques encourus.....	54
3.2. Le contrat Moucharaka.....	54
3.2.1. Définition.....	54
3.2.2. Mécanismes.....	55
3.2.3. Conditions de conformité.....	56
3.2.4. Risques encourus.....	56
Conclusion.....	58

Chapitre 3 : Étude comparative entre les modes de financement d'Al Salam Bank Algeria & le Crédit Populaire d'Algérie CPA..... 59

Introduction..... 60

Section 1 : comparaison entre les modes de financement d'Al Salam Bank Algeria et du Crédit Populaire d'Algérie CPA..... 61

1. Présentation d'Al Salam Bank Algeria.....	61
1.1. La création de la banque.....	61
1.2. Les objectifs et les principes de la banque.....	61
1.3. L'organisation d'Al Salam Bank Algeria.....	62
2. Présentation du Crédit Populaire d'Algérie CPA.....	63

2.1. Présentation générale de la banque CPA.....	63
2.2. Organisation de la banque CPA.....	64
3. Etude comparative entre les modes de financement d'Al Salam Bank Algeria et ceux de la banque CPA	65
3.1. Comparaison entre les modes de financement à court terme des banques conventionnelles et des banques islamiques... ..	65
3.1.1. Comparaison entre les crédits à court terme dans les banques conventionnelles et le financement par Mourabaha dans les banques islamiques	65
3.1.2. Comparaison entre le financement par crédit à court terme dans les banques conventionnelles et le financement par Salam dans les banques islamiques	66
3.1.3. Comparaison entre les le financement par crédits à court terme dans les banques conventionnelles et le financement par Quard Hassan dans les banques islamiques	67
3.2. Comparaison entre les modes de financement à moyen terme dans les banques conventionnelles et les banques islamiques.....	68
3.2.1. Comparaison entre le financement par des prêts dans les banques conventionnelles et le financement par Istisna'a dans les banques islamiques.....	68
3.2.2. Comparaison entre le financement par des prêts dans les banques conventionnelles et le financement par bai'i bi taqsit dans les banques islamiques	69
3.2.3. Comparaison entre les modes de financement à moyen terme dans les banques conventionnelles et le financement par Ijara dans les banques islamiques	70
3.3. Comparaison entre les modes de financement à long terme dans les banques conventionnelles et les banques islamiques.....	70
3.3.1. Comparaison entre le financement par des prêts à long terme dans les banques conventionnelles et le financement par la Moudharaba dans les banques islamiques	70
3.3.2. Comparaison entre le financement par des prêts à long terme dans les banques conventionnelles et le financement par la Moucharaka dans les banques islamiques	71

Section 2 : Questionnaire sur la spécificité de financement et de service bancaire d'Al Salam Bank Algeria par rapport aux autres banques conventionnelles..... 72

1. La présentation de l'enquête	72
1.1. La méthodologie de l'enquête	72
1.2. Les Objectifs de l'enquête	72
1.3. Les hypothèses de l'enquête	72
1.4. L'échantillonnage	73
1.5. Le test du questionnaire	74
1.6. Le mode d'administration du questionnaire	74
1.7. La réalisation du sondage	74
1.7.1. Le taux de réponse.....	74
1.7.2. La durée et le lieu de l'enquête	74
1.7.3. Les obstacles rencontrés	75
2. L'analyse et interprétation des résultats.....	76
3. L'extrapolation des résultats	86
Conclusion	89
<i>Conclusion générale.....</i>	<i>90</i>

Bibliographie

Annexes

Résumé

Les études consacrées à la finance islamique se sont multipliées ces dernières années au même rythme que l'évolution de cette finance dans le paysage financier mondial. Certes, nous trouvons plusieurs essais qui comparent les banques islamiques aux banques dites "conventionnelles" de manière générale (aspect juridique, fonctionnement, etc.). Cependant, rares sont les travaux qui dressent le parallèle entre les techniques utilisées par les institutions financières islamiques et celles employées par les institutions financières conventionnelles (banques, fonds communs de placement, etc.). De ce fait l'établissement d'un parallèle entre ces modes de financement peut être utile dans la mesure où il permettrait d'assimiler et de mieux comprendre ces concepts qui se développent rapidement au niveau de la finance mondiale et encore de déduire la spécificité des banques islamiques par rapport aux banques conventionnelles en matière de modes de financement.

Mots clés : banques conventionnelles, financement conventionnel, banques islamiques, financement islamique, partage des pertes et des profits ...etc.

Abstract

Studies on Islamic finance have multiplied in recent years at the same pace as the evolution of this finance in the global financial landscape. Certainly, we find several essays that compare Islamic banks to so-called "conventional" banks in general (legal aspect, functioning, etc.). However, few studies compare the techniques used by Islamic financial institutions with those used by conventional financial institutions (banks, mutual funds, etc.). As a result, a parallel between these financing methods can be useful in that, it helps to assimilate and better understand these concepts which are rapidly developing at the level of the global finance and to infer the specificity of banks compared to conventional banks in terms of financing methods.

Key words : conventional banks, conventional financing, Islamic banks, islamic financing, sharing of losses and profits ... etc

Introduction générale

1. Le cadre général :

Depuis environ trois décennies est née une industrie bancaire fondée sur des préceptes religieux datant de plusieurs siècles. Cette finance, dite « islamique », diffère de la finance conventionnelle sur plusieurs aspects dont le principal est l'interdiction de l'intérêt.

Dans le cadre du mécanisme de crédit, les banques islamiques exercent le rôle traditionnel de toute banque, à savoir la mise en relation des agents en situation de besoin de financement avec les agents en surplus de liquidités. La banque va financer des activités par le biais de l'avance d'une somme d'argent à son client.

Cependant, en plus des contraintes légales et réglementaires auxquelles toute banque doit se soumettre, les institutions islamiques doivent fonctionner selon les règles de la *Chari'a* afin de mériter et de garder leur label « islamique ».

Dans cette optique, ces banques doivent en premier lieu élaborer des contrats dans le respect des principes fondamentaux qui constituent des conditions de fond pour la validité de ces contrats. Ensuite, elles doivent concevoir des formes contractuelles compatibles avec ces principes.

Les banques islamiques allouent la majeure partie de leurs ressources dans des contrats qui sont basés sur des logiques différentes, distinctes de celles appliquées par les banques conventionnelles. Elles utilisent des techniques de financement puisées dans les contrats classiques de droit musulman mais elles ont pris le soin de les adapter selon les besoins actuels de leurs clients en situation de besoin de financement. Elles reposent sur un système de fonctionnement original et proposent des modes de financement novateurs.

1. La question principale :

Notre curiosité à connaître la spécificité des modes de financements des banques islamiques nous a poussé à poser la question suivante :

Quelle est la spécificité des modes qui permettent aux banques islamiques de financer leurs clients par rapport à ceux des banques conventionnelles ?

2. Les questions secondaires :

Pour le traitement de cette problématique, il convient de répondre aux questions auxiliaires suivantes :

- Sur quels fondements se base l'activité des banques islamiques ?
- Quels sont les différents produits financiers offerts par les banques islamiques ?
- Peut-on constater d'autres points de divergences, mis à part le taux d'intérêt (l'usure) entre les modes de financement d'une banque islamique et ceux d'une banque conventionnelle ?

3. Les hypothèses de la recherche :

Dans ce contexte, nous spécifions les hypothèses les plus directement liée à notre problématique :

- L'activité des banques islamiques repose sur des fondements spécifiques précis par rapport aux autres banques conventionnelles.
- Les produits financiers islamiques reflètent l'expression variée des principes sur lesquels se base l'activité des banques islamiques, qui marque l'originalité de la finance islamique.
- Chaque financement islamique peut être comparé à un financement conventionnel, ce qui permet de constater des points de divergences entre les deux modes.

4. Les méthodes de travail :

En vue de valider nos hypothèses, nous avons utilisé les techniques et les méthodes suivantes :

4.1. La technique documentaire :

Elle est très utile dans la définition des concepts de notre sujet et dans l'analyse du cas d'étude. Cette technique nous a permis d'exploiter des différents documents de nos prédécesseurs en vue de faciliter notre recherche.

4.2. La méthode historique :

Elle nous permet de connaître l'historique de la finance islamique et nous facilite la consultation des documents financiers des années antérieurs.

4.3. La méthode comparative :

Elle nous permet de comparer les modes de financement des deux systèmes bancaires : celui de la finance islamique et celui de la finance conventionnelle.

4.4. La méthode statistique :

Elle nous permet de quantifier et de faciliter la compréhension des résultats de recherche en les présentant sous forme des tableaux, graphiques et schémas.

4.5. La méthode descriptive :

Elle sert à présenter des définitions (banque conventionnelle, banque islamique, le contrat Mourabaha, le contrat Moucharaka...).

5. Le choix et l'intérêt du sujet :

Avant d'aborder le vif de notre sujet, il est nécessaire de préciser le motif du choix de celui-ci :

5.1. L'intérêt personnel :

C'est pour nous un plaisir de traiter un sujet du multi-domaine (banque et financement conventionnels, banque et financement islamiques), car nous estimions que les recherches sur le sujet contribueront à améliorer notre expérience surtout dans le domaine du travail. A partir de ce sujet nous avons une occasion propice d'approfondir l'étude de la finance islamique et la possibilité que l'Algérie soit une place d'implantation ou de création de ce genre d'industrie financière.

5.2. L'intérêt scientifique :

Notre travail est un projet de recherche orienté vers le domaine de la finance islamique, il constitue un document qui met en évidence des données réelles, qualitatives et véritables pouvant servir à d'autres recherches ultérieures.

6. L'objectif de la recherche :

Cette étude n'a pas pour but de faire l'apologie de la finance islamique mais de comparer, d'analyser de manière neutre et objective les différences et similitudes avec la finance conventionnelle en matière des produits financiers offerts par chaque banque de ces domaines.

Nous allons essayer de déterminer les points de divergence entre les deux techniques de financement et nous étudierons les rapprochements qui peuvent exister entre ces techniques en procédant à une étude comparative afin de comprendre mieux la particularité et la spécificité des contrats de financement d'une banque islamique.

7. La subdivision du travail :

Pour réaliser ce travail, nous l'avons divisé en trois chapitres quasiment équilibré, chaque chapitre est divisé en deux sections, le premier chapitre met l'accent sur le financement des

banques conventionnelles après avoir abordé une présentation sur les banques conventionnelles (la définition et la typologie des banques conventionnelles, leurs rôles et objectifs ainsi que leurs ressources et emplois).

Le deuxième chapitre traitera le financement islamique en passant par la présentation des banques islamiques (l'historique de leur création et les fondements de leur activité).

Le troisième chapitre est consacré à l'étude de cas d'une banque islamique et d'une conventionnelle par la suite, ce qui donne naissance à une étude comparative entre le financement des banques de deux domaines.

8. Les difficultés de la recherche :

Comme les autres chercheurs, nous avons rencontré plusieurs obstacles et difficultés au cours de la préparation de ce travail, ces difficultés se résument dans les points ci-dessous :

- Manque des ouvrages et thèses abordant le sujet de la finance islamique et surtout en langues française dont nous avons été confrontés à plusieurs problèmes, commençant par la construction bibliographique pour bien élaborer la problématique afin de rendre notre recherche utile ;
- Difficulté de procéder à un stage au sein du crédit populaire algérien ou même pas acquérir des documents à notre étude portant sur l'analyse des contrats de financement ;
- La contrainte de temps de la réalisation des stages, déterminée par une période d'un mois seulement, ce qui empêche d'avoir plus de données et d'observations.

Chapitre 1 :

Le financement dans

les banques

conventionnelles

Introduction

Déduire la spécificité des modes de financement des banques islamiques par rapport à ceux des banques conventionnelles s'avère la nécessité d'une comparaison entre les deux types de financement. De ce fait, avant de passer au traitement du financement islamique, il est utile d'aborder, en premier lieu, le financement, par rapport auquel il est comparé, dit le financement conventionnel qui va être l'objet de ce chapitre.

Ce premier chapitre est structuré comme suit : une première section qui s'intéresse à la présentation des banques conventionnelles, leur typologie et ainsi que leur rôle dans une économie, citant en dernier leurs ressources et par la suite leurs emplois.

Une deuxième section est consacrée au financement des banques conventionnelles sur le court, le moyen et le long terme.

Section 1 : les banques conventionnelles

Dans toute économie, la banque joue un rôle important. Elle est l'une des premières ressources de financement de l'activité économique.

Dans cette première section, on va définir le concept banque et citer ses types ainsi que son rôle et importance dans le processus d'évolution économique et d'innovation.

1. Définition et typologie des banques :

1.1. Définition des banques :

Au 16ème siècle la banque était la table de changeur ou de commerçant, le lieu où se font le trafic et le commerce de l'argent. Le terme banque correspond à une forme féminine de « banc » et dérive de l'italien « banca » (désignant le banc en bois sur lequel les changeurs exerçaient leur activité¹) introduit en France lors de l'installation des banques italiennes à Lyon. On comprend par ces origines commerciales que la banque correspond au lieu d'échange entre les personnes qui souhaitent déposer, placer leur argent et ceux qui souhaitent emprunter une somme d'argent².

Une banque est une entreprise qui a une activité financière. Elle constitue, juridiquement, une institution financière régie par le code monétaire et financier³.

Selon le dictionnaire français Larousse la banque est défini comme « Établissement financier qui, recevant des fonds du public, les emploie pour effectuer des opérations de crédit et des opérations financières, et est chargé de l'offre et de la gestion des moyens de paiement ».

1.2. Typologie des banques :

Les banques peuvent être classées en différentes catégories selon leur statut juridique et leurs activités. La découverte de ces catégories permet de mieux connaître les principales activités et les rôles d'une banque⁴ :

1.2.1. Les types de banques en fonction de leur statut juridique :

En fonction de leur statut juridique ou encore de leurs types d'actionnariat, il existe trois catégories de banques : à savoir la banque coopérative, la banque commerciale et la banque publique.

¹ Dov Ogien, **comptabilité et audit bancaire**, édition Dunod, Paris, 2008, p 4.

² Tidiani Sidibi, **l'essentiel du management d'une banque commerciale**, édition le Harmattan, Paris, 2016, p 21.

³ <http://www.journaldunet.com/business/pratique/dictionnaire-economique-et-financier>

⁴ <http://www.zebank.fr/banques/les-differents-types-de-banques>

- **La banque coopérative** : Connue également sous le nom de banque mutualiste, la banque coopérative se caractérise par son mode de contrôle généralement assuré par leurs sociétaires disposant d'un double statut. Ces sociétaires qui sont à la fois actionnaires (associés) et clients (usagers) peuvent être des particuliers, des syndicats, des mutuels, des associations et même des collectivités publiques).
- **La banque commerciale** : elle vise à réaliser des bénéfices sur toutes les opérations qu'elle effectue. C'est une entreprise privée qui met à la disposition de ses clients différents produits, notamment des crédits, des placements ou des épargnes, et des assurances.
- **La banque publique** : comme son nom l'indique, elle appartient à des acteurs publics comme l'État, les collectivités ou les établissements publics. La banque postale, la caisse des dépôts et consignations ou encore les caisses de crédit municipal en font partie.

1.2.2. Les différents types de banque en fonction de leurs types d'activités :

Certes, les banques manifestent des activités communes qui consistent en la commercialisation de l'argent et la réalisation des opérations financières. Cependant, force est de constater que les activités réalisées au sein de ces établissements financiers peuvent tout à fait être différentes. On distingue ainsi trois sortes de banques selon leur type d'activité :

- **la banque centrale** : constitue une institution nationale qui a pour rôle principal l'émission de la monnaie. elle a aussi pour rôle de réglementer et superviser les opérations des différentes banques, en veillant notamment à leur solvabilité à l'égard des dépôts. Elle assure l'équilibre et la stabilité des prix et surtout la bonne marche de l'économie. Raison pour laquelle est dite « Banque des banques ».
- **la banque de dépôt** : Elle travaille essentiellement avec leurs clients, particuliers, professionnels et entreprises ; reçoivent du public des dépôts de fonds à vue et à terme et les utilisent en opération de crédit, essentiellement à court et moyen terme, et sont séparées entre :
 - Les banques de détail : destinées principalement aux particuliers, aux professionnels et aux PME.
 - Les banques d'affaires : spécifiées aux moyennes et grandes entreprises.

- **La banque d'investissement** : qui se caractérise par le profil de ses clients. Ces derniers sont principalement formés d'entreprises et d'investisseurs. Dans ce sens, elle ne reçoit aucun dépôt de particuliers, et œuvre essentiellement sur les marchés financiers dans l'émission d'emprunt obligataire, la souscription d'action ou encore l'introduction en bourse...

2. Rôle et importance des banques :

Sur le plan économique, les banques jouent un rôle majeur dont les effets sont non négligeables. En fait l'activité économique d'un pays est dominée par l'organisation financière ou les banques occupent une large place . Si dans la majorité des cas, ces établissements de crédit œuvrent dans la gestion des finances de leurs clients (particuliers ou entreprises) en leur servant de dépôt d'argent ou en leur procurant des crédits, il faut savoir qu'ils peuvent tout à fait assurer d'autres missions beaucoup plus importantes. Parmi leurs plus importants rôles, il y a l'intermédiation financière entre les agents économiques et la création de monnaie¹ :

• Les banques reçoivent et gèrent les ressources des agents économiques

Les banques jouent donc le rôle d'intermédiaires entre les agents économiques. En principe, les agents disposant d'une capacité à financer prêtent des capitaux à la banque qui fournit à leur tour des crédits aux agents se trouvant dans une situation de déficit économique. Les agents économiques auprès desquels elle prête de l'argent peuvent être des particuliers ou des entreprises. Ce prêt se manifeste sous forme de dépôts d'argent. Ce genre d'opération garantit le bon fonctionnement du mouvement des capitaux qui est très favorable à l'économie.

• Les banques refinancent l'économie

L'économie d'une nation rencontre éternellement le problème lié au refinancement de l'activité des divers agents économiques qui évoluent dans leur quotidien professionnel et domestique. Ce refinancement demande, d'une manière incontournable des fonds plus ou moins conséquents comme pour les sociétés qui auront besoin de financer de grands projets d'envergure ou encore les familles qui consomment à crédit. Néanmoins, il existe aussi une frange de la population qui arrive à épargner, cette épargne placée en banque servant à financer les autres agents dans le besoin.

¹ <http://www.zebank.fr/banques/le-role-des-banques-dans-l-economie>

• **La création de la monnaie**

Seules les banques ont le droit de la créer de la monnaie dans un pays. En effet, elles peuvent créer et gérer des dettes. C'est ce qu'on appelle la monnaie scripturale. Les impacts de cette politique de la monnaie dans l'économie nationale sont essentiels.

Ainsi, il y a l'« injection de liquidités dans le circuit économique » produite par cette création de monnaie qui contribuera par la suite à gonfler l'effet multiplicateur du crédit.

Par ailleurs, si le crédit octroyé par les banques est utilisé à des fins d'investissement, cette situation engendrera une autre suite d'investissements. C'est ce que l'on appellera l'effet d'accélération. L'économie du pays sera entretenue et améliorée par l'intermédiaire de ces banques qui encourageront, par cette création de monnaie, l'accès aux crédits de consommation par les ménages, et d'autre part la création de nouvelles situations d'investissement liées aux premiers investissements financés par les crédits.

Les établissements de crédit doivent pour cela mettre de côté une partie de leurs dépôts. Ces derniers qui constitueront des réserves – en numéraire ou en titres – qui ne pourront être prêtés et seront placés auprès de la Banque Centrale. Par le phénomène de prêts successifs – l'effet multiplicateur – en prêtant le reste des dépôts dont elles disposent, les banques peuvent ainsi créer de la monnaie. En effet, le crédit octroyé aux emprunteurs leur servira dans l'acquisition des biens et services. Il sera ensuite déposé dans une autre banque qui l'utilisera pour financer d'autres agents économiques. Ce retour dans le système bancaire garantit la multiplication et la création de monnaie.

• **les banques sont des acteurs principaux dans l'économie d'une société moderne**

Les banques ne se limitent pas à leur seule activité d'intermédiaire financier. Dans l'économie moderne, elles jouent également le rôle d'acteurs principaux qui font qu'elles fonctionnent pour le bien économique du pays.

L'émission de monnaie ne profite pas uniquement aux ménages et entreprises, elle sert également à financer l'État, comme nous le verrons plus bas, pour ses besoins spécifiques comme le règlement des appointements des salariés fonctionnaires. L'obligation du pays à rembourser la banque centrale par l'intermédiaire des impôts collectés par l'État fait que la monnaie, ainsi en circulation, agit comme un intermédiaire des échanges entre agents économiques.

• **Les banques peuvent maintenir les taux d'investissement**

Les banques jouent également le rôle de celui qui entretient la rentabilité des investissements dans un pays. Somme toute, le système bancaire veille à ce que le seuil minimum de rentabilité des investissements ne soit pas franchi en gardant les taux d'emprunt assez bas pour encourager le plus possible d'investisseurs. Cela consiste à conserver lesdits taux conciliables avec le plein emploi.

• **L'intervention des banques pour combler les déficits budgétaires**

L'État constitue l'un des plus importants clients des banques. En effet, il n'y a pas que les particuliers (les ménages) et les entreprises qui ont besoin de financement auprès de ces établissements de crédit. L'État, les collectivités publiques et les établissements publics en ont également besoin. D'ailleurs, les banques jouent un rôle majeur pour combler les déficits budgétaires de l'État en leur accordant des prêts, ce que l'on nomme plus couramment de la dette publique. Cette compensation lui permet de faire face à ses obligations et pour assurer son bon fonctionnement. À part cela, celui lui évite également tout risque de paralysie en raison d'un éventuel déficit budgétaire.

3. Ressources et emplois des banques conventionnelles :

1.1. Les ressources :

Les ressources de fonds dans les banques conventionnelles sont divisées en deux sections principales¹ :

1.1.1. Les ressources internes :

• **Le capital :** est l'argent versé par les fondateurs en plus de toute augmentation survenue au cours de la période de l'émission de nouvelles actions. il est considéré comme l'élément passif le plus stable.

• **Les réserves :** représentées en :

➤ **Les réserves légales :** peuvent être utilisées pour désigner les actifs qu'une institution financière doit déposer auprès de la banque centrale comme garantie de son passif. Le montant de cette réserve varie en fonction de chaque législation, bien qu'il s'agisse d'un pourcentage appliqué à un concept donné.

¹ شوقي بورقبة، التمويل ني البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية ، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، عمان، 2013، ص 61

Grace à la réserve légale, les clients des banques ont une plus grande protection. Si une banque ne peut pas faire face à ses obligations à cause de son passif, la réserve légale constitue un laisser passer pour que les utilisateurs des services bancaires puissent avoir accès à leur argent.

➤ Les réserves régulières : elles sont constituées en vertu du statut de la banque ainsi que la détermination d'un taux maximal de ces réserves comme pourcentage du capital ou pour compenser les cours dans lesquelles les profits de la banque s'abaissent a un certain niveau.

1.1.2. les ressources externes :

• **Les dépôts** : ce sont des fonds, des valeurs ou des titres confiés à une banque pour être gardés et restituer selon des modalités déterminé. On distingue trois catégories de dépôts :

➤ Les dépôts à vue (comptes courant) : ce sont des dépôts de fonds effectués par des agents économiques (ménages, entreprise) sur des comptes bancaires ouverts auprès d'une institution financière. Un dépôt à vue a pour caractéristique de pouvoir être restitué à tout moment sur simple demande de la personne déposante ou de son mandataire.

➤ Les dépôts à terme : désignent des somme d'argent mises en dépôts et bloquées sur des comptes bancaires. Ces sommes ne peuvent être retirées par leurs propriétaires qu'après un certain laps de temps fixé à l' avance dans un contrat, signé par les personnes concernées par le dépôt. Le dépôt à terme se différencie par cet aspect du dépôt a vue qui permet de retirer l'argent à n'importe quel moment. En contrepartie du blocage de l'argent, le dépôt à terme fait bénéficier son détenteur d'un taux d'intérêt plus élevé. Le taux d'intérêt qui régit ce type de dépôt est librement fixé par les établissements bancaire ; il peut ou non être indexé au marché monétaire.

➤ Les dépôts d'épargne (comptes d'épargne) : ce sont des comptes ouverts par des clients disposants de fonds à placer d'une institution financière .les sommes doivent être placées pour une durée minimum donnée afin d'obtenir la rémunération donnée dans le contrat.

• **Les prêts interbancaires** : sont des opérations de prêts de liquidités réalisées sur le marché interbancaire entre les différentes banques et parfois, également, avec la banque centrale.

1.2. Les emplois :

Les emplois bancaires regroupent l'ensemble de l'actif non immobilisé d'une banque. Ce terme recouvre généralement l'ensemble des opérations de crédit réalisées au profit de la clientèle, ainsi que les opérations de marché.

On distingue les emplois bancaires en fonction de leur durée (court terme, moyen terme, long terme), de leur destination (particuliers, entreprises, professionnels, institutionnels), de leur mode de rémunération (taux fixes, taux variables, taux révisables). Les emplois bancaire

constituent la base de l'activité bancaire et font l'objet d'un dispositif de contrôle par le biais de ratios prudentiels imposés par les autorités bancaires et monétaires¹.

De ce fait, les fonds empruntés sont utilisés dans² :

- 121. Des opérations de trésorerie et interbancaires** : comprennent les réserves (avoirs que les banques détiennent en caisse, en compte à la banque centrale : réserves obligatoires et réserves excédentaires), et les dépôts auprès des établissements de crédit (comptes de correspondants)
- 122. Des opérations avec la clientèle** : ce sont les crédits consentis à la clientèle non bancaire (les créances commerciales comme les opérations d'escompte de lettres de change, les crédits à court et long terme, de trésorerie, de consommation..., les comptes ordinaires débiteurs comme les facilités de caisse et les découverts)
- 123. Des opérations sur des titres détenus par les banques pour leur propre compte** (obligations, Actions...)
- 124. Des valeurs immobilisées** (les immobilisations corporelles et incorporelles, les prêts subordonnés et les parts dans des entreprises liées).

¹ www.mataf.net

² J-B Desquilbet, **La banque et la gestion des Institutions Financières**, Université d'Orléans, 2004.

Section 2 : Les modes de financement des banques conventionnelles

Un financement bancaire est un prêt d'argent distribué par des banques et des établissements de crédit sur des particuliers ainsi que des entreprises pour couvrir leurs besoins à court, moyen et long terme et pour la réalisation des opérations du commerce extérieur.

Cette section aura pour objet d'étudier les différents modes de financement offerts par les banques conventionnelles.

1. Le financement à court terme :

Un financement à court terme est un crédit dont la durée est en règle générale inférieure à deux ans. Ce type de crédit est la plupart du temps accordé par un établissement financier. On étend souvent ce terme de crédit à court terme aux crédits accordés aux particuliers sur de courtes périodes. L'objectif est le financement de la trésorerie personnelle, le plus souvent pour faire face à un achat imprévu mais indispensable, ou en cas de difficulté ponctuelle. Dans le cadre de l'entreprise, le crédit à court terme est majoritairement utilisé pour financer les besoins de trésorerie et en assurer l'équilibre. Il peut être souscrit pour parer un délai de paiement clients ou couvrir un délai de fabrication sans mettre en difficultés les dépenses courantes de l'entreprise.

1.1. Le financement des particuliers :

Afin de financer des besoins très variés, Les particuliers utilisent différents types de crédits à court terme :

1.1.1 . Le crédit à la consommation :

Le crédit à la consommation sert à financer l'achat de biens de consommation (voiture, meubles...). Il obéit à des règles différentes du crédit immobilier, dédié à l'acquisition ou à la construction d'un logement. C'est un contrat par lequel un prêteur (un établissement financier) met à disposition d'un emprunteur une somme d'argent qui devra être remboursée de façon échelonnée dans le temps¹.

On distingue plusieurs formes de crédit à la consommation :

a) le prêt personnel :

Le prêt personnel est connu par ses trois différents types ²:

¹ Karin PLUME, **l'essentiel sur le crédit à la consommation**, édition la finance pour tous, Paris ,2011.

² www.service-public.fr/particuliers

- Le prêt personnel ordinaire : Le prêt personnel est accordé par une banque ou un établissement de crédit. L'emprunteur, celui qui demande le prêt, est libre d'utiliser le montant de son crédit comme il l'entend. Comme pour tout crédit à la consommation, le prêteur doit informer au préalable l'emprunteur avant d'établir un contrat de crédit.
- Le prêt personnel affecté : dans ce type de prêt le consommateur obtient un prêt destiné à payer un achat déterminé. Il dispose tout de suite de la marchandise et règle ensuite en un certain nombre de mensualités. Ce crédit payant est proposé directement sur les lieux de vente par le vendeur. Il est pratiquement ouvert à tout le monde.
- Le prêt personnel permanent (revolving) : Le crédit renouvelable, appelé également « crédit permanent », « crédit revolving » ou « crédit reconstituable », consiste à mettre à la disposition d'un emprunteur un crédit qu'il pourra utiliser selon son gré. Cette réserve diminue quand l'emprunteur l'utilise et elle se reconstitue progressivement quand il rembourse son crédit. Ce crédit peut être couplé avec une carte de crédit.

b) Les crédits par caisse :

Les crédits par caisses sont ¹:

- La facilité de caisse : Les facilités de caisse désignent le fait pour une banque d'accorder à son client la possibilité d'avoir un compte bancaire débiteur pendant un court laps de temps (quelques jours par mois), afin que ce dernier puisse faire face à des décalages entre la date d'encaissement des revenus et la date à laquelle on fait ses dépenses.
- Le découvert bancaire : c'est une autorisation de débit en compte, d'une durée maximale d'un an, pour financer des décalages de trésorerie plus récurrents.

1.12 Le crédit immobilier à court terme :

C'est un crédit qui sert à financer toutes les dépenses liées à l'immobilier et précisément celles liés au logement principal ou secondaire à court terme².

1.2. Le financement des entreprises :

Le financement des entreprises à court terme dit « crédit d'exploitation » est divisé en deux grandes catégories de crédits³ :

¹ www.lesclesdelabanque.com

² Luc Bernet Rolland, **principes de techniques bancaires**, édition Dunod, Paris, 2002, p 112.

³ Farouk Bouyacoub, **l'entreprise et le financement bancaire**, Edition Casbah, Alger, 2000, p 234-p 249.

1.2.1. Les crédits par caisse :

Les crédits par caisse sont :

a) La facilité de caisse :

La facilité de caisse permet à une entreprise de pallier de courts décalages entre ses dépenses et ses recettes. Le caractère essentiel de la facilité de caisse est sa très courte durée (quelques jours par mois). Bien qu'il puisse être accordé pour une année, ce concours se caractérise donc par les utilisations brèves et successives. Un compte assorti d'une facilité de caisse doit présenter alternativement des positions créditrices et des positions débitrices. Les positions débitrices doivent être inférieures à un mois. Le montant maximum d'une facilité de caisse dépend du chiffre d'affaire mensuel. En général, il représente 60% à 70% de ce chiffre d'affaire.

b) Le découvert :

Le découvert permet à une entreprise de faire face temporairement à un besoin en fond de roulement dépassant les possibilités de son fond de roulement. C'est le concours à court terme et le plus sollicité et le plus utilisé. Il peut être utilisé en permanence (compte fonctionnant en position débitrice continue) jusqu'à son échéance. Le découvert peut se matérialiser par des billets souscrits à l'ordre de la banque par le bénéficiaire du crédit. Dans ce cas, le découvert est dit « mobilisable ». Le montant du découvert est fonction du chiffre d'affaires réalisé par l'entreprise, de sa structure financière, de son activité et de la confiance du banquier en ses dirigeants.

c) Le crédit de compagne :

Le crédit de compagne est accordé dans le cas où sont saisonniers soit le cycle de fabrication soit le cycle de vente de l'entreprise, soit les deux successivement. C'est le crédit de l'exploitation par excellence de l'agriculture. Mais certaines activités industrielles ou commerciales, soumises elles aussi à un cycle saisonnier, font également appel à lui. Le crédit de compagne permet à ses exploitations et entreprises de faire face aux dépenses de plantation, d'ensemencement, ou encore de fabrication et de stockage en attendant la vente de leurs produits. A l'issue de la compagne, le crédit de compagne doit être totalement remboursé par les recettes réalisées.

d) Le crédit relais :

Comme son nom l'indique, le crédit relais est une forme de découvert qui permet d'anticiper et rentrer de fonds qui doit se produire dans un délai déterminé et pour un montant précis. Cette rentrée peut provenir, par exemple, d'une augmentation de capital ou encore d'une session d'actifs.

e) L'escompte commercial :

L'escompte est une opération de crédit par laquelle la banque met à la disposition du porteur d'un effet de commerce non échu, le montant de cet effet (déduction faite des intérêts et commission contre le transfert à son profit de la propriété de la créance et de ses accessoires).

f) L'avance sur marchandise :

L'avance sur marchandise est un crédit par caisse qui finance un stock financement garanti par des marchandises remises en gage à la banque.

g) Le financement des marchés publics et des marchés privés :

Un marché public est un contrat passé entre un entrepreneur et une administration publique pour la fourniture des biens ou l'exécution des travaux. L'administration ne règle la livraison et / ou la pause des fournitures, objet d'un marché, qu'après services rendus et constatés, et avec du retard.

Un marché privé est un contrat passé entre un entrepreneur et une société du secteur privé.

Les tranches des travaux réalisés dans le secteur du bâtiment et des travaux publics ne sont pas réglées qu'après constatation et avec beaucoup de retard, ce qui pose aux entreprises de gros problèmes de trésorerie. Et en fonction des conditions du règlement prévues au marché, des problèmes de trésorerie peuvent également se poser aux entreprises contractantes. Ces dernières se tournent alors vers leurs banques pour trouver les financements nécessaires.

Les entrepreneurs peuvent donc prétendre :

- A des crédits signature (cautions, marchés) ;
- A des crédits de préfinancement ;
- A des avances sur délégation du marché, créances nées non constatées (ADM / CNNC) ;
- A des avances sur délégation du marché, créances nées constatées (ADM / CNC).

1.2.2. Les crédits par signature :

Dans ce type de crédit, la banque fait seulement bénéficier l'entreprise cliente de la qualité de sa signature en se portant caution de sa solvabilité. Les crédits par signature n'entraînent pas, en principe, de sortie de fonds. En effet, une fois liée par sa signature, le banquier ne peut plus se dégager comme il pourrait le faire pour un crédit par caisse.

Avant de signer un acte de cautionnement, il doit donc apprécier la solvabilité de l'entreprise, s'assurer qu'elle est en mesure de respecter et de réaliser son contrat, limiter enfin son engagement en montant et dans le temps.

a) Les cautions délivrées dans le cadre des créances fiscales :

Les créances fiscales sont généralement des créances privilégiées. La banque qui est amené pour honorer sans signature se trouve souvent subrogée au droit de l'administration et devient, de ce fait, un créancier privilégié de l'entreprise cliente.

b) Les cautions délivrées dans le cadre de marchés publics :

Dans ce domaine particulier d'engagement par signature, l'Etat n'intervient plus comme créancier fiscal, mais comme fournisseur de travaux ou demandeurs de service, à travers de marchés que l'administration passe avec les entreprises.

La caution bancaire permet alors d'obtenir des avances ou des acomptes sur marché. Elle garantit à l'administration publique la restitution de ses avances ou acomptes dans le cas d'inexécution du marché par le client cautionné. Le banquier subordonne la délivrance de telle caution à une excellente connaissance de la situation financière du client et à une juste estimation de ses capacités techniques et aptitudes à mener à terme le marché

La durée de la caution est tributaire du délai fixé pour l'exécution du marché et de la date de réception définitive c'est le procès-verbal de réception définitive qui porte automatiquement libération de la caution.

c) Les cautions délivrées dans le cadre de marchés privés :

Dans le cadre de marchés de gré-à-gré passés entre des entreprises du secteur privé, la banque peut être sollicitée pour la délivrance de cautions, telle la caution de restitution d'acomptes.

d) Les cautions délivrées dans le cadre de marchés à l'étranger :

Ces cautions sont délivrées au titre de marchés étrangers pour garantir des découverts locaux. En effet, et dans le cadre d'un chantier à l'étranger, il peut apparaître des besoins de trésorerie pour alimenter le chantier, besoins qui font alors l'objet de demandes de découverts locaux.

S'agissant d'adjudicataires étrangers, les banques locales, mieux à même de fournir ses crédits, exigent en général d'être couvertes par des cautions de banques étrangères comme l'insolvabilité éventuelle de ses entreprises.

e) L'aval :

L'aval est un engagement par lequel un tiers se porte garant du paiement d'un effet. L'avaliste est tenu de la même manière que celui dont il s'est porté garant.

En principe, l'aval est l'engagement pour le compte de qui il est donné. A défaut de cette indication, il est réputé être donné :

- Pour le compte du tireur, s'il s'agit d'une lettre de change ou d'un chèque.
- Pour compte du souscripteur, s'il s'agit d'un billet à ordre.

1.3. Le financement de commerce extérieur :

En plus de ces prérogatives institutionnelles, la banque commerciale est dotée d'une double délégation : celle des contrôles de changes et celle du commerce extérieur. De ce fait, elle est amenée à prendre sur ses clients les engagements en devise en s'assurant de la solvabilité des importateurs pour se prémunir contre le risque de change.

Le financement de ce domaine à court terme se fait par le biais de deux instruments classiques de garantie de paiement et de prestation du commerce international qui sont nés de la méfiance réciproque qui existe tout particulièrement entre vendeur et acheteur de pays différent¹ :

1.3.1. L'encaissement documentaire :

C'est le recouvrement auprès d'une banque d'un montant dû, contre remise des documents correspondants. Le paiement à l'exportateur n'a lieu qu'après réception des sommes dues par la banque « remettante ».

Avec les documents d'expédition la banque « remettante » transmet à son correspondant une traite tirée par le vendeur sur l'acheteur. Cette traite reflète des conditions de vente convenues. Elle peut être à vue ou à usance.

Contre paiement ou contre acceptation de la traite, le banquier présentateur délivre les documents à l'acheteur. En cas de refus de paiement ou de refus d'acceptation, la banque présentatrice conserve les documents à la disposition de son mandant (l'exportateur ou sa banque).

1.3.2. Le crédit documentaire :

C'est l'acte par lequel une banque s'engage, pour le compte de son mandant, à payer au bénéficiaire un montant déterminé en une monnaie convenue, si ce dernier présente, dans un délai fixé, les documents prescrits.

¹Ibid., p 261- p267.

L'importateur (ou donneur d'ordre) demande à sa banque (la banque émettrice) de procéder auprès de la banque de l'exportateur (ou banque notificatrice) à l'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de cet exportateur (ou bénéficiaire).

Par cette ouverture de crédit, le banquier de l'importateur (ou banque émettrice) s'engage à payer à l'exportateur qui reçoit, dès l'expédition de la marchandise et pour autant que les conditions du crédit documentaire sont respectés (pas de réserves), l'argent correspondant à sa vente, contre remise des documents qui représente cette marchandise.

2. Le crédit à moyen terme :

Ce type de crédit est consentis généralement par les banques conventionnelles et les banques spécialisées sur une période ne dépassant pas les sept ans, à compter d'une durée de deux ans au minimum, et qui sont orienté vers le financement d'équipement et des investissements de modernisation pour les particuliers, les entreprises et encore pour le financement du commerce extérieur.

2.1. Le financement des particuliers :

Ce sont les crédits consentis aux particuliers par les banques classiques qu'on peut les citez comme suit¹ :

211. Le prêt immobilier conventionnel :

Il contribue au financement d'acquisition et de construction d'un nouveau logement qui est en général le logement principal du bénéficiaire. Afin d'avoir ce type de crédit, il est nécessaire de fournir des garanties telles que l'hypothèque ou l'assurance. Le remboursement est généralement mensuel ou trimestriel ou encore semestriel sous forme d'annuité constante, progressive ou dégressive.

212 Le prêt immobilier aide (à taux bonifié) :

Ce type de crédit se distingue du crédit immobilier conventionnel dans la contribution de l'Etat avec un taux précis dans le financement d'acquisition d'un logement.

¹ شوقي بورقبة، op.cit. ; p 84-p85

2.2. Le financement des entreprises :

Le crédit à moyen terme d'investissement s'inscrit dans la fourchette deux ans/sept ans. Il est essentiellement accordé pour l'acquisition des biens d'équipements amortissables entre huit et dix ans.

Ce type de crédit permet, en fait, de financer non seulement le matériel et l'outillage, mais aussi certaines constructions de faibles couts dont ont besoin les sociétés industrielles.

Il est généralement distribué par les banques de dépôts, les banques d'affaires ou encore les banques de crédits à moyen et long terme.

On distingue trois types de crédit à moyen terme octroyés aux entreprises :

221. Le crédit à moyen réescomptable :

Pour pouvoir financer des opérations de crédit d'une durée relativement longue avec des dépôts essentiellement à court terme, il faut résoudre un double problème : celui de donner aux banques de dépôts la possibilité de réescompter leurs crédits à moyen terme auprès de la banque centrale tout en évitant ce type de crédit n'entraîne un recours trop systémique aux ressources de l'institut d'émission et ne pèse donc exagérément sur la monnaie.

La banque réescompte ce type de crédit octroyé aux entreprise auprès de la banque centrale sous condition de ne pas dépasser les 60% du montant global de l'investissement en comptant toutes les taxes.

222. Le crédit à moyen terme mobilisable :

Ce type de crédit devrait logiquement se substituer aux crédits à moyen terme réescomptable. Pour récupérer la trésorerie engagée dans une opération de crédit à moyen terme, la banque pourrait mobiliser sa créance sur le marché monétaire.

223. Le crédit à moyen terme direct :

Le crédit à moyen terme est dit direct lorsqu'il est nourri par la banque sur sa propre trésorerie.

Les billets à ordre créés en représentation d'un tel crédit devient des reconnaissances de dettes et non des instruments de réescompte ou de mobilisation.

2.3. Le financement du commerce extérieur :

On trouve deux types principaux de crédits¹ :

2.3.1. Les crédits fournisseurs :

Ce sont des crédits faits par des fournisseurs à des importateurs installés à l'étranger. Les durées de ces crédits vont jusqu'à sept ans lorsqu'il s'agit de moyen terme et disant lorsqu'ils s'inscrivent dans le long terme.

Les crédits fournisseurs à moyen terme sont des crédits spécifiques, adaptés à un contrat donné.

Un plan de financement du marché, établi en fonction des perspectives de dépenses et de rentrées dans le cadre du contrat commercial, détermine le besoin de crédit (de préfinancement notamment).

2.3.2. Les crédits acheteurs :

Ce sont des crédits faits par les banques aux importateurs étrangers ou aux banquiers de ses importateurs.

Le crédit acheteur est un prêt direct consenti à un acheteur installé dans un pays « A » par la banque d'un pays « B ». Cette banque paye comptant le fournisseur local, à la réception par l'acheteur du pays « A », les équipements aux matériels commandés.

3. Le crédit à long terme :

Les crédits à long terme se distribuent généralement sous forme de prêts mis intégralement à la disposition des emprunteurs par des établissements spécialisés : banques d'affaires, banques de crédits à moyen et long terme ... etc. Le long terme est financé essentiellement sur des ressources d'emprunts, provenant notamment d'émissions obligataires.

3.1. Le financement des particuliers :

Les prêts à long terme finançant les particuliers sont limités en un seul type de crédit qui est :

¹ Farouk Bouyacoub, op.cit., p 268-p 269

3.1. Le crédit hypothécaire :

Un crédit hypothécaire est un crédit accordé sous la condition de mise en hypothèque d'un ou plusieurs biens immobiliers constituant le patrimoine de l'emprunteur. L'hypothèque peut être effectuée sur le bien immobilier pour l'achat duquel un crédit est demandé, mais aussi sur un bien immobilier indépendant de la demande de crédit.

En cas de non-remboursement du crédit, la banque a la possibilité de saisir et vendre le bien immobilier hypothéqué¹.

3.2. Le financement des entreprises :

Le crédit à long terme s'inscrit dans la fourchette huit ans/vingt ans. Il finance des immobilisations lourdes notamment des constructions. On distingue deux formes de crédit finançant les entreprises² :

3.2.1. Le crédit à long terme direct :

Il est généralement distribué par les banques de dépôts, les banques d'affaires ou encore les banques de crédits à moyen et long terme, qui le financent par voie d'émissions des titres à long terme. Ces crédits se caractérisent d'une liberté de négociation entre les entreprises et les banques sur le montant de crédit et le taux d'intérêt.

3.2.2. Le crédit-bail (leasing) :

Le crédit-bail peut se définir comme une location d'un bien à usage professionnel avec promesse unilatérale de vente, au plus tard à l'expiration du contrat au profit du locataire pour un prix convenu à l'origine.

Le contrat est passé pour une durée fondée normalement sur la durée de vie économique du bien considéré.

Les loyers versés à la société de crédit-bail comprennent l'amortissement des capitaux mis en œuvre et le coût d'intermédiation (frais financier correspondant à la rémunération des capitaux engagés, frais de gestion, marge bénéficiaire).

Au plus tard à l'échéance du contrat, le locataire peut acheter le bien loué à sa valeur résiduelle qui tient compte des loyers perçus jusqu'à levé de l'option ; il peut également renouveler le contrat de crédit-bail sur de nouvelles bases ou restituer purement et simplement le bien.

¹ <http://pret-hypothecaire.ooreka.fr/comprendre/credit-hypothecaire-definition>

² Gérard Rouyer, **La banque et l'entreprise**, édition la revue banque, Paris, 1996, p199-p205

Le crédit-bail se démarque ainsi de la location simple, qui n'est pas assortie d'une promesse de vente, et de la location-vente du fait de caractère unilatérale de l'engagement final. Il s'oppose également à la vente à tempérament ou le transfert de propriété est immédiat.

L'opération de crédit-bail met, en principe, trois parties en présence :

- l'entreprise (le preneur ou le crédit preneur) qui choisit chez un fournisseur donné un bien dont elle a besoin et dont elle aura la charge de l'entretien ;
- le fournisseur qui reçoit de la banque la commande et le règlement de bien (après accord du preneur sur sa conformité) ;
- la banque (le bailleur ou le crédit bailleur) qui loue à l'entreprise le bien dont elle est propriétaire.

On distingue traditionnellement deux grandes sortes de crédit-bail, mobilier et immobilier.

Le crédit-bail mobilier porte sur les biens d'équipements n'ayant pas de caractère d'immeubles. Les opérations de crédit-bail mobilier sont les opérations de location de biens d'équipement ou de matériels d'outillage achetés en vue de cette location par des entreprises qui en demeurent propriétaires, lorsque ces opérations, quel que soit leurs qualifications donnent aux locataires la possibilité d'acquiescer tous ou parties des biens loués.

Le crédit-bail immobilier porte sur les biens de production ayant le caractère d'immeubles. Les opérations de crédit-bail immobilier sont les opérations par lesquelles une entreprise donne en location des biens immobiliers à usage professionnel, achetés par elle ou construits pour son compte, lorsque ses opérations, quel que soit leurs qualifications, permettent aux locataires de devenir propriétaires de tous ou parties de parties de biens loués, au plus tard à l'expiration du bail, soit par sessions en exécution d'une promesse unilatérale de vente.

3.3. Le financement du commerce extérieur :

A long terme, les banques financent les exportations par les crédits fournisseurs qui s'inscrivent dans le long terme (lorsque la durée de ces crédits va jusqu'à dix ans). Ces derniers financent les exportations de gros équipement, d'usine complètes, ou des grands chantiers à l'étranger¹.

¹ Farouk Bouyacoub, op.cit., p 268-p 269

Conclusion

Les banques conventionnelles sont des établissements qui font profession habituelle de recevoir du public sous forme de dépôts ou autrement des fonds qu'ils emploient pour leur propre compte en opérations d'escompte, en opération de crédit ou en opérations financières.

Ces banques paient des intérêts à leurs épargnants tout en percevant des intérêts à leur tour, sur les crédits qu'elles prêtent.

Afin de répondre aux besoins des entreprises, les banques ont mis en place différents types de crédits à long et moyen terme (achat d'équipements) et à court terme (découverts, facilité de caisse, escompte d'effets de commerce, avals, cautions etc...).

Aussi, la satisfaction des besoins des particuliers nécessite des sommes importantes. En l'absence d'une épargne, ces derniers doivent recourir à la banque. Selon les besoins exprimés, les banques proposent généralement les types de crédits suivants : Les crédits de trésorerie (octroi de prêts) ; Les crédits d'équipement ou crédits à la consommation (acquisition d'ameublement, de véhicules etc...) ; et Les crédits immobiliers.

La banque joue un rôle en matière de financement des opérations du commerce extérieur. Elle participe en tant qu'intermédiaire financier à travers les crédits accordés aux entreprises importatrices et exportatrices sur le court, le moyen et le long terme.

Chapitre 2 :

Le financement dans les banques islamiques

Introduction

On entend souvent les expressions suivantes : banque islamique, financement islamique, voire une industrie financière islamique. Cela nous a conduits à s'interroger sur cette conceptualisation et d'aborder dans ce chapitre les résultats de notre recherche qui vise à répondre aux questions suivantes :

- Qu'est-ce qu'on entend par une banque islamique ? et comment cette dernière s'est développé au fils du temps ?
- Sur quels principes se basent les banques dites islamiques ? et quels sont leurs objectifs ?
- Quels sont les ressources et les emplois de ces banques ?
- Quels sont les différents modes de financement islamiques ?

Pour répondre à ces questions, nous allons diviser ce chapitre en deux sections dont la première est consacrée à une présentation des banques islamiques, et la deuxième section traite les différents modes de financement octroyés par ces banques.

Section 1 : les banques islamiques

Dans cette première section, on va présenter un aperçu de l'historique de création et d'évolution du système bancaire basé sur la finance islamique après avoir défini les institutions représentant le noyau de ce système en mettant en exergue ses principes et ses spécificités par rapport au système bancaire conventionnel.

1. Définition et historique de création des banques islamiques :

1.1. Définition des banques islamiques :

Les banques islamiques sont des institutions qui reçoivent des dépôts et mènent toutes les activités bancaires à l'exception de l'opération de prêt et d'emprunt à intérêt et qui, contrairement aux banques conventionnelles qui ne sont tenues que de respecter les lois et règlements en vigueur dans le pays où elles sont établies, doit également se soumettre aux principes de droit musulman¹.

1.2. Historique des banques islamiques :

Il y a trente ans, la finance islamique était inconnue ou presque. Aujourd'hui cette pratique est présente dans plus de 60 pays. Très vite le monde de la finance islamique s'est développé et s'est exporté au-delà des pays d'Islam. Le monde de la finance islamique compte actuellement près de 345 institutions financières où fenêtres d'institutions financières pratiquant la finance islamique².

Les pratiques financières se basent sur les textes sacrés ; en conséquence elles existaient dès leur élaboration, au temps du prophète Mohamed. Ce n'est que tardivement qu'elles se sont formalisées.

Depuis les premières créations d'établissements financiers islamiques le système est passé par des étapes intéressantes et on assiste à une évolution continue. On découpera cependant son histoire en deux périodes³ :

1.2.1. Le système financier islamique avant l'an 2000 :

Le mouvement en faveur de la création d'institutions financières islamiques s'est développé dans les années 1960. La première tentative de banque islamique fut celle initiée par Ahmed Al Naggar. Adaptant le modèle allemand à l'environnement rural d'un pays en développement, l'Egypte, il créa, en 1963, les caisses d'épargne du Mit Ghamr (Delta du Nile).

¹ Amri Malika, **la spécificité des contrats de financements dans les banques islamiques**, mémoire de Master 2 en droit internationale et comparé, université de Toulouse, 2009.

² Saïdane Dhafer, **La finance islamique à l'heure de la mondialisation**, Ed 2, Edition Revue Banques, 2011, p 24.

³ Génévrière Causse-Broquet, **La finance islamique**, Edition Revue Banques, Paris, 2012, p18.

Cependant, en 1972, le gouvernement socialiste du président Nasser nationalisa cette banque qui devint la Nasser Social Bank¹.

Lors de la crise pétrolière des années 70, la flambée des prix du pétrole a poussé les épargnants dans les pays arabes à déposer massivement leur argent. Face à cet afflux de fonds, il y a eu une nécessité de créer des banques qui soient en conformité avec la loi islamique *Charia*. Cet événement majeur de l'histoire économique explique l'essor et le développement de la finance islamique dans les pays du Golfe.

Le premier établissement fut la Dubaï Islamic Bank (DIB) en 1975, puis la Koweït Finance House (KFH) en 1977, la Bahreïn Islamic Bank (BIB) en 1979, la Qatar Islamic Bank (QIB) en 1982. La première implantation qui attira l'attention de certains banquiers occidentaux fut la création à Genève, en 1981, du groupe Dar al Maal al Islami (DMI) par différents fondateurs, dont le prince Mohamed Ben Fayçal. Mais rapidement deux autres groupes, créés en Arabie saoudite, sont venus le concurrencer : le groupe Al Rajhi et le groupe Al Baraka. Le premier, spécialisé au départ dans les opérations de change et de transfert de fonds, obtint le statut de banque en 1984. Il devint alors surtout l'établissement spécialisé dans le financement des PME en Arabie saoudite. A contrario, le groupe Al Baraka déploya dès le départ une activité internationale en implantant un réseau dans les pays musulmans du Sud de l'ex-URSS, du Moyen-Orient et du Maghreb.

Un événement marquant de l'histoire du système financier islamique fut la création de la Banque Islamique de Développement en 1975. Implantée à Djeddah, elle fut créée par quatre pays membres fondateurs : l'Arabie Saoudite, la Libye, les Emirats Arabes Unis et le Koweït. Son objet est d'être la banque de développement pour le monde musulman et à ce titre elle participe à de grands projets.

A partir des années 90, on a vu apparaître le phénomène de « fenêtre islamique » au sein de banques conventionnelles (City Bank, ABN AMRO...) dans les pays musulmans, c'est-à-dire, la création de division finance islamique au sein de ces banques conventionnelles. A ses débuts, la finance islamique était vue comme un marché de niche peu prometteur par la finance conventionnelle. Durant la période avant 2000, la finance islamique était quasiment absente dans les pays du Maghreb.

1.2.2. L'évolution du système financier islamique après l'an 2000 :

Durant cette période, le 11 septembre 2001 fut un événement marquant pour la finance islamique. Les épargnants des pays du Golfe qui avaient déposé leur argent dans des banques étrangères n'avaient plus confiance en ces dernières, ce qui les a poussés à rapatrier leurs fonds.

¹ Michel Ruimy, **La finance islamique**, Edition Afrarud Franel, Paris, 2008, p 29.

Cet événement du 11 septembre couplé à la crise pétrolière des années 70 ont permis à la finance islamique de se développer. Aujourd'hui, le marché de la finance islamique atteindrait les 1000 milliards de dollars Américains avec un taux de croissance variant entre 12% et 15%, réalisés par plus de 300 établissements financiers dans plus de 60 pays.

De nouveaux produits financiers islamiques ont vu le jour comme par exemple *les Sukuks* (obligation islamique) et le contrat *Takaful* (assurance). Le *Sukuk* est le produit financier islamique qui a connu la plus forte croissance.

Avec l'internationalisation de la finance islamique, plusieurs banques islamiques sont apparues dans les pays occidentaux. L'Islamic Bank of Britain, créée en 2004, est la première banque islamique occidentale. D'autres banques l'ont suivi. Avec la distinction de Londres comme étant une place financière, plusieurs banques islamiques ont ouvert des filiales dans le pays.

❖ **Les banques islamiques en Algérie :**

L'activité financière islamique est aujourd'hui une composante majeure de l'industrie bancaire algérienne. L'arrivée de la première banque islamique en Algérie, Al Baraka, coïncide avec le vote de la loi sur la monnaie et le crédit du 14 avril 1990 mettant fin au monopole d'État. Son arrivée sur le marché fut le résultat d'un rapprochement entre la Banque de l'agriculture et du développement rural (BADR) et le groupe Al Baraka en la personne de son président, le cheikh Salah Abdallah Kamel.

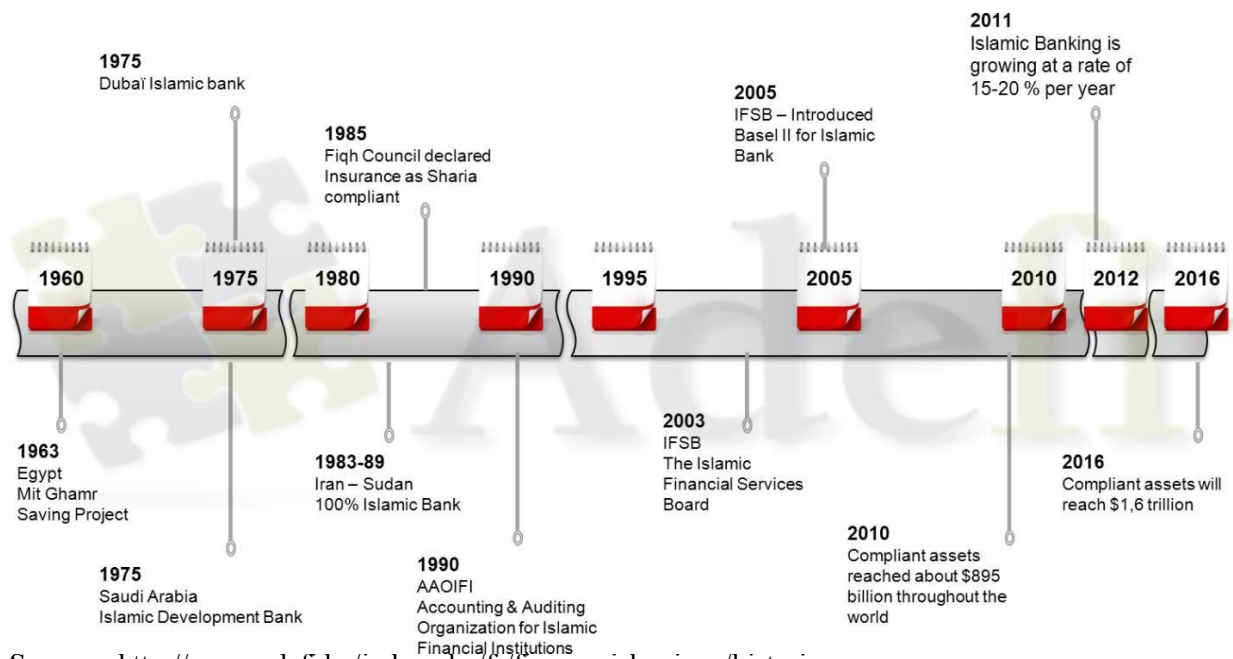
Agréée en 2008, Al Salam Bank Algeria, deuxième banque islamique du pays, est le fruit d'une coopération émiratie et algérienne. Les services offerts s'adressent aux entreprises ainsi qu'aux particuliers avec la mise à disposition d'offres de financements et d'épargne et de tous les services qu'une banque peut offrir à ses clients.

La loi bancaire algérienne (ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit) ne prévoit pas de dispositions particulières pour les activités bancaires régies par les règles de la chari'a.

Les banques et établissements exerçant statutairement ou facultativement ces activités sont tolérés par les autorités de supervision mais sont soumises au même régime juridique que les Institutions conventionnelles¹.

¹ www.assaif.org

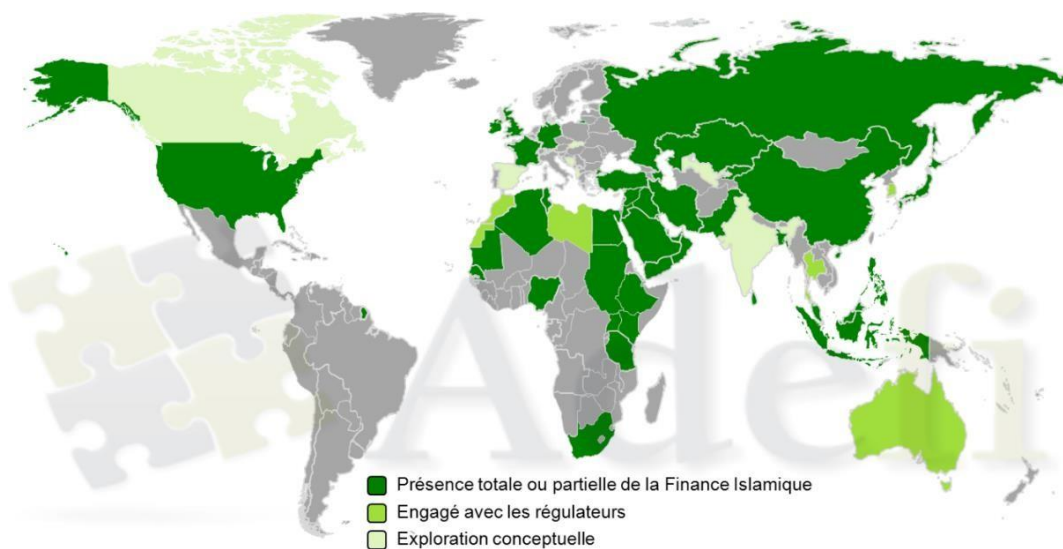
Figure 1 : Historique de la finance islamique



Source : <http://www.adeфи.be/index.php/fr/finance-islamique/historique>

Malgré son expansion, la finance islamique reste principalement concentrée en Asie et au Moyen- Orient tandis que l’Amérique Latine représente encore un terrain vierge comme le montre la carte suivante :

Figure 2 : planisphère de la finance islamique



Source : Adefi.be © 2012

Source : <http://www.adeфи.be/index.php/fr/finance-islamique/historique>

2. Principes fondamentaux et objectifs des banques islamiques :

2.1. Les principes fondamentaux :

La finance islamique englobe tous les mécanismes permettant la satisfaction des exigences financières des agents économiques tout en respectant la religion musulmane. Les banques islamiques constituent le noyau dur de cette finance et dominent les processus d'épargne et d'investissement. Ces banques doivent adhérer à certains principes dont :

a) L'interdiction du prêt à intérêt (le riba) :

Ce principe est généralement considéré comme le pilier de la finance islamique. L'origine du mot *Riba* vient du verbe arabe *Raba* qui signifie littéralement faire fructifier une chose à partir de celle-ci¹.

L'usure (le Riba) a été expressément interdite dans le Coran. Le Prophète a maudit celui qui le prend, celui qui le donne, le rédacteur de l'acte et le témoin. Il est interdit de ce fait d'exiger un rendement du simple fait de prêter.

L'intérêt est le prix du prêt alors que fondamentalement, le prêt ne doit générer aucun profit. Cette interdiction est valable aussi bien pour l'intérêt contractuel sur le prêt que pour toute autre forme d'intérêt de retard ou d'intérêts déguisés en pénalités et commissions.

Cependant, le terme Riba a une grande implication et ne se limite pas au prêt. Bien que l'Islam ait autorisé la vente de marchandises et de services, la Riba pourrait même discrètement s'introduire les transactions commerciales.

La religion musulmane interdit donc toute forme d'intérêt payé sur un prêt quelle que soit la nature ou la grandeur.

b) L'interdiction de l'incertitude des ventes et de la spéculation (*Gharar et Maysir*) :

Le terme « Gharar » signifie littéralement « incertitude, hasard » et sa prohibition sous-tend le principe suivant : un musulman doit tout faire pour qu'il ne résulte de ses actes aucun conflit ni aucune tension. C'est la raison pour laquelle il ne doit pas effectuer de *ba'y Gharar* (achat avec incertitude) dont la transaction englobe une part non négligeable d'ambiguïté, d'incertitude et de hasard sur les caractéristiques du bien échangé telles que son prix, sa taille, sa couleur, la date de livraison, les échéances ainsi que les montants de remboursements².

¹ Astitou Yacine, **Pourquoi les banques islamiques ont-elles moins souffert de la crise économique en comparaison aux banques classiques ?**, Louvain School of Management, Université catholique de Louvain, 2015.

² Karim Cherif, **LA FINANCE ISLAMIQUE : Analyse des produits financiers islamiques**, Travail de Bachelor HES, Haute Ecole de Gestion de Genève (HEG-GE), Genève, 2008.

La transparence et l'équité doivent être assurées lors des opérations financières en interdisant l'incertitude excessive (*Gharar*), la manipulation de l'information et la corruption. Par conséquent, les opérations de couvertures et celles assimilées à des jeux de hasard sont prohibées.

L'incertitude et la spéculation sont étroitement liées. En effet, la spéculation consiste à «*tirer profit par anticipation de l'évolution à court, moyen ou long terme du niveau général des prix ou d'un prix particulier en vue d'en retirer une plus-value ou un bénéfice* »¹.

Dans la loi islamique, il existe des conditions de validité d'une transaction qui relie la finance islamique à l'économie réelle et limitent la possibilité d'une spéculation excessive. Ces conditions sont au nombre de quatre : la légalité, l'existence, la livraison et la précision dans la définition.

c) le partage des pertes et des profits (principe de PPP) :

La notion de partage est un élément-clé dans la finance islamique, car elle reflète les valeurs de l'Islam, à savoir la justice, l'égalité sociale et la fraternité.

La prohibition de l'intérêt et le principe de PPP vont de pair. Ce dernier apparaît comme une solution alternative à la rémunération du prêteur en l'absence de taux d'intérêt.

Ce principe est défini comme «*un mécanisme financier qui lie le capital financier à l'industrie et au commerce sans utiliser un intérêt*»². Selon les règles de la Charia, personne ne peut prétendre à aucune rémunération, sans partager les risques liés à l'investissement.

C'est conformément à cette règle qu'a été conçu le processus de partage des profits et des pertes (PPP) selon lequel les parties d'une opération financière doivent partager équitablement des gains et des risques entre parties prenantes quel que soit le type de contrat utilisé, de sorte que le bailleur de fond est dans la même position que l'entrepreneur, tant dans le partage des bénéfices générés par le projet que dans la prise de risques.

d) Interdiction des activités considérées comme illicites :

La finance islamique est une finance éthique et responsable. Il en découle l'interdiction de financer toutes les activités et tous les produits qui sont contraires à la morale.

De ce fait, investir dans des activités directement ou indirectement associées aux produits addictifs comme l'alcool, l'industrie porcine, l'industrie pornographique, les jeux de hasard, les

¹ Wadi MZID, **La Finance islamique : Principes fondamentaux et apports potentiels dans le financement de la croissance et du développement**, Economica Agendas of Islamic Actors, Tunis, p4.

² Khan R.S, **An Economic Analysis of a PLS model for the Financial Sector**, Pakistan Journal of Applied Aconomics, 1984, vol 3, N2.

charcuteries, l'armement avec l'industrie bancaire et l'assurance conventionnelles...etc. contraire de la charia, est prohibé¹.

Donc, avant de s'engager dans un contrat de financement, l'emprunteur doit s'assurer que l'objet et l'activité du contrat sont licites et ne s'opposent pas avec les impératifs de la loi islamique.

e) L'adossement à un actif tangible (L'asset Banking) :

Toute transaction financière doit être sous entendue par un actif pour être valide 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. Donc, L'actif sous-jacent (action, matière première...) doit bel et bien exister, ce qui permet de relier la sphère financière à la sphère de l'économie réelle. Ainsi, le principe d'adossement à un actif tangible permet de mettre en place une économie stable basée sur l'activité économique réelle².

2.2. Les objectifs des banques islamiques :

La banque islamique joue un rôle particulier dans l'organisation politique et économique. Outre que sa légitimité repose principalement sur des principes religieux de fonctionnement, une telle institution est un établissement à référent associatif, solidaire et social.

Sa vocation première est de développer l'esprit initiative³.

Elle a pour objectif de participer au développement économique en mobilisant des ressources au niveau national et international, pour les affecter au financement de projets ou d'activités rentables et conformes à la chari'a islamique⁴.

¹ Aldo Lévy, **la finance islamique : opérations financières autorisées et prohibées vers une finance humaniste**, Édition Lextenso, paris, 2012, p 61.

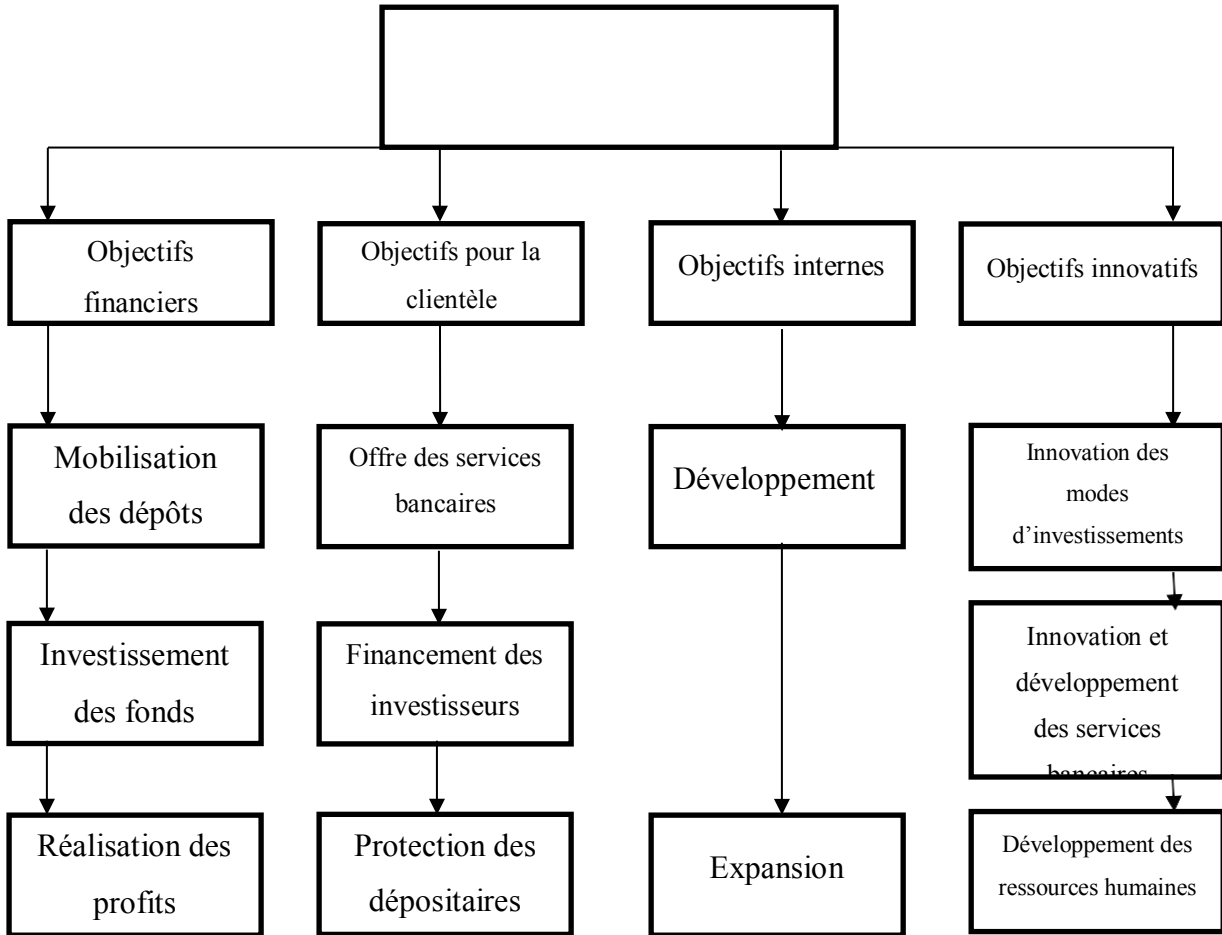
² Elmelki Anas, **Le Principe de Partage des Profits ou des Pertes dans le cadre des banques Islamiques : Illustration modélisée des contrats de financement participatifs Moudharaba et Moucharaka**, Global Journal of Management and Business Research, vol 11, Issue 11,2011.

³ Michel Ruimy, op.cit., p69.

⁴ Farouk Bouyacoub, op.cit., p272.

On peut résumer les objectifs des banques islamiques comme suit :

Figure 3 : les objectifs des banques islamiques



محمد الدقوقي، برامج الخبر للتمويل الشخصي، مركز الدراسات المالية و المصرفية، البنك السعودي المربكي، السعودية، 2003، Source : ص 17

3. Ressources et emplois des banques islamiques :

1.1. Les ressources :

Les ressources des banques islamiques se constituent d'une part, des ressources internes telles que le capital, les réserves, les profits et d'autre part, des ressources externes telles que les dépôts à vue, comptes bloqués à rémunération participative ou compte d'épargne et enfin les revenus des projets et placements ainsi que les commissions de gestion¹ :

¹ Michel Ruimy, op.cit., p78-p84.

1.1.1. Les ressources internes :

Concernant les sources internes de financement de son activité, l'établissement va constituer son capital,

- soit sur la base d'un contrat de Moucharaka : les actionnaires font partie de l'équipe dirigeante de la banque et disposent d'un véritable pouvoir de décision ;
- soit sur la base d'un contrat de Moudharaba : l'équipe managériale, distinct de son actionnariat, se verra confier la gestion de la totalité des fonds.

Les fonds propres seront notamment complétés par la partie des profits engendrés par l'activité, mise en réserve par l'établissement :

a) les fonds de participations :

Il s'agit du capital initial (lors de la création) de la banque. Il peut être augmenté par l'émission de nouvelles actions. Ainsi, la contribution des membres fondateurs est la principale ressource de financement.

b) La réserve légale :

Le Conseil d'Administration de la banque, en accord avec la loi du pays où se trouve l'établissement financier, fixe un pourcentage des bénéfices à mettre en réserve.

c) La réserve générale :

L'existence de ce compte est généralement préconisée par les membres fondateurs de la banque afin de consolider ses fonds propres.

d) Les profits :

Les gains enregistrés par l'institution financière sont fondus en une masse dont un certain pourcentage est destiné à être partagé entre les déposants – actionnaires de la banque en fonction des termes du contrat.

1.1.2. Les ressources externes :

Comme toute institution financière, la banque islamique procède au financement de ses opérations commerciales notamment en s'appuyant sur une partie de ses bénéfices mais surtout sur les dépôts qui sont logés soit sur des comptes d'épargne, soit sur des comptes d'investissement.

Pour ce qui concerne les fonds en provenance de tiers, ventilés en deux types de comptes, la banque va agir en tant que moudharib :

a) Les comptes courants :

Ces comptes semblables à ceux des banques conventionnelles, ne produisent aucun revenu. Les dépôts sont considérés comme « Quard Hassan » c'est-à-dire que la banque reçoit la permission de les utiliser à discrétion mais s'engage à retourner l'intégralité du dépôt à la demande. La valeur nominale du capital est donc garantie.

Les comptes courants offrent l'accès à toutes les opérations de banque (délivrance gratuite de chèquiers, services de transfert de fonds...).

b) Les comptes d'investissement :

Ces comptes constituent la principale source de mobilisation de fonds la banque. Ils sont proposés, de manière générale, à la clientèle privée fortunée et aux investisseurs institutionnels. Ils peuvent être assimilés plus à des parts de société qu'à des dépôts d'épargne. Les détenteurs de fonds sont considérés comme des actionnaires. La banque, des lors, ne garantit aucunement la valeur nominale et ne paiera aucun revenu fixe. Le seul accord contractuel entre l'établissement et le client se résume au partage des profits et des pertes engendrées par la gestion des fonds. Toutefois, pour pouvoir dégager un certain revenu, la banque impose une période de blocage.

c) Les comptes d'épargne :

Enfin, certains théoriciens placent, à côté de ces comptes, une autre catégorie : les comptes d'épargne, qui se différencient de ceux des banques conventionnelles par le fait que le détenteur d'un tel compte ne perçoit pas d'intérêt rémunérateur. Le détenteur de compte autorise la banque à gérer ses fonds contre des frais de gestions – frais de Moudharib- relatif à un fond d'investissement, de court terme et à faible risque auquel il participe. Bien qu'il n'ait aucun droit de regard sur la manière dont la banque gère ses fonds (le client n'est donc pas informé de la nature des investissements), celle-ci ne garantit au détenteur du compte ni son principal, ni un taux de rendement prédéterminé. Elle ne s'accorde avec lui que sur le partage des bénéfices, à un taux déterminé à l'avance ainsi que sur le partage des pertes, s'il y a lieu.

d) Le compte de service social (fonds Zakat) :

La banque islamique a pour mission de gérer la Zakat, tâche supplémentaire qui n'a pas d'équivalent dans l'activité dans la banque conventionnelle). Elle a, dans ce cadre, pour mission essentielle de permettre aux personnes en difficultés financières de pouvoir subvenir à leurs besoins sans recourir à l'aide d'autrui.

Un poste « gestion de la Zakat », spécifiquement prévu, à cet égard, dans le bilan, collecte les dons des actionnaires de l'établissement, des détenteurs de comptes, et de toutes autres personnes désirant mandater la banque comme intermédiaire pour cette obligation.

La banque se chargera du calcul et de la ponction du montant requis par la loi islamique sur les fonds qui lui ont été confiés. En collaboration avec d'autres organismes spécialisés, le plus souvent avec l'Etat, elle réaffectera les sommes ainsi collecter aux bénéficiaires désignés.

e) Les autres services bancaires rémunérés :

La banque islamique offre à sa clientèle tous les services bancaires classiques (opération de changes, encaissement et certification de chèques, ouverture et confirmation de crédits documentaires, location de coffre, achat/vente de devises...). Mais aussi la création de société filiale à des fins spécifiques, la communication des renseignements nécessaires au développement des affaires et de données économiques générales, financières et technologiques à la clientèle et à la communauté musulmane... pour toutes ces opérations, elle veille à percevoir les commissions en rémunération de son service.

1.2. Les emplois :

Les banques islamiques allouent la majeure partie de leurs ressources à des financements accordés au tiers, à des prêts sans intérêts, à des investissements et à des placements directs sur les marchés immobilier, de biens et services et boursiers (marché des actions et non celui des obligations ¹:

1.2.1. Le financement de la consommation :

Dans ce cadre, trois types de financement sont fréquemment utilisés :

- Financement des dépenses, d'équipement domestique par la vente à tempérament (Mourabaha) ;
- Financement du logement par la vente à tempérament, voire par le crédit-bail immobilier ;
- Financement de dépenses de consommation courante par le prêt sans intérêt ou facilité de caisse gratuite (Quard Hasan).

1.2.2. Le financement de la production :

Quatre types de financement peuvent être rencontrés :

- Financement des immobilisations essentiellement par la participation au capital sous forme d'association (Moucharaka) ;
- Financement de l'équipement par le leasing (mobilier) qui est une forme de financement légale sous certaines conditions ;
- Financement du fonds de roulement et/ou de l'équipement par la vente à tempérament, et particulièrement la vente d'équipements selon la commande de l'acheteur donneur d'ordre (Mourabaha) ou encore par le prêt financement (Salem) ;
- Financement du fonds de roulement et/ ou de l'équipement par le contrat fiducie (Moudharaba).

¹ Ibid., p 84-p85

Section 2 : Modes de financement des banques islamiques

En vertu des nombreux principes exposés, il a fallu penser à des modes de financement originaux étant donné que les techniques conventionnelles ne cadraient pas avec l'esprit de la *Chari'a*. L'analyse de ces modes va être l'objet de cette section en distinguant deux types de financement : avec participation et sans participation qui vont être présentée selon leur durée.

1. Le financement à court terme :

A court terme, il existe au sein des banques islamiques des produits spécifiques pour financer les opérations à caractère commercial. Ils permettent le transfert de propriété des actifs et la couverture du fonds de roulement.

On présentera les contrats les plus courants : le contrat Mourabaha, le contrat Salam, et le Quard Hassan.

1.1. Le contrat Mourabaha :

Cette technique de financement constitue l'activité la plus importante des banques islamiques. Elle permet aux établissements bancaires de financer, dans le respect de leurs principes, les besoins d'exploitation de leur clientèle. Elle est également très employée dans le financement d'opérations de commerce international comme véhicule ad hoc.

1.1.1. Définition :

Dérivée du mot *ribh* qui voudrait dire bénéfice, la Mourabaha signifierait « profitabilité commerciale ».

La Mourabaha (en anglais une forme de « purchase and sale contract ») est une forme d'instrument de crédit qui permet d'acquérir un bien ou un équipement sans avoir à contracter un emprunt à intérêts¹.

C'est un contrat de vente au prix de revient majoré d'une marge bénéficiaire connue et convenue entre l'acheteur et le vendeur. La Mourabaha peut revêtir deux aspects :

- Transaction directe entre un vendeur et un acheteur ;
- Transaction tripartite entre un acheteur final (ou donneur d'ordre d'achat), un premier vendeur (le fournisseur) et un vendeur intermédiaire (exécutant de l'ordre d'achat).

Le paiement est réglé dans un délai convenu, soit en plusieurs versements ou en un paiement unique. Le vendeur supporte les risques liés aux marchandises en sa possession jusqu'à ce qu'ils soient livrés à l'acheteur².

¹ Issouf Soumaré, **La pratique de la finance islamique**, Université Laval, Québec, 2009.

² Mansour FAYE, Mansour NDIAYE, **Les produits financiers islamiques : contribution à la diversification du**

Il convient toutefois de préciser que ce type de contrat ne peut porter que sur des biens existant au moment de la vente.

1.1.2. Mécanismes :

Toute institution financière islamique peut employer la Mourabaha comme mode de financement à la condition qu'elle suive ces 5 étapes¹ :

1. L'établissement financier et le client signent un accord global. L'établissement promet de vendre et conjointement le client promet d'acheter des produits, selon à un accord convenu portant sur le bénéfice supplémentaire demandé par l'établissement financier par rapport au coût de revient. Le client a un temps de réponse qui peut bien sûr être limité dans le temps.

2. Quand un client souhaite acheter un produit spécifique, l'établissement financier islamique désigne alors le client comme agent pour agir en son nom. Une relation d'agence est signée entre les deux parties.

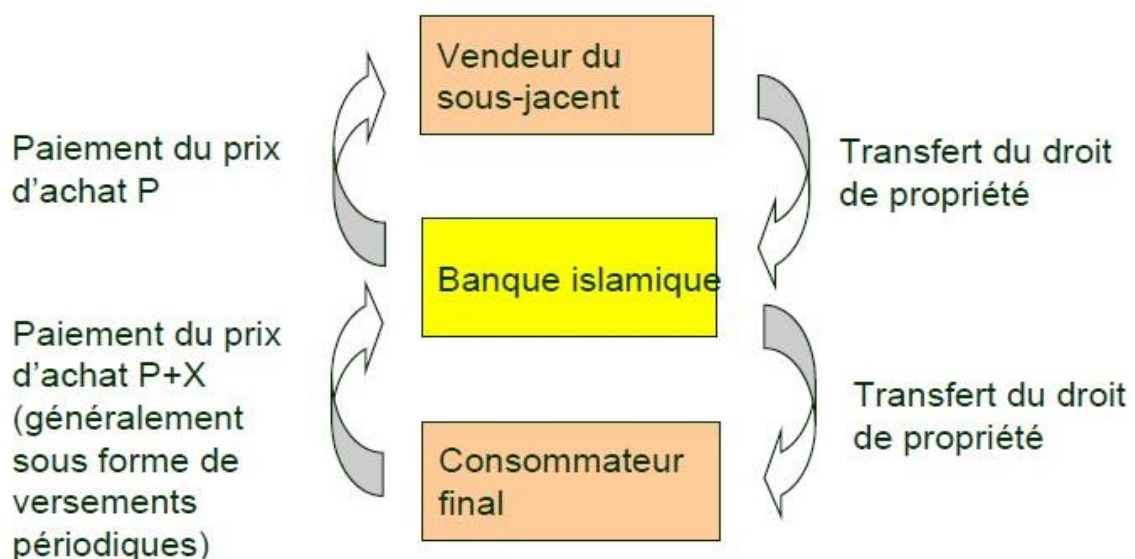
Puis :

3. Le client peut prendre possession du bien acheté, puisqu'il est censé être l'agent de l'établissement financier.

4. Le client rend compte à l'établissement financier qu'il a bien acheté le produit et lui fait une offre pour racheter ce bien.

5. Si l'établissement financier islamique accepte, la vente est conclue selon le principe qu'il y a bien un transfert de la propriété et du risque au client.

Figure 4 : Le contrat Mourabaha



Source : Michel Ruimy, op.cit., p110.

¹ Aldo Lévy, op.cit., p 101.

1.1.3. Conditions de conformité :

Comme les autres contrats, il doit être en conformité avec les règles de la Charia.

De plus¹ :

- les biens faisant l'objet du contrat doivent exister au moment de la signature du contrat ;
- les objets livrés doivent être conformes à ceux indiqués dans le contrat ;
- les conditions de la transaction doivent être précisées clairement : la marge, les conditions de livraison, les conditions de paiement ;
- l'achat des biens doit précéder le contrat puisque la marge de la banque est justifiée par la réalisation de l'opération commerciale qui précède ce contrat ;
- la banque peut prendre une garantie en cas de paiement différé (gage, hypothèque).
- La banque ne peut pas inclure dans le contrat une clause prévoyant des intérêts de retard en cas de paiement hors délai. Toutefois, certaines banques prévoient des pénalités pour paiement tardif. Ces pénalités dues à l'écoulement du temps, donc interdites, sont versées à des œuvres de charité, ce qui est conforme à la Charia.

1.1.4. Risques encourus :

Les risques encourus par la banque sont similaires à ceux liés à la vente au client, et qui résulterait surtout d'un éventuel défaut de paiement de celui-ci, renforcés par les aléas relatifs aux fluctuations du prix des biens/services entre l'achat et la revente au client, inhérents à tout contrat de marchandises (détérioration, mauvaise qualité, retards dans les délais de livraison...).

Si, en théorie, le client n'est pas tenu d'acheter la chose à la banque notamment pour des motifs légitimes, cette dernière peut prendre, en pratique, des mesures appropriées pour éviter ce risque.

Elle peut, par exemple, donner mandat à l'emprunteur de prendre livraison du bien auprès du fournisseur au nom et pour le compte de l'institution islamique. de ce fait, d'une part, le client ne pourra, plus refuser ultérieurement la chose au motif qu'elle ne correspond pas à la description qu'il aurait faite à la banque ; d'autre part, celle-ci bénéficie d'un droit de recours au titre de ce contrat de mandat contre l'emprunteur en cas de défaillance de l'équipement. Toutefois, le banquier-prêteur continue de supporter le risque des vices cachés des biens².

¹ Genévrière Causse-Broquet, op.cit., p62.

² Michel Ruimy, op.cit., p113.

1.2. Le contrat Salam :

Le contrat Salam est validé pour faciliter la vie des gens. En principe, on ne peut vendre une chose qui n'existe pas encore et qu'on ne possède pas. Or, à titre d'exception le contrat Salam est licite en se basant sur le Hadîth Sahîh : « Celui qui fait le SALAM, qu'il le fasse pour un volume connu, pour un poids connu, et pour un délai connu »¹.

1.2.1. Définition :

Le terme *Salam* signifie « paix » mais il signifie également l'action de remettre quelque chose à quelqu'un².

Le Salam peut être défini comme un contrat de vente avec livraison différée de la Marchandise. Dans ce mode de financement, la Banque n'intervient pas comme vendeur à crédit de la marchandise acquise sur commande de sa relation, mais comme acquéreur, avec paiement comptant d'une marchandise qui lui sera livrée à terme par son partenaire.

Cette technique peut être étendue pour permettre le financement de l'exploitation, elle s'applique généralement sur les biens agricoles ou manufacturés dont les quantités et les qualités peuvent être spécifiées et sans ambiguïté.

1.2.2. Mécanismes :

Les étapes d'un contrat Salam sont les suivantes³ :

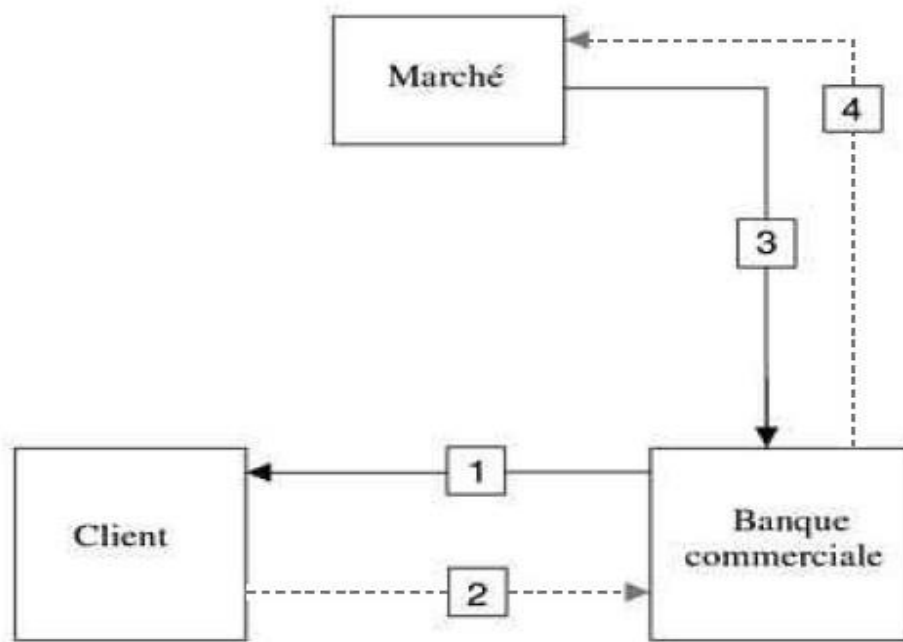
1. Le client vend des marchandises au banquier pour une livraison ultérieure mais il en encaisse le prix au comptant.
2. Le client livre à l'échéance convenue.
3. La banque cède la marchandise sur le marché, l'écart de prix constituant sa marge (positive ou négative).
4. La banque livre la marchandise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

¹ http://www.doctrine-malikite.fr/L-istisna-et-le-Salam_a123.html

² Amri Malika, op.cit.,

³ François Guéranger, **finance islamique : une illustration vers une finance éthique**, édition DUNOD Marchés financiers, paris, 2009, p 112.

Figure 5 : le contrat Salam



Source : idem

1.2.3. Conditions de conformité :

Les biens faisant l'objet du contrat doivent être détaillés le plus précisément possible afin d'éviter tout malentendu lors de sa livraison à la date spécifiée sous la condition qu'ils soient des marchandises courantes (produits agricoles, matières premières...) dont les unités sont interchangeables.

Ainsi, ces biens ne doivent pas exister au moment du contrat alors qu'il est indispensable qu'ils soient livrés à date convenue. D'autre sens, la probabilité de son existence doit être donc assez élevée. Dans le cas contraire, si la réalisation du bien est soumise à un nombre important d'évènements incertains, il ne peut faire l'objet de ce type de contrat.

Le délai de livraison ainsi que le lieu de livraison doivent être fixés dans le contrat. Si à la date prévue pour la livraison le vendeur n'est pas en mesure de livrer la marchandise, la solution admise par la plupart des juristes et que l'acheteur (la banque) se fasse rembourser du prix payé, sans majoration, ou attende la livraison, sans indemnité compensatoire.

Dans un contrat Salam, les dommages et la détérioration du bien ne pouvant pas être assurés avant sa livraison.

1.2.4. Risques encourus :

Outre un risque de contreparties, la banque encourt un risque lié en fracturation du marché.

A l'échéance, la banque peut soit¹ :

- Exiger du vendeur caution pour garantir la livraison de la marchandise à l'échéance ou toutes autres garanties réelles personnelles.
- Mandater le vendeur pour écouler la marchandise à une tierce personne moyennant éventuellement une commission. Personnellement redevable vis-à-vis de l'acheteur du recouvrement du prix de vente, le vendeur facturera, sous sa pleine responsabilité, cette marchandise pour le compte de la banque : outre les garanties ordinaires qu'elle exige dans ses activités de financement (cautions, nantisements, hypothèques, ...), la banque peut requérir du vendeur la souscription d'une assurance-crédit pour se prémunir contre le risque de non-paiement des acheteurs finaux, de même couvrant les marchandises avec subrogation au profit de la banque.
- Le vendeur livrera les quantités vendues en prenant soin, si la banque le juge nécessaire, d'exiger des acheteurs de faire viser les bons d'enlèvement au guichet de la banque.
- Le prix de vente des marchandises par le vendeur pour le compte de la banque doit dégager une marge nette au moins égale au taux de rentabilité annuel minimum tel que fixé dans sa politique de financement.
- La rémunération du mandat du vendeur peut être consentie sous forme d'une commission, d'une ristourne ou d'une participation à la marge dégagée par la vente des marchandises. Elle peut être aussi décomptée au début de la transaction est intégrée au moment de l'avance.
- Ne pas vendre la marchandise avant sa livraison par le vendeur. Toutefois, au contrat Salam peut l'autoriser à le faire.

1.3. Le Quard Hassan (prêt de bienfaisance) :

Le Quard Hassan est le prêt des biens fongibles. L'emprunteur s'engage à rendre l'équivalent de ce qu'il a reçu en dépôt. La chose qui fait le plus l'objet d'un Quard est une somme d'argent. Ainsi, le client reçoit une somme d'argent d'une institution qu'il doit rembourser à une date convenue et sans aucune charge d'intérêt.

C'est la seule forme de prêt d'argent qui est autorisé en islam, étant donné que les autres types de contrat ne peuvent être considérés comme les prêts au sens strict.

¹ Michel Ruimy, op.cit., p117-p118.

Ce prêt présente, en général, un caractère social. Il est octroyé par les banques, sur les ressources de la caisse 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. Il peut, en effet, arriver qu'un chef d'entreprise, avec lequel la banque est engagée en relation d'affaires, se trouve dans une situation délicate du point de vue financier. En lui consentant un crédit un crédit sans intérêt, l'institution financière peut relancer, voire sauver, un projet et sauvegarder ainsi les intérêts des deux parties.

Les modalités de remboursement sont convenues par les deux parties. la banque peut exiger le paiement de frais administratifs a conditions que leurs montant ne soit pas lié à la période de maturité de prêt. De même, pour se prémunir des effets d'une forte inflation, l'établissement bancaire peut inscrire une clause d'indexation pour les remboursements (par exemple, le prix de l'or)¹.

2. Le financement à moyen terme :

Dans les banques islamiques, le crédit à moyen terme peut prendre trois formes distinctes :

2.1. Le contrat Istsina'a :

Le contrat Istsina'a ressemble au contrat Salam, puisqu'il est également relatif au financement d'un bien qui n'existe pas au moment de la signature du contrat mais il porte non sur la livraison de produit marchant courant mais sur la livraison de bien à manufacturer ou à construire selon les spécifications fournis par l'acheteur.

2.1.1. Définition :

L'Istsina'a est un contrat de financement du fonds de roulement d'une entreprise par une banque islamique. Il s'agit particulièrement du financement de travaux d'ingénierie et de matières premières qui interviennent dans la fabrication des produits destinés à la vente. Le contrat Istsina'a lie deux parties le *moustasni* (L'investisseur) et le *sani* (Entrepreneur) pour la réalisation d'un bien moyennant une rémunération payable d'avance (Echéancier ou à terme). Les deux parties se mettent d'accord sur le prix et le délai de livraison².

Dans le double *Istsina'a* (*Istsina'a al-tamwili*), la banque intervient comme intermédiaire : dans le cadre d'un premier contrat, elle cède un bien à un client et dans le cadre d'un second, elle passe commande dudit bien à un fabricant, ce qui permet de mettre en œuvre l'équivalent des avances sur marché. À l'échéance, celui-ci livre le bien à la banque ou à la personne que cette

¹ Ibid., p 130.

² http://www.doctrine-malikite.fr/L-istisna-et-le-Salam_a123.html

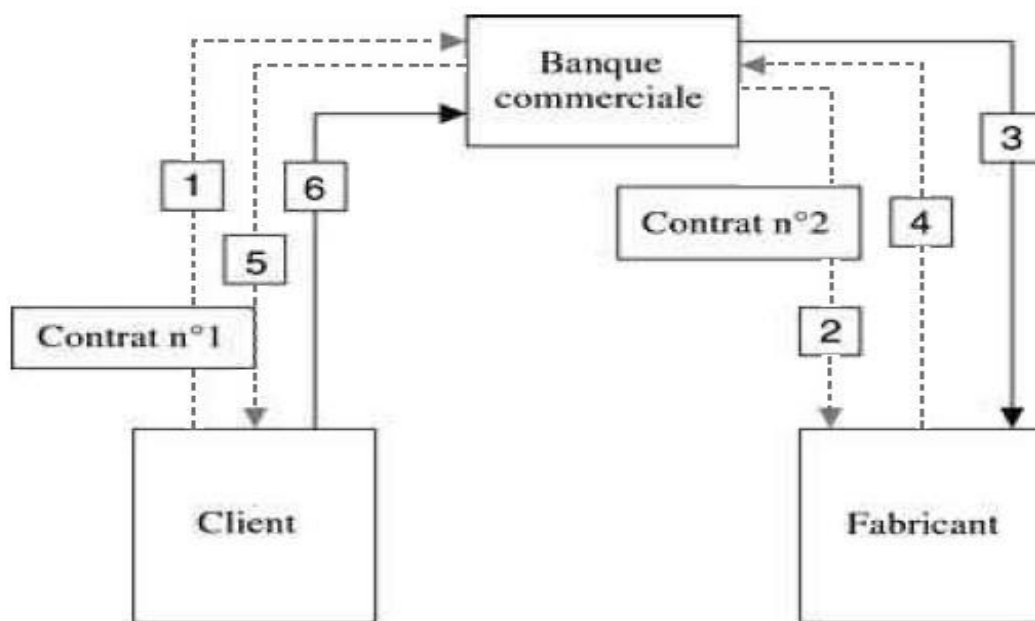
dernière a désignée, qui, à son tour, transmet ce bien à l'acheteur final. La différence entre le prix réglé à l'entreprise et le prix versé par le client constitue la rémunération de la banque.

2.1.2. Mécanisme :

Les étapes d'un contrat Istisna'a sont¹ :

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)

Figure 6 : Le contrat Istisna'a



Source : François Guéranger, op.cit., p 124.

2.1.3. Conditions de conformité :

Les biens faisant l'objet de ce type de contrat doivent être des biens manufacturables selon des indications de l'acheteur.

¹ François Guéranger, op.cit., p 124.

Le contrat doit préciser la nature, la quantité, la qualité et les autres spécificités du bien à fabriquer afin d'éviter le Gharar. Il doit porter sur le travail de transformation, d'un produit semi-fini ou de composants, en un produit fini prêt à l'utilisation ; de ce fait, ne peuvent faire l'objet de ce contrat les biens dont la fabrication est naturelle. Ce type d'arrangement est considéré comme un engagement irrévocable¹.

2.1.4. Risques encourus :

Mis à part le risque du crédit lié au client, la banque assume le risque d'exécution des travaux.

Au total, ce mode de financement offre une solution de remplacement à la technique des avances sur marché grâce au procédé du double Istsina'a. La rémunération se justifie par son intervention en qualité d'entrepreneur responsable de la réalisation des travaux afférents à la construction de l'ouvrage que cette intervention ait lieu directement ou par l'entremise de sous-traitants².

2.2. Le contrat Ijara :

L'Ijara (leasing) est une technique de financement des investissements (mobiliers et immobiliers) relativement récente. A ce titre, elle peut être classée parmi les formes de crédit à moyen terme. La conformité avec les principes de la chari'a en fait une formule privilégiée utilisée par les Banques Islamiques dans le financement des investissements de leurs relations. Le second avantage de ce mode de financement a trait à la solidité de la garantie que procure à la Banque son statut de propriétaire légal du bien loué³.

2.2.1. Définition :

Dans la banque islamique, l'ijara est une sorte de crédit-bail à moyen et à long terme.

C'est un contrat de location d'un bien comprenant une possibilité de transfert de la propriété de ce bien au profit du locataire. Il fait donc intervenir trois acteurs : un fournisseur de biens, la banque (*ajir* ou *mujir*) qui achète l'équipement et devient bailleur en le louant, pour une période déterminée, à son client (*mustajir*) lequel devient locataire (ou preneur) et paye un loyer (*ujrat*). Le loyer couvre le prix du bien et une rémunération convenable du banquier⁴.

D'un point de vue légal, le contrat ijara n'est pas la vente d'un bien mais la vente de son usufruit à savoir le droit de l'utiliser, pour une période déterminée.

¹ Michel Ruimy, op.cit., p117.

² Idem.

³ LA FINANCE ISLAMIQUE, dossier documentaire, Maroc, 2007.

⁴ François Guéranger, op.cit., p 113.

Dans ce contrat, il peut être prévu l'achat du bien par le locataire, en cours de contrat ou en fin de contrat. En conséquence, il s'agit soit d'un contrat de location simple, soit d'un contrat de crédit-bail avec option d'achat.

S'il s'agit soit d'un contrat de location simple, en fin de contrat si la situation est l'une des deux :

- le locataire rend le bien à la banque.
- le locataire achète le bien à la banque et un contrat de vente est alors signé entre la banque et son acheteur.
- Le client locataire renouvelle le contrat de location.

S'il s'agit d'un contrat de location-vente, chaque versement effectué par le locataire comprend le loyer et une partie de prix d'achat du bien. La durée de leasing ainsi que les redevances peuvent être déterminés de manière à ce que le paiement final ne soit que symbolique¹.

2.2.2. Mécanismes :

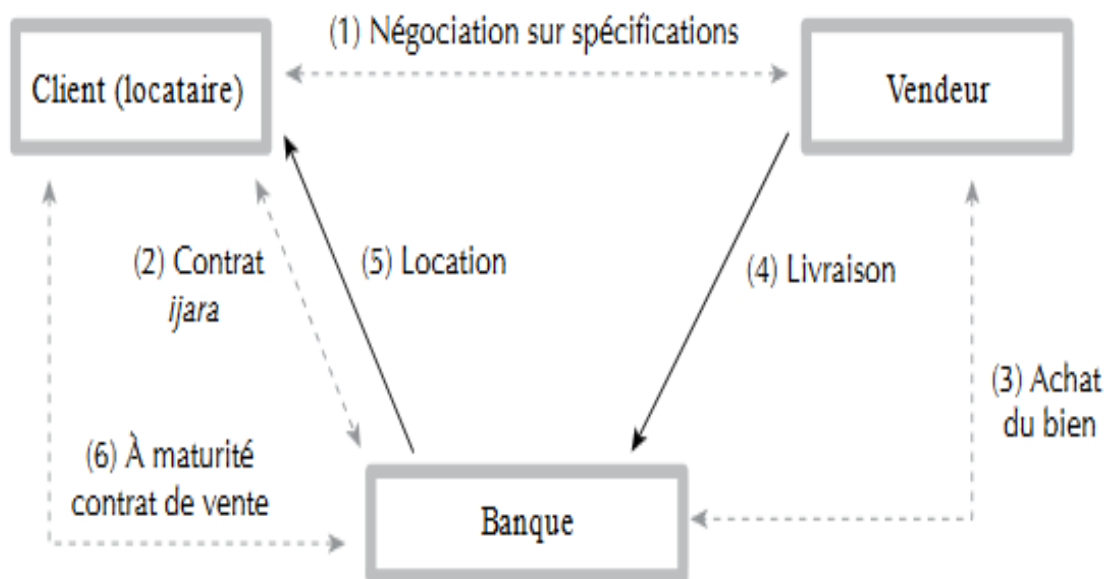
Les étapes de l'opération² :

- 1) Le futur locataire – qui peut être également le futur acheteur – négocie avec le vendeur et définit les spécifications du bien.
- 2) Le futur locataire prend contact avec la banque. Ils définissent les modalités du contrat ijara qu'ils signent ensuite.
- 3) La banque achète le bien au vendeur. Elle peut désigner un agent pour le représenter, son client par exemple.
- 4) Le vendeur livre le bien.
- 5) La banque (propriétaire) loue le bien à son client.
- 6) À maturité le dénouement de l'opération dépend du type de contrat, ijara ou ijara wa iktina.

¹ Benlakhhal Nawal, **la gouvernance de la banque islamique, mémoire de magister en management**, université d'Oran, 2014.

² Genévière Causse-Broquet, op.cit., p 67.

Figure 7 : Le contrat Ijara



Source : Genévière Causse-Broquet, op.cit., p 67.

2.2.3. Conditions de conformité :

Sont les suivantes¹ :

- il faut forcément un usufruit, ce qui veut dire que le bien en question doit avoir une valeur d'usage (usus et fructus) ;
- tout bien qui ne peut pas être consommé ou déprécié par son utilisation, ne peut pas faire l'objet d'un contrat de crédit-bail ;
- toutes les dettes relatives à la propriété du bien seront supportées par le bailleur. Par exemple, si une entité E1 donne une partie de ses locaux en bail à une entité E2, les impôts et taxes relatifs à ses locaux seront supportés par E1, mais les coûts tels que l'eau, l'électricité, les taxes locatives, etc. seront supportés par le loueur E2 ;
- la période sur laquelle porte le crédit-bail doit être extrêmement précise lors de la signature du contrat ;
- le bien loué en crédit-bail doit être utilisé selon l'accord défini dans le contrat. Toute utilisation anormale ne peut être faite sans l'autorisation expresse du loueur ;
- tous les risques liés aux biens loués seront à la charge du locataire pendant la période du bail. Un copropriétaire ne peut donner en bail un bien en copropriété qu'à un autre des copropriétaires.

¹ Aldo Lévy, op.cit., p 109.

2.2.4. Risques encourus :

Au cours de la période de location, la banque demeure propriétaire de la chose louée, ce qui lui confère une garantie similaire à celle d'un crédit bailleur dans le cadre d'un crédit-bail. Elle supporte les risques des propriétaires tandis que le locataire ne supporte que les risques d'utilisation de la chose louée.

Dans l'Ijara, si la chose louée est rendue un propre à l'usage pour lequel elle a été louée, il est généralement enseigné que le client est déchargé de son obligation de payer les loyers. C'est la raison pour laquelle la banque tend à se protéger contre le risque de voir la chose louée détruite en obtenant l'engagement du client à utiliser cette dernière conformément à des conditions convenues à l'avance, et en se réservant le droit d'inspecter la chose louée de manière louée afin de vérifier que le client respecte son engagement.

Néanmoins, afin de couvrir l'ensemble des risques liés à sa qualité de propriétaire, la banque souscrit, en général, une police d'assurance. Afin que celle-ci soit admise, il faut que l'établissement financier la souscrive en son nom propre et qu'elle paie, elle-même, les primes d'assurance.

En fait, la banque se fera rembourser ces sommes en incluant les droits d'assurance dans le montant des loyers à payer par le client locataire. Ainsi, ces loyers seront-ils calculés de manière à couvrir tous les risques et les frais qui pourraient être à la charge de la banque¹.

2.3. Le contrat bai 'i bi taqsit (la vente à tempérament) :

Le bai 'i bi taqsit est une vente payable à terme, dont la livraison est immédiate alors que le prix est réglé en une ou plusieurs échéances convenues à la signature du contrat. Elle est plus connue dans tous les pays sous l'appellation « vente à tempérament » lorsque le paiement s'effectue par des règlements fractionnés de montants identiques et à des intervalles réguliers.

Ce type de vente est l'opposé de la vente Salam, dans laquelle la marchandise ne sera livrée qu'ultérieurement, alors que le prix est payé immédiatement.

Les modalités de paiement de ce type de crédit sont un élément essentiel de la fixation du prix dans les ventes commerciales. Il est admis que le prix d'un bien dont le paiement ne s'effectuera qu'à terme soit supérieur au prix comptant. La différence de prix n'est pas seulement la contrepartie du délai de règlement, puisque la totalité de prix concerne la marchandise.

¹ Michel Ruimy, op.cit., p 107.

Enfin, il convient de préciser que si ce type de vente est licite avec majoration du prix, elle est souhaitable si elle ne donne pas cette majoration ou si elle ne s'accompagne du gage de bien acheté ou de toute autre garantie¹.

3. Le financement a long terme :

A long terme, les banques islamiques financent les besoins de leurs clients par les techniques participatives de la finance islamique qui peuvent être définies comme étant des modes de financement qui associent le capital et le travail dans des opérations participatives. Il s'agit de financer des entrepreneurs selon le principe de partage des pertes et des profits.

Ces contrats de financement sont essentiellement aux nombre de deux :

3.1. Le contrat Moudharaba :

Le contrat Moudharaba est dérivé d'une pratique ancienne, existant au temps du Prophète, selon laquelle une personne, détenteur de fonds, s'associe avec une autre personne, entrepreneur-commerçant. L'un apporte les fonds, l'autre son activité. À l'issue de l'opération, ils se partagent les bénéfices qui en résultent.

Cette pratique a été reprise par les banques islamiques qui peuvent ainsi assurer leur fonction d'intermédiation en prêtant des fonds à leurs clients, sans utilisation de l'intérêt².

3.1.1. Définition :

Le terme de *Moudharaba* signifie littéralement « multiplication ». il s'agit d'un partenariat entre un (ou des) investisseur(s) bailleur(s) de fonds (*rab-el-mal*) et un entrepreneur (*moudharib*) porteur d'un projet innovant ou d'entreprise en création qui va œuvrer pour rendre ces fonds les plus profitables possibles.

A l'occasion de ce type de financement, si la banque engage ses fonds, elle agit en qualité d'investisseur. Si elle engage les sommes déposées par sa clientèle, elle agit en tant que mandataire pour le compte de ses déposants dès l'instant du dépôt des fonds jusqu'au moment où les sommes seront remises au *moudharib*. A la signature de la Moudharaba, la banque aura simultanément la qualité de *moudharib* vis-à-vis des déposants et l'investisseur à l'égard du gestionnaire qu'elle aura choisie³.

Dans ce contrat, l'entrepreneur apporte son expertise, son travail et son savoir-faire. La banque apporte le financement nécessaire à la réalisation de l'opération.

¹ **Introduction aux techniques islamiques de financement**, séminaire n37, institut islamique de recherches et de formation, Nouakchott, 1992.

² Genévière Causse-Broquet, op.cit., p 50.

³ Michel Ruimy, op.cit., p 96.

La banque a accès à l'information concernant l'activité. Toutefois, la responsabilité de la conduite de la gestion de l'activité repose entièrement sur le *moudharib*, sans aucune possibilité d'immixtion de la part du *rab el mal*, sauf consentement préalable du *moudharib*.

Les profits sont partagés entre les deux parties selon un taux préfixé. L'entrepreneur est rémunéré pour son travail, alors que la banque est rémunérée pour son apport en capital. En cas de perte, la banque perd tout ou une partie des fonds qu'elle a apportés et le client perd la valeur du travail qu'il a fourni durant l'exercice de son projet. En cas de négligence de gestion par le client promoteur du projet, la perte qui en découle lui incombe en fonction du degré de négligence constatée¹.

Les contrats Moudharaba se présentent sous deux formes² :

- limitée (Moudharaba moucayada), le contrat porte sur un projet précis et circonscrit et le financeur, *rab-el-mal* n'investira que son argent.
- illimitée (Moudharaba 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-el-mal* pour dégager un bénéfice optimal. Le *moudharib* peut être tenu responsable des pertes en cas de négligence, surtout intentionnelle.

3.1.2. Mécanismes :

Le contrat Moudharaba passe par les étapes suivantes³:

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-el-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 le responsable, la banque n'intervient pas dans la gestion.

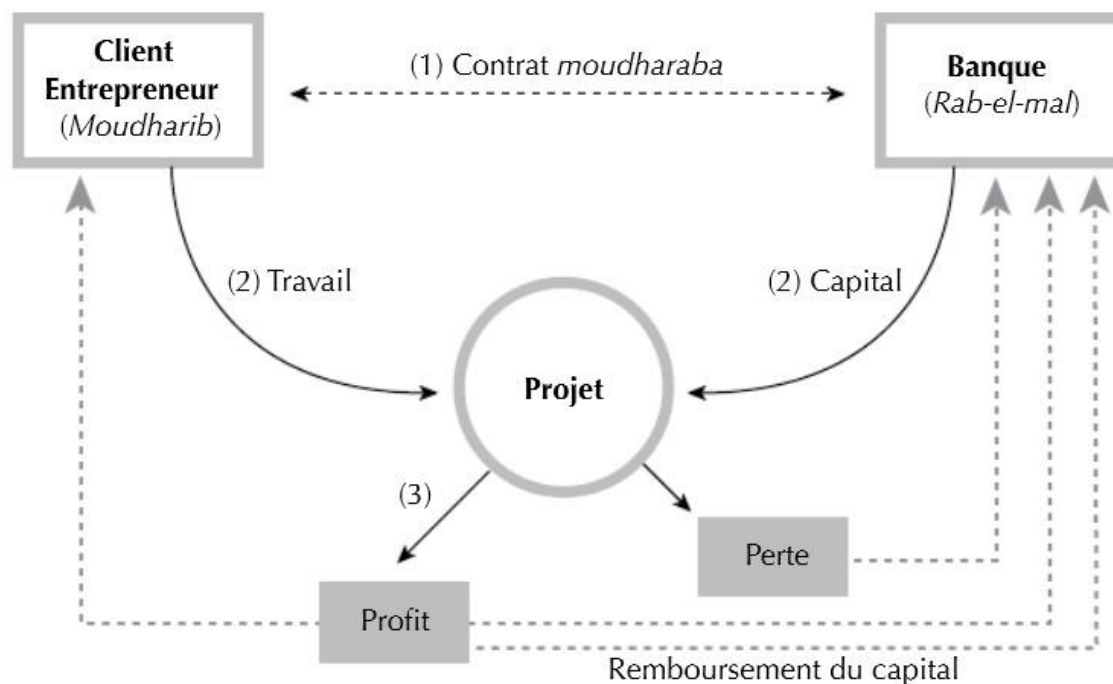
3. À l'issue du contrat, les profits sont répartis selon les modalités définies dans le contrat. En cas de pertes, seule la banque les supporte.

¹Mohamed Ali Chati, *Analyse comparative entre la finance islamique et le capital-risque*, études en économie islamique, Vol.4, No.1, Janvier 2010.

²Aldo Lévy, *op.cit.*, p 76.

³Genévière Causse-Broquet, *op.cit.*, p 52.

Figure 8 : Le contrat Moudharaba



Source : Génvrière Cause-Broquet, op.cit., p 51.

3.1.3. Conditions de conformité :

La nature du projet doit respecter les prescriptions de la Chari'a.

Au moment de la signature, le contrat doit ¹:

- Stipuler la forme du contrat : contrat « limité » ou « illimité » ;
- Indiquer le montant du capital, ce dernier ne pouvant, en principe, être versé en nature .s'il s'agit d'un capital physique, il doit être clairement évalué dans le contrat avec l'accord des deux parties contractantes.
- Préciser clairement le mode de répartition du profit, la répartition ne pouvant avoir lieu selon une somme fixe prédéterminée, le moudharib ne peut garantir ni le remboursement du capital, ni la réalisation d'un profit.

Lors de la mise à exécution du contrat, le rab-el-mal doit verser entièrement le capital. Lorsque le projet démarre le moudharib, considéré jusque-là comme le dépositaire ou mandataire des fonds, devient le partenaire mais il agit en son nom, en conséquence le rab-el-mal ne peut pas intervenir dans la gestion de son projet. C'est pourquoi ce mode de financement est également appelé « partenariat passif ».

¹ Ibid., p53-p54.

3.1.4. Risques encourus :

Toute perte résultant d'une mauvaise gestion des fonds sera supportée par les clients investisseurs de la banque. L'établissement financier sera néanmoins tenu comme responsable des déficits résultant d'une mauvaise gestion dans l'hypothèque ou il aurait été négligent dans le choix du tiers moudareb. sa principale sanction sera la dégradation de son image auprès du public.

Afin de réduire le risque d'un partenariat passif, la banque se réserve le droit de superviser la gestion de l'opération entreprise par le *moudharib*, ce qui nécessite une connaissance plus ou moins approfondie du projet dans lesquels les fonds sont investis. Une banque islamique assume, de ce fait, un risque de solvabilité plus limité qu'une banque de droit commun du qu'elle ne garantit pas le capital des déposants qui serait investi dans ce cadre.

En définitive, la Moudharaba est mode de financement très risqué dans la mesure où la banque ne peut compter que sur l'intégrité et la compétence de son partenaire. la confiance joue donc un rôle prépondérant dans cet instrument financier. de plus, le retour sur investissement potentiel est non seulement en jeu mais également l'intégrité du capital¹.

3.2. Le contrat Moucharaka :

L'origine du terme Moucharaka remonte aux temps anciens, et au Proche-Orient, au moins à l'époque des Babyloniens. Le terme Moucharaka dérive du mot arabe *Chirka* ou *Charika* qui signifie société ou association. Cette technique a été utilisée pendant la période préislamique par les commerçants de la Mecque ainsi que par les marchands juifs².

3.2.1. Définition :

Elle est définie comme un partenariat entre la banque et un ou plusieurs entrepreneurs (*moucharikoun*). Chaque partie de cette association contribue au capital du partenariat en proportions égales ou variables pour établir un nouveau projet ou s'associer à un projet existant en fournissant des fonds supplémentaires. Les différentes parties participent collectivement au financement de l'opération et assument conjointement les risques associés à cet investissement.

Cette association peut se faire, soit par un apport en numéraire par les deux parties, soit par un apport en nature (à condition qu'on fasse une évaluation monétaire de cet apport au moment de la signature du contrat) de l'une des deux parties. Les pertes sont réparties entre le client et l'institution financière selon la participation de chacun. La banque islamique intervient non seulement dans la formation du capital des entreprises mais aussi dans la gestion des projets en étant représentée au conseil d'administration³.

¹ Michel Ruimy, op.cit., p 96-p97.

² El Mehdi MADJIDI, **La finance islamique et la croissance économique : quelles interactions dans les pays de MENA ?**, thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Pau et des Pays de l'Adour, Bordeaux, 2016.

³ Mohamed Ali Chati, op.cit.,

Deux formes sont possibles, La Moucharaka définitive (Moucharaka tabita) et la Moucharaka dégressive (Moucharaka moutanakissa)¹

- Dans la Moucharaka définitive, la banque islamique et le(s) client(s) sont partenaire jusqu'à la fin du contrat qui, en général, correspond à la fin du projet. Toutefois, un partenaire peut vendre ses parts à une tierce personne pour un montant équivalent à la valeur actuelle de sa part.
- La Moucharaka dégressive est une formule intéressante pour la banque.

L'un des partenaires, généralement la banque, accepte de vendre progressivement ses parts à l'autre partenaire (ou à une autre partie) contre une somme d'argent. la banque reprend progressivement son apport en fonction de l'avancement du projet, en conséquence, le client devient progressivement le propriétaire unique de projet. la part du profit de la banque diminue alors dans la même proportion.

3.2.2. Mécanismes :

Les étapes d'un contrat Moucharaka sont² :

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.

Les deux parties, ayant souscrit au capital de cette co-entreprise, participent aux pertes et profits proportionnellement à leurs apports respectifs. Toute convention visant à garantir, à l'une des parties, la récupération de son concours indépendamment des résultats de l'opération est donc nulle et non avenue.

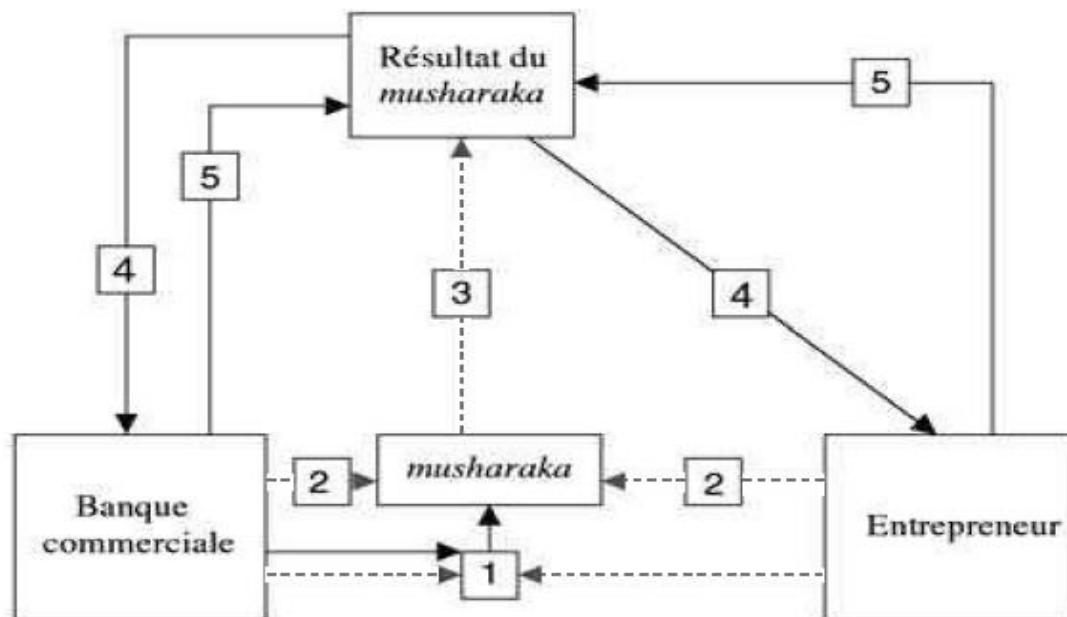
Toutefois la clé de répartition peut ne pas être représentative de la distribution de capital. Tout investisseur passif, ayant abandonné son droit de gestion, ne pourra, des lors, prétendre à une rémunération supérieure à sa participation dans le capital³.

¹ Benlakhhal Nawal, op.cit.,

² François Guéranger, op.cit., p100.

³ Michel Ruimy, op.cit., p 98.

Figure 9 : Le contrat Moucharaka



Source : idem.

3.2.3. Conditions de conformité :

Hormis le respect des conditions relatives au respect des principes de la charia :

- L'apport de chaque partie doit être disponible lors de la mise en œuvre du projet.
- Le capital investi peut être financier, humain ou technique. Dans chacun des cas, il doit être clairement défini et évalué dans le contrat.
- La clé de répartition des bénéfices doit être explicitement arrêtée lors de la conclusion du contrat afin d'éviter toute cause de litige : Le partage des profits ne peut avoir lieu qu'après la clôture de la Moucharaka (pas d'anticipation des résultats). cependant il peut être prévu le versement périodique d'une somme fixe au prêteur, à titre d'avance, le montant versé venant en déduction des profits à verser ultérieurement. Chaque partenaire assume les pertes à hauteur de sa participation dans le capital. Aucune dérogation ne peut être acceptée.

3.2.4. Risques encourus :

La banque n'a le droit de réclamer le remboursement de son apport que dans les cas de violation par son partenaire d'une clause quelconque de la Moucharaka, de négligence grave dans la gestion de l'affaire et des cas de mauvaise foi, de dissimulation, d'abus de confiance et d'autres actes similaires. Elle peut cependant requérir de la part de son partenaire la constitution de garanties (hypothèque) qu'elle ne peut faire jouer que dans l'un des cas des actes mentionnés.

L'institution financière est autorisée à participer à la gestion de l'entreprise : bien qu'il puisse ne pas faire usage de ce droit, l'établissement financier pourra se faire représenter au sein du conseil d'administration de la société afin d'assurer un certain contrôle de l'activité.

La Moucharaka se présente, le plus souvent, sous forme d'une contribution au financement de projets ou d'opérations ponctuelles proposés par la clientèle. Comme dans la Moudharaba, ce financement peut se faire avec ou sans décaissement¹.

¹ Ibid., p 99.

Conclusion

L'activité des banques islamiques se distingue de celle des banques conventionnelles par l'interdiction du recours au taux d'intérêt, la matérialité sous-jacente des transactions financières et l'adoption du principe de partage des profits et des pertes

Le principe fondamental de financement islamique repose sur l'intervention directe de la banque islamique dans les transactions financées par elle. La rémunération qu'elle perçoit se justifie soit par sa qualité de copropriétaire, aux résultats du projet financé (pertes ou profits) dans le cas d'une Moudharaba ou d'une Moucharaka, soit par la prestation de commercialisation ou de location de biens préalablement acquis par elle , dans le cas d'une Mourabaha , d'un Idjar (Leasing/Location-vente) ou d'un Salam, soit, enfin par la fabrication/construction de biens meubles ou immeubles par ses soins ou par des tiers , dans le cas d'un Istsina'a.

Chapitre 3 :

Étude comparative
entre les modes de
financement d'Al
Salam Bank Algeria
& le Crédit Populaire
d'Algérie CPA

Introduction

Dans ce dernier chapitre, nous allons détailler notre étude empirique visant à compléter les Études existantes. En effet, nous avons essayé de déduire la spécificité du financement islamique par rapport au financement conventionnel par le biais d'une étude comparative basée sur l'observation et l'analyse ainsi qu'une enquête qui sera pratique afin de vérifier les différentes hypothèses de recherche et répondre à la problématique de ce travail.

Le présent chapitre donc est subdivisé en deux sections dont la première est consacrée à la comparaison entre les deux types de financement après avoir présenté les deux banques sur lesquelles est faite l'étude comparative. la deuxième section comporte l'enquête renforçant l'étude empirique ou nous commençons par expliquer la méthodologie suivi dans sa réalisation.

Section 1 : Comparaison entre les modes de financement d'Al Salam Bank Algeria et du Crédit Populaire d'Algérie CPA

Al Salam Bank Algeria est une banque islamique, agréée par la banque d'Algérie pour pratiquer son activité visant la prestation de services bancaires innovants conformément aux dispositions de la chari'a dans toutes ses relations.

Le Crédit Populaire d'Algérie est une banque publique algérienne créée en 1966 et dont le capital est détenu à 100% par l'Etat. Sa principale mission était la promotion de secteur tertiaire (hôtellerie, tourisme, l'artisanat,....etc.).

La comparaison entre les financements des deux banques sera l'objet de cette section.

1. Présentation d'Al Salam Bank Algeria

1.1. La création de la banque :

Créé en juin 2006 et approuvée par la banque d'Algérie en septembre 2008, Al Salam Bank Algeria est le fruit d'une coopération golf-algérienne (émirat algérienne) avec un capital souscrit et libéré à hauteur de 7.2 milliards de dinars algérien ce qui correspond à environ les 100 millions de dollar américain.

Son siège social est situé à Dely Brahim/Alger et est distribué, à travers un réseau d'agences, sur les grandes villes algérienne : Alger (agence Bab Ezzouar - agence kouba et agence Dely Brahim), Blida, Oran, Sétif et Constantine.

Al Salam Bank Algeria travaille selon une stratégie claire accompagnant les exigences du développement économique dans tous les secteurs clefs en Algérie, grâce à la prestation de services bancaires modernes découlant des principes et valeurs authentiques de la communauté algérienne, afin de répondre aux besoins du marché, des concessionnaires et des investisseurs.

La liste des fondateurs de la banque regroupe un certain nombre d'institutions financières comme la banque libanaise canadienne, Banque Al Salam Bahreïn et Banque Al Salam Dubaï, Global Investment House, Emaar Properties ...etc.¹

1.2. Les objectifs et les principes de la banque :

Al Salam Bank Algeria vise à améliorer le secteur bancaire à des niveaux distinctifs et à apporter un changement qualitatif dans la nature des transactions bancaires et leurs types, et de rendre tous les besoins des clients, des solutions bancaires innovantes.

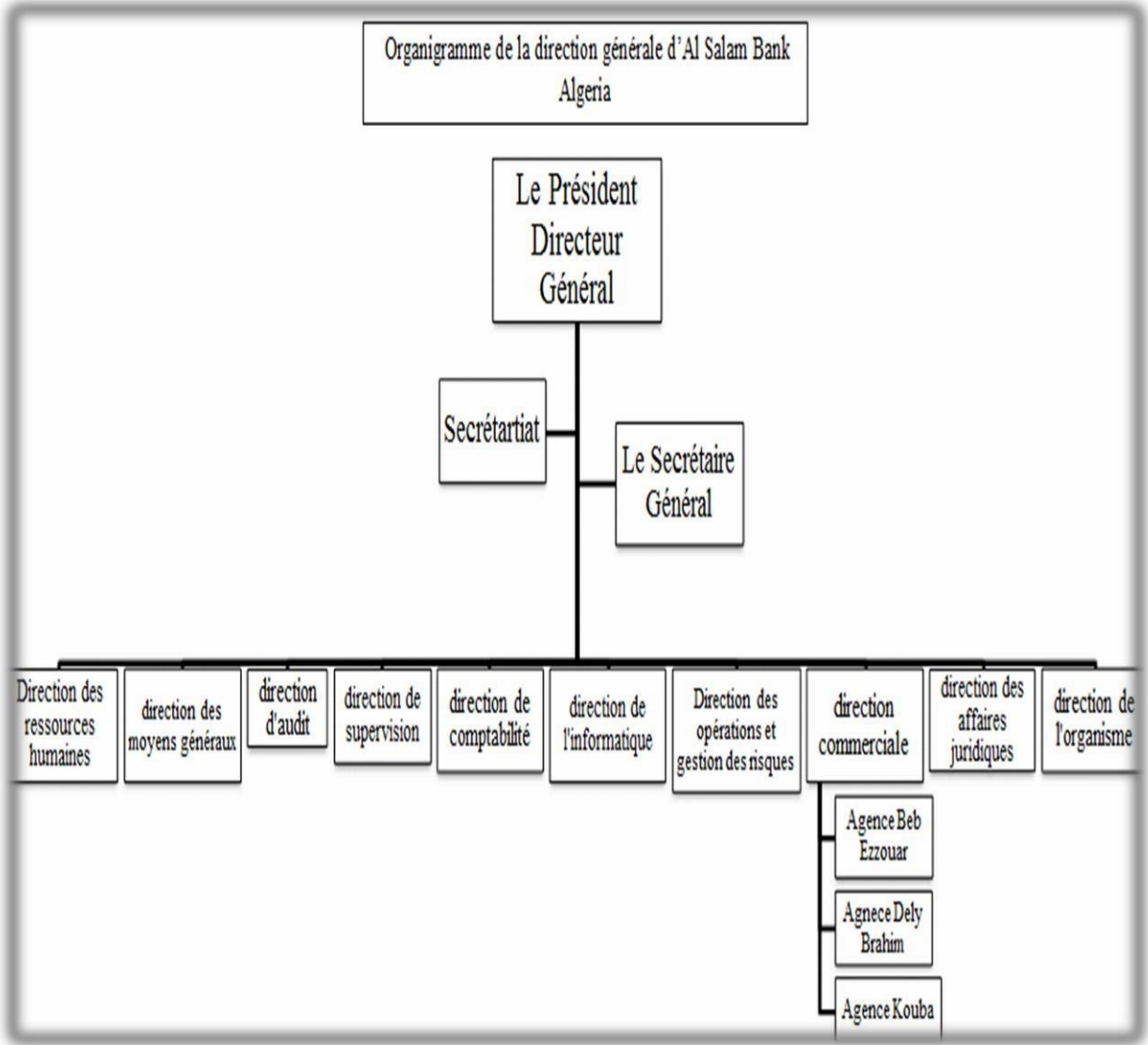
Les activités de la banques dans sa stratégie future vont être focalisés sur la l'élaboration de plans vitaux qui revitaliseront la situation économique, industrielle et commerciale et pour la réalisation d'une renaissance globale dans tous les domaines.

¹Les documents internes d'Al Salam Bank Algeria

Al Salam Bank Algeria a engagé de fournir les meilleurs services bancaires conformément aux normes internationales et en conformité avec les lois algérienne dans le domaine de la monnaie et de crédit. Elle fournit des services bancaires pour la communauté algérienne comptant sur le principe de transparence et de clarté avec ses clients¹.

1.3. L’organisation d’Al Salam Bank Algeria :

Figure 10 : l’organigramme d’Al Salam Bank Algeria



Source : documents d’Al Salam Bank Algeria

¹ <http://www.alsalamalgeria.com>

2. Présentation du Crédit Populaire d'Algérie

2.1. La présentation générale de la banque CPA :

Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) a été créé en 1966 avec un capital initial de 15 millions de dinars par l'ordonnance N°66/366 du 29.12.1966, en héritant des activités de la Banque Populaire Commerciale et Industrielle (BPCI).

Crédit populaire d'Algérie a émergé de la fusion des banques populaire :

- la banque populaire industrielle d'Alger ;
- la banque populaire commerciale et industrielle Annaba ;
- la banque populaire commerciale et industrielle de Constantine ;
- la banque populaire de crédit d'Algérie.

Depuis 1996, en vertu de l'ordonnance relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat, les banques publiques sont placées sous tutelle du ministère des Finances.

Après avoir satisfait aux conditions d'éligibilité prévues par les dispositions de la loi sur la monnaie et le crédit (loi 90/10 avril 1990), le CPA a obtenu, le 7 avril 1997, son agrément de la part du Conseil de la Monnaie et du Crédit, devenant ainsi la deuxième banque en Algérie à être agréée à cette période.

Suite à la promulgation de la loi sur l'autonomie des entreprises en 1988, le CPA est devenu une entreprise publique économique par actions⁵¹ dont le capital est la propriété exclusive de l'Etat.

Conformément à la réglementation en vigueur en Algérie, le CPA traite les opérations de banque ; il peut recevoir des dépôts, accorder des crédits sous toutes ses formes, prendre des participations dans le capital de toute entreprise, mobiliser pour le compte d'autrui tous crédits consentis par d'autres institutions.

Défini par ses statuts comme banque universelle, le CPA a pour missions de promouvoir le développement de BTPH, les secteurs de la santé et du médicament, le commerce et la distribution, l'hôtellerie et le tourisme, les médias, la PME/PMI et l'artisanat, ainsi l'accompagnement de la micro-économie dans le cadre des différents dispositifs mis en place par les pouvoirs publics.

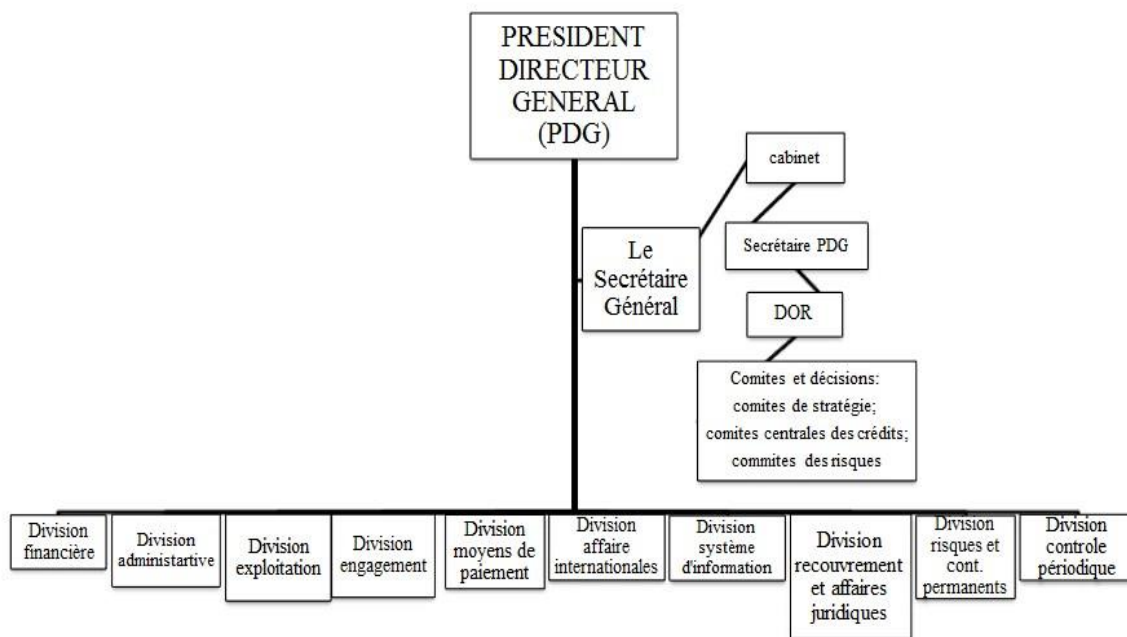
Tout en développant son champ de compétence à d'autres gammes de services et de produits, les objectifs du CPA sont tous tracés. Il participe au financement de projets d'envergure

initiés par l'Etat : centrales électriques, stations de dessalement d'eau de mer, cimenteries, pétrochimies, etc. ... et ce, dans le cadre du plan de soutien à la croissance économique¹.

2. Organisation de la banque CPA :

L'organisation de la banque a fait l'objet de différents diagnostics et recommandations formulées par des missions d'évaluation et d'audit externe. Son organisation est fixée par les dispositions réglementaires contenues dans la lettre commune N°18/2006 du 28.12.2006. Le CPA est doté d'une Assemblée Générale et d'un Conseil d'Administration, son contrôle est assuré par deux commissaires aux comptes. Entre autre, la banque est dotée d'organes d'aide à la prise de décision, d'assistance à la gestion et de coordination et ce, à travers ses différents comités².

Figure 11 : l'organigramme de la banque CPA



Source : documents de la banque CPA

¹ Les documents internes de la banque CPA

² Idem.

3. Comparaison entre les modes de financement d'Al Salam Bank Algeria et ceux de la banque CPA

Al Salam Bank Algeria finance les projets d'investissement ainsi que tous les besoins d'exploitation et de consommation de sa clientèle par le biais de différents modes de financement, citant : la Moudharaba, la Moucharaka, la Mourabaha, le Salam, l'ijara, l'Istisna'a, bai 'i bi taqsit... etc.

De sa part, la banque CPA octroie des crédits à court, à moyen et à long terme afin de financer les besoins d'exploitation et d'investissement des entreprises ainsi que les besoins de ses clients particuliers.

L'analyse des différents dossiers de financement et des PV du comité de crédit, contenant l'évaluation générale du financement, réalisés au niveau des deux banques précitées, nous a permis de déduire les principaux points de différenciation entre les différents types de financement consentis par ces dernières par rapport à plusieurs éléments comparatifs :

3.1. Comparaison entre les modes de financement à court terme des banques conventionnelles et des banques islamiques :

3.1.1. Comparaison entre les crédits à court terme dans les banques conventionnelles et le financement par Mourabaha dans les banques islamiques :

On peut résumer les points de différenciation entre le financement par crédits à court terme dans les banques conventionnelles et le financement par la Mourabaha dans les banques islamiques dans le tableau suivant :

Tableau 1 : comparaison entre le financement par crédits à court terme et le financement par Mourabaha

L'élément de comparaison	Le financement par crédits à court terme	Le financement par Mourabaha
La relation entre le client et la banque	Relation créancier/ débiteur.	Relation du débiteur avec le créancier. de plus, une relation du vendeur (la banque) avec l'acheteur (le client de la banque).
Le but de l'opération	La banque conventionnelle ne s'intéresse pas à la licéité du bien à financer.	Est l'élément essentiel pour les banques islamiques et il est exigé que l'opération soit conforme aux principes de la chari'a.

Le moyen de financement	Le financement se fait par le transfert de l'argent.	L'existence du bien précis avec le transfert de sa propriété est une condition principale.
La rentabilité de la banque	Intérêt fixe lié au montant de prêt et sa durée.	Une marge bénéficiaire prédéterminée avec la nécessité de connaître le coût d'achat du bien dans l'opération qui précède la revente par le client de la banque.
Le retard de paiement	Les banques conventionnelles imposent des pénalités de retard de paiement avec l'augmentation du taux d'intérêt.	Il est exigé aux banques islamiques de distinguer entre le débiteur dilatoire et le débiteur insolvable.

Source : nous même

3.1.2. Comparaison entre le financement par crédit à court terme dans les banques conventionnelles et le financement par Salam dans les banques islamiques :

Les points de différenciation peuvent être résumés par le tableau suivant :

Tableau 2 : Comparaison entre le financement par crédit à court terme dans les banques conventionnelles et le financement par Salam dans les banques islamiques

L'élément de comparaison	Le financement par crédits à court terme	Le financement par Salam
La relation de la banque avec le client	Relation du créancier avec le débiteur (endettement monétaire).	Relation du débiteur avec créancier (endettement en nature) et encore relation du fournisseur avec le client (la banque).
Le rendement de la banque	La banque perçoit un rendement fixé au préalable. L'emprunteur aura son rendement après avoir remboursé tous les intérêts.	Par rapport à la banque, c'est l'écart entre le prix de vente du bien et son prix d'achat. Par rapport au client, il représente le profit résultant de l'écart entre le capital Salam et le coût de bien.
L'encouragement de la production	Il est demandé à l'emprunteur de rembourser le montant de crédit même avec un autre emprunt, ce qui empêche d'avoir des motivations d'investir le crédit dans la production.	Le client est tenu de fournir un bien en contrepartie d'un financement Salam et pour cela s'il est le producteur de ce bien, il va faire l'effort afin de produire la quantité nécessaire pour le remboursement.

La défaillance (cessation de paiement)	Les banques conventionnelles ne tiennent pas compte des circonstances exceptionnelles qui s'obligent l'emprunteur à être en situation d'un défaut de paiement avec l'augmentation des intérêts du retard.	En cas de non livraison du bien pour des circonstances exceptionnelles, la banque peut résilier le contrat ou attendre la disparition de ces circonstances sans aucunes charges supplémentaires.
--	---	--

Source : nous même

3.1.3. Comparaison entre le le financement par crédits à court terme dans les banques conventionnelles et le financement par Ouard Hassan dans les banques islamiques :

Les principaux points de différenciation entre le financement par des prêts à intérêt dans les banques conventionnelles et le financement par Ouard Hassan dans les banques islamiques peuvent être résumés dans le tableau suivant :

Tableau 3 : Comparaison entre les le financement par crédits à court terme dans les banques conventionnelles et le financement par Ouard Hassan dans les banques islamiques

L'élément de comparaison	Le financement par prêts a intérêt	Le financement par Ouard Hassan
Relation du client avec la banque	Relation du créancier avec débiteur.	Relation du créancier avec débiteur.
Placement des fonds	<ul style="list-style-type: none"> • Le placement des fonds repose sur des prêts à intérêts. • Le rendement est représenté par l'écart entre le taux d'intérêt créditeur et le taux d'intérêt débiteur. 	<ul style="list-style-type: none"> - Les banques islamiques n'ont que le Ouard Hassan comme prêt. - L'inexistence de l'intérêt sur prêt. - le prêt est consenti pour être rembourser à l'échéance sans aucune augmentation (prêt sans intérêt).
Sources de prêts	<ul style="list-style-type: none"> - Les crédits sont octroyés à partir des dépôts des particuliers. Une faible proportion de ces dépôts est conservée pour faire face aux demandes de retrait, le reste est réservé pour les prêts. - Les banques conventionnelles attirent les particuliers ainsi que les 	<ul style="list-style-type: none"> - Le Ouard Hassan n'est pas octroyé de l'argent des dépositaires. ses ressources sont constituées des fonds de zakat, des dons, des aumônes, des subventions ou de la partie consacrée des profits pour faire

	entreprises à déposer leurs argents par des tentations comme l'intérêt afin d'augmenter sa capacité d'emprunt et donc la réalisation d'un rendement plus élevé.	face à ce type de cas par la banque.
But de l'opération	la possibilité de les recouvrir avec intérêt en premier lieu, et pour le service de la communauté en deuxième lieu. -L'égard aux cotés spirituels et aux aspects morals.	La banque n'octroie pas le Quard Hassan s'il sera orienté vers l'industrie ou l'agriculture ou autres activités illicites.
Type de crédit	Ce type de crédit est consenti généralement et le plus souvent aux clients fidèles et aux entrepreneurs.	Le Quard Hassan est octroyé aux catégories des chômeurs, les malades, les étudiants et d'autres qui sont en vraie difficulté.
Les cautions	Des crédits à court, moyen et à long terme sont consentis en contre partie des cautions nécessaires pour le recouvrement de prêt et de ses intérêts.	Le Quard Hassan est consenti comme un crédit à court terme et spécialement sur la caution personnelle.

Source : nous même

3.2. Comparaison entre les modes de financement à moyen terme dans les banques conventionnelles et les banques islamiques :

3.2.1. Comparaison entre le financement par des prêts dans les banques conventionnelles et le financement par Istisna'a dans les banques islamiques :

On résume les points essentiels de différenciation entre le financement par des prêts dans les banques conventionnelles et le financement par Istisna'a dans les banques islamiques dans ce qui suit :

Tableau 4: Comparaison entre le financement par des prêts dans les banques conventionnelles et le financement par Istisna'a dans les banques islamiques

L'élément de comparaison	Le financement par crédit à moyen terme	Le financement par Istisna'a
La nature d'engagement	Relation du créancier avec le débiteur.	- engagement de fabrication d'un bien décrit.

		-contrat d'entreprise (réalisation des biens meubles et immeubles)
La nature de financement	Financement monétaire	-technique de vente des biens. -financement en nature.
Les parties de l'opération	-Le client : emprunteur (débitéur). - la banque : prêteur (créditéur)	Le client : l'acheteur. La banque : le vendeur. L'entrepreneur : le fabricant.
Le rendement de la banque	Intérêt préétabli.	Le bénéfice résultant entre ce que le client obtient et ce qu'il paie à l'entrepreneur.

Source : nous même

3.2.2. Comparaison entre le financement par des prêts dans les banques conventionnelles et le financement par bai'i bi taqsit dans les banques islamiques :

Les principaux points de différenciation entre le financement par des prêts à intérêt dans les banques conventionnelles et le financement par bai'i bi taqsit dans les banques islamiques peuvent être résumés dans le tableau suivant :

Tableau 5: Comparaison entre le financement par des prêts dans les banques conventionnelles et le financement par bai'i bi taqsit dans les banques islamiques :

L'élément de comparaison	Le financement par crédit à moyen terme	Le financement par bai 'i bi taqsit
Relation entre le client et la banque	Relation débiteur (le client) avec créancier (la banque)	Relation du fournisseur (la banque) avec l'acheteur (le client)
Le rendement de la banque	Intérêt fixe préétabli sur la base du montant de crédit et sa durée.	La marge bénéficiaire tirée de la vente du bien après son achat auprès du fournisseur avec un prix inférieur.
La nature de financement	Financement monétaire	Financement en nature (bien).
Le mode de détermination du rendement de la banque	Le rendement de la banque est l'écart entre le taux d'intérêt crédateur et le taux d'intérêt débiteur.	C'est l'écart entre le prix de paiement immédiat et le prix de paiement à terme.

Source : nous même

3.2.3. Comparaison entre les modes de financement à moyen terme dans les banques conventionnelles et le financement par Ijara dans les banques islamiques :

Les différents points de divergences sont :

Tableau 6 : Comparaison entre les modes de financement à moyen terme dans les banques conventionnelles et le financement par Ijara dans les banques islamiques :

L'élément de comparaison	Le financement par crédit à moyen terme	Le financement par ijara
Relation entre le client et la banque	Relation du débiteur avec créancier	Relation du bailleur avec le crédit bailleur.
Le rendement de la banque	Intérêt préétabli	La location représente le prix de l'usufruit du bien.
Les risques de financement	Les risques sont faibles vu l'existence des cautions nécessaires.	La détérioration du bien loué (le client est déchargé de payer les loyers)

Source : nous même

3.3. Comparaison entre les modes de financement à long terme dans les banques conventionnelles et les banques islamiques :

3.3.1. Comparaison entre le financement par des prêts à long terme dans les banques conventionnelles et le financement par la Moudharaba dans les banques islamiques :

On résume les points de différenciation dans le tableau suivant :

Tableau 7 : Comparaison entre le financement par des prêts à long terme dans les banques conventionnelles et le financement par la Moudharaba dans les banques islamiques

L'élément de comparaison	Le financement par prêts à long terme	Le financement par Moudharaba
Relation entre le client et la banque	Relation du débiteur avec créancier.	Relation moudharib et rab el mal
Le rendement de la banque	Intérêt fixe préétabli sur la base du montant de prêt et de sa durée.	Les profits sont partagés entre rab el mal (la banque) et le moudharib (le client) selon un ratio fixe et prédéterminé. par rapport aux pertes, elles sont supportées

		exclusivement par la banque et le moudharib ne perd que la valeur de son travail
Objectif de financement	La banque conventionnelle perçoit des intérêts sur le prêt quelques soient les circonstances. Le bénéficiaire de crédit supporte la perte subie de son choix d'investissement	Le moudharib est un mandataire de rab el mal et n'est plus le propriétaire du capital investi.
La garantie	Le prêteur est le garant du montant de prêt et de ses intérêts.	Le moudharib n'a pas à garantir ni le capital investi, ni la réalisation d'un profit en dehors de cas de violation de contrat ou de négligence.

Source : nous même

3.3.2. Comparaison entre le financement par des prêts à long terme dans les banques conventionnelles et le financement par la Moucharaka dans les banques islamiques :

Les points de différenciation sont résumés dans le tableau suivant :

Tableau 8 : Comparaison entre le financement par des prêts à long terme dans les banques conventionnelles et le financement par la Moucharaka dans les banques islamiques

L'élément de comparaison	Le financement par prêts à long terme	Le financement par Moucharaka
Nature de relation	Relation d'endettement	Relation de participation
Prise de décision	La banque conventionnelle n'intervient pas dans la prise de décisions de son client.	La banque et l'entrepreneur gèrent l'entreprise conjointement. La gestion de cette dernière peut être confiée seulement au moudharib.
Degré de risque	la banque conventionnelle ne supporte aucune perte et donc le risque est faible.	Le risque est élevé en raison de la probabilité de réalisation des pertes.
Le rendement de financement	La banque perçoit un intérêt fixe prédéterminé sur la base du montant de crédit et de sa durée.	La banque islamique partage les profits avec le moudharib selon
Objectif de financement	La banque conventionnelle ne s'intéresse pas à l'objectif de financement	La banque islamique s'intéresse à la nature de l'opération et sa licéité vu qu'elle est associée dans le projet.

Source : nous même

Section 2 : Questionnaire sur la spécificité de financement et de service bancaire d'Al Salam Bank Algeria par rapport aux autres banques conventionnelles

Nous allons essayer à travers cette section d'établir une étude terrain sous forme d'une enquête par sondage auprès des clients grand public d'Al Salam Bank Algeria : la direction générale/agence de Dely Brahim Alger, afin de constater la spécificité de la banque islamique en matière de financement et des services bancaires par rapport aux banques conventionnelles.

1. La présentation de l'enquête :

Toute étude scientifique doit avoir une assise terrain qui confirme dans la majorité des cas la faisabilité du procédé et la praticabilité des résultats obtenus. C'est le cas de cette recherche portant sur la spécificité des banques islamiques en matière de financement, où une enquête par sondage a été réalisée auprès de la cible dont la méthodologie se résume dans les aspects suivants :

1.1. La méthodologie de l'enquête :

Pour élaborer cette enquête on a procédé en premier part une phase documentaire reprenant l'essentiel des supports techniques sensés enrichir davantage la prospection. Une étude quantitative dotée d'hypothèses, vient complétée le tout avec l'élaboration d'un questionnaire adressé aux clients grand public d'al Salam Bank Algeria.

1.2. Les Objectifs de l'enquête :

A travers notre enquête nous avons tenté de réaliser un objectif précis, ce dernier consiste essentiellement à user des techniques d'entretien et interview afin d'inspirer la spécificité de financement islamique, et démontrer l'intérêt réel des populations pour la finance islamique, et aussi déterminer si la finance islamique était juste un mythe ou un réel besoin pour ces clients.

1.3. Les hypothèses de l'enquête :

Afin de donner une orientation scientifique à notre enquête terrain, nous avons établi les hypothèses suivantes :

- le choix de traitement des clients avec Al Salam Bank Algeria est basé sur une conviction religieuse.
- Une minorité des clients trouve qu'al Salam Bank Algeria n'est qu'une autre forme de banque conventionnelle.

□ la communauté algérienne est favorable au développement de la banque islamique en Algérie.

1.4. L'échantillonnage :

Afin de construire un échantillon représentatif de la population étudiée, l'utilisation de certaines méthodes sera nécessaire. Notre base de sondage est constituée par l'ensemble des clients grand public d'al Salam Bank Algeria.

Pour rappel, le critère d'excellence d'un échantillon reste cependant sa représentativité et non sa taille et c'est le cas de notre échantillon.

1.5. Le test du questionnaire :

Après avoir réalisé une première maquette du questionnaire avec un grand soin, nous avons procédé à un test des questions sur un nombre restreint. Il s'agissait de vérifier que les termes utilisés n'étaient pas incompréhensibles ou trop techniques, ou encore qu'ils n'ont pas des sens différents pour chacun des répondants. Pour notre cas le test du questionnaire a été réalisé auprès d'une dizaine de clients, à qui on a soumis l'ensemble des questions, fort heureusement ils étaient unanimes pour dire que toutes les questions étaient claires, directes et facilement compréhensibles.

1.6. Le mode d'administration du questionnaire :

En vue d'avoir des réponses aux questions posées, nous avons administré le questionnaire par la voie d'entretiens directs, une méthode de face à face assez souvent utilisée car elle offre l'avantage de se rapprocher de l'interviewé et d'avoir des réponses à chaud assez claires et précises.

1.7. La réalisation du sondage :

Les questionnaires ont été distribués par nos soins et remplis en notre présence pour permettre d'expliquer les éventuels questionnements à leurs propos.

1.7.1. Le taux de réponse :

Initialement, nous avons distribué 55 questionnaires et eu des réponses pour la totalité, soit un taux de réponse de 100%. Seulement au moment du tri, on s'est aperçu que 5 questionnaires n'étaient pas dûment remplis, et certaines des réponses étaient même paradoxales, ce qui nous a conduit à les éliminer et réduire ainsi la taille de l'échantillon à 50 clients grand public d'Al Salam Bank Algeria.

1.7.2. La durée et le lieu de l'enquête :

L'étude s'est étalée sur la période du février au mars soit 01 mois, et au niveau de l'agence sise à Dely Brahim/Alger.

1.7.3. Les obstacles rencontrés :

Lors du déroulement de l'enquête, nous avons eu à affronter un certain nombre d'obstacles, notamment :

- la contrainte du temps de réalisation du sondage nous a conduit à limiter l'enquête aux clients de l'agence Dely Brahim uniquement ;
- la méfiance des questionnés vis-à-vis des questions posées, malgré l'anonymat des réponses ;

2. L'analyse et interprétation des résultats :

Dans le but de traiter les informations et après avoir validé les questionnaires, Nous avons effectué le traitement des questions à l'aide du logiciel *Excel*. Les résultats sous forme de graphiques et de tableaux étaient les suivants :

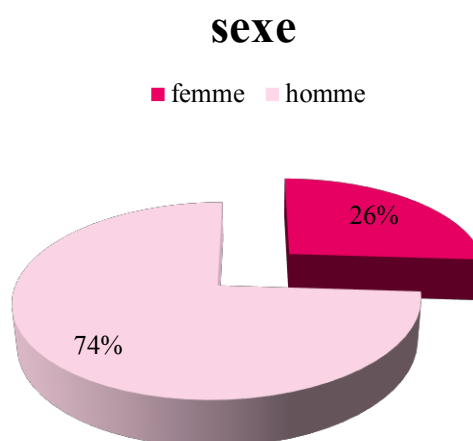
2.1. Le sexe :

Tableau 9 : le sexe des clients interrogés

sexe	femme	homme
pourcentage	26%	74%
fréquence	13	37

Source : nous même

Graphique 1 : le sexe des clients interrogés



Source : nous même

A partir de graphique précédent, on remarque que la majorité des clients interrogés sont des hommes avec un pourcentage de 74% contre 26% représentant des femmes.

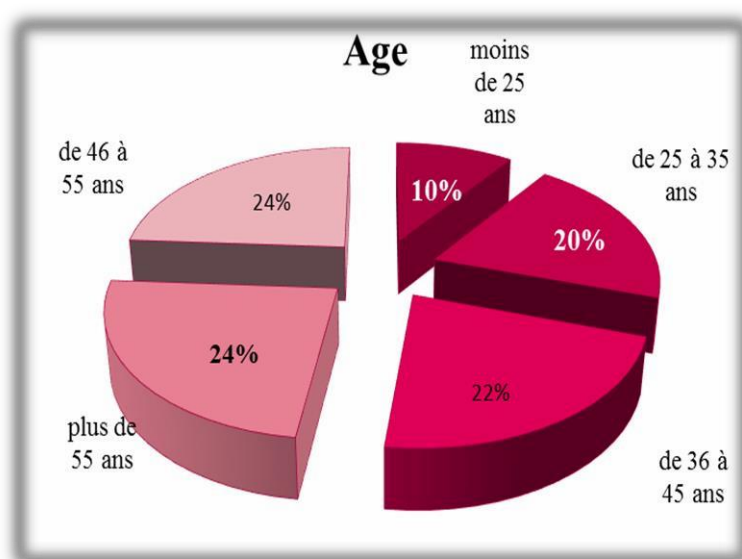
2.2. L'âge :

Tableau 10 : l'âge des clients interrogés

Age	moins de 25 ans	de 25 à 35 ans	de 36 à 45 ans	de 46 à 55 ans	plus de 55 ans
pourcentage	10%	20%	22%	24%	24%
fréquence	5	10	11	12	12

Source : nous même

Graphique 2 : l'âge des clients interrogés



Source : nous même

Le graphique ci-dessus montre que la majorité des clients interrogés ont plus de 46 ans avec un taux de 48%, suivi des proportions convergentes des clients âgés entre 36 ans et 45 ans et les clients âgés entre 25 ans et 35ans avec uniquement un taux de 10% représentant la catégorie des jeunes moins de 25 ans.

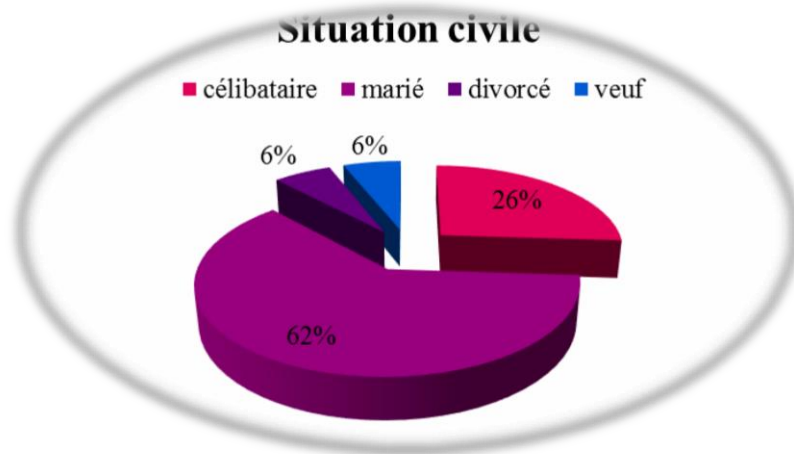
2.3. La situation civile :

Tableau 11 : la situation civile

situation civile	célibataire	marié	divorcé	veuf
pourcentage	26%	62%	6%	6%
fréquence	13	31	3	3

Source : nous même

Graphique 3 : la situation civile



Source : nous même

Le graphique 3, indique que la majorité des clients interrogés sont mariés avec un pourcentage de 60%, 24% de ces même clients sont célibataires et le reste est répartis également entre les veufs et les divorcés.

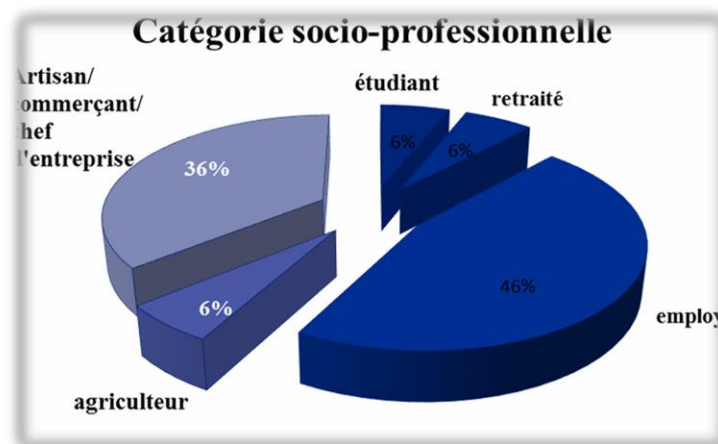
2.4. La catégorie socioprofessionnelle :

Tableau 12 : la catégorie socioprofessionnelle

catégorie professionnelle	retraité	étudiant	employé	agriculteur	artisan/commerçant/chef d'entreprise
pourcentage	6%	6%	46%	6%	36%
fréquence	3	3	23	3	18

Source : nous même

Graphique 4 : la catégorie socioprofessionnelle



Source : nous même

Selon le graphique 4, la partie majeure des clients interrogés sont des employés avec un taux de 46%, suivi de la catégorie qui regroupe les artisans, les commerçants et les chefs d'entreprise avec une proportion de 36% et le reste sont avec égalité de pourcentage sont des retraités, des étudiants et des agriculteurs.

2.5. Depuis quand vous êtes clients d'Al Salam Bank Algeria ?

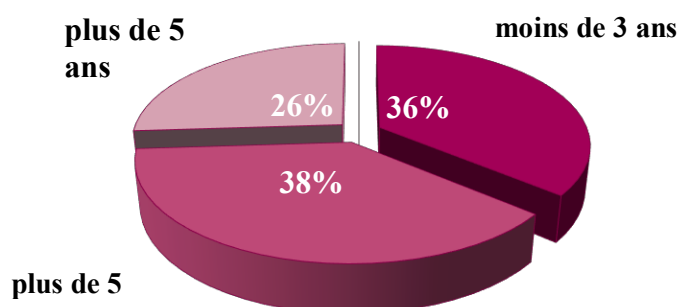
Tableau 13 : la durée d'installation

durée d'installation	moins de 3 ans	de 3 à 5 ans	plus de 5 ans
pourcentage	36%	38%	26%
fréquence	18	19	13

Source : nous même

Graphique 5 : la durée d'installation

Durée d'installation



Source : nous même

Ce graphique présente la durée d'installation des clients interrogés, et montre que la majorité de ces clients ont été souscrits au niveau d'Al Salam Bank Algeria depuis moins de 5 ans avec un taux de 74% soit 36% sont clients d'Al Salam Bank Algeria depuis moins de 3 ans. On peut considérer le reste des clients questionnés comme des clients fidèles dont la durée de leur installation dépasse les 5 ans avec un taux de 26%.

2.6. Avez-vous déjà traité avec une autre banque (conventionnelle/classique) ?

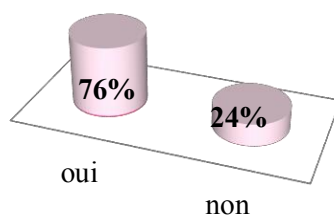
Tableau 14 : le traitement avec une banque conventionnelle

traitement avec une banque conventionnelle	oui	non
pourcentage	76%	24%
fréquence	38	12

Source : nous même

Graphique 6 : le traitement avec une banque conventionnelle

Traitement avec une banque conventionnelle



Source : nous même

Le graphique 6, montre que 76% des clients d'Al Salam Bank Algeria, qui ont été interrogés, détiennent auparavant des comptes auprès d'autres banques conventionnelles, mais les 24% qui restent n'ont jamais traité avec ces derniers. Notons aussi que la plupart des clients qui ont déjà traité avec une banque conventionnelle sont toujours clients de cette dernière, d'autre sens, ils détiennent des comptes en plusieurs banques.

- Si votre réponse est « Non » :

2.7. Pourquoi avez-vous choisis de traiter avec une banque islamique ?

Tableau 15 : la raison de choix de la banque islamique

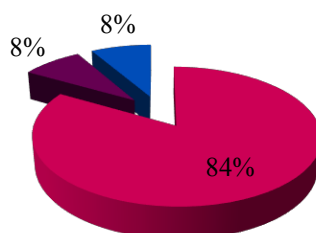
la raison de choix	aspect religieux	qualité de services	le bon accueil
pourcentage	83,33%	8,33%	8,33%
fréquence	10	1	1

Source : nous même

Graphique 7 : la raison de choix de la banque islamique

La raison de choix

■ aspect religieux ■ qualité de services ■ le bon accueil



Source : nous même

Selon le graphique 7, 83,33% des clients interrogés ont choisis la banque islamique pour une conviction religieuse, contre 8,33% de ces mêmes clients qui ont fait leurs choix de banque par rapport à la qualité des services offerts par Al Salam Bank Algeria, et la même proportion des clients considèrent que le bon accueil est la base de leur orientation vers la banque islamique.

- Si votre réponse est « Oui » :

2.8. Pour quelle raison avez-vous changé de banque en choisissant une banque islamique :

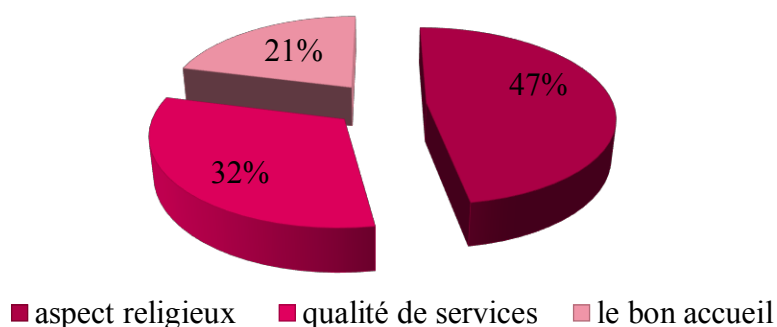
Tableau 16 : la raison de changement de banque

la raison de changement	aspect religieux	qualité de services	le bon accueil
pourcentage	47%	32%	21%
fréquence	18	12	8

Source : nous même

Graphique 8 : la raison de changement de banque

La raison de changement de la banque



Source : nous même

Ce graphique, nous permet de bien constater que 47% des clients interrogés ont changé de banque en choisissant la banque islamique afin de suivre les préceptes religieux, par contre 32% de ces mêmes clients se sont orienté vers cette dernière pour la qualité de ses services après avoir traité avec une autre banque conventionnelle et le reste, qui représente 21% de la totalité des interrogés, ont trouvé que le bon accueil au niveau d'Al Salam Bank Algeria est la raison principale de leurs décision de changement de banque.

2.9. Comment évaluer vous la qualité de la prestation au niveau d'al Salam Bank Algeria ?

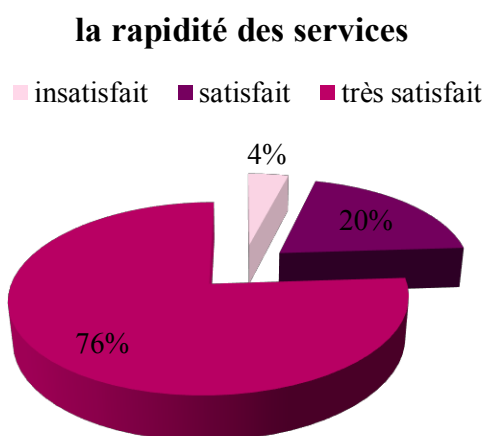
2.9.1. La rapidité des services :

Tableau 17 : la rapidité des services

la rapidité des services	insatisfait	satisfait	très satisfait
pourcentage	4%	20%	76%
fréquence	2	10	38

Source : nous même

Graphique 9 : la rapidité des services



Source : nous même

Le graphique 9 nous permet d'évaluer la qualité de prestation au niveau d'Al Salam Bank Algeria en ce qui concerne la rapidité du service dont 76% des clients interrogés sont très satisfaits, 20% sont satisfaits et 4% ne sont pas satisfaits. C'est un pourcentage considérable et appréciable par rapport d'autres banques, ce qui reflète la politique du développement d'Al Salam Bank Algeria.

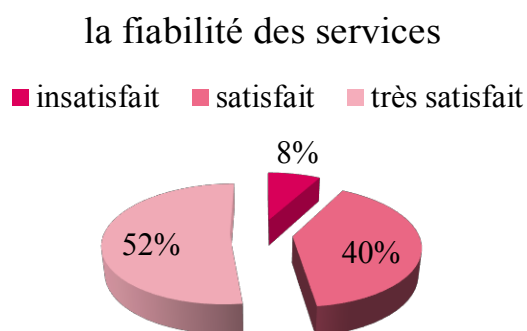
2.9.2. La fiabilité des services :

Tableau 18 : la fiabilité des services

la fiabilité des services	insatisfait	satisfait	très satisfait
pourcentage	8%	40%	52%
fréquence	4	20	26

Source : nous même

Graphique 10 : la fiabilité des services



Source : nous même

Le graphique 10, répand dans la même voie que la rapidité des services dont 52% des clients d'al Salam Bank Algeria sont très satisfaits concernant la fiabilité de service, et 40% sont satisfaits contre 8% qui considèrent que le service d'Al Salam Bank Algeria n'est pas fiable.

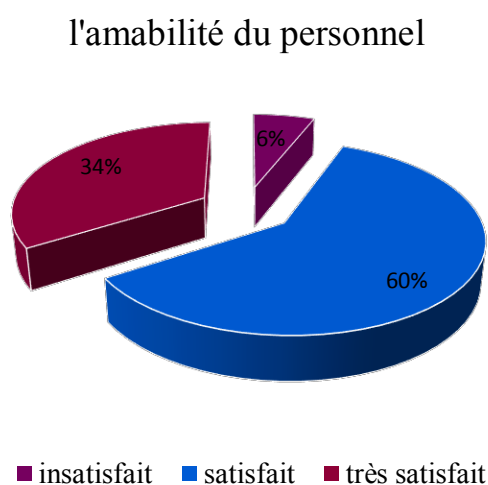
2.9.3. L'amabilité du personnel :

Tableau 19 : l'amabilité du personnel

l'amabilité du personnel	insatisfait	satisfait	très satisfait
pourcentage	6%	60%	34%
fréquence	3	30	17

Source : nous même

Graphique 11 : l'amabilité du personnel



Source : nous même

Le graphique 11, montre que 60% des clients sont satisfaits et 34% sont très satisfaits contre 6% qui ne sont pas satisfaits.

2.10. Trouvez-vous des obstacles lors de la prestation au niveau d'al Salam Bank

Algeria :

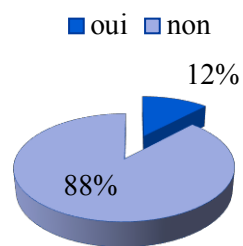
Tableau 20 : la possibilité d'existence des obstacles

Possibilité d'existence des obstacles	oui	non
pourcentage	12%	88%
fréquence	6	44

Source : nous même

Graphique 12 : la possibilité d'existence des obstacles

possibilité de'existence des obstacles



Source : nous même

Le graphique 12 montre que 88% des clients interrogés ne confrontent aucun obstacle lors de la prestation, contre 12% confrontant des obstacles.

- Si votre réponse est « Oui » :

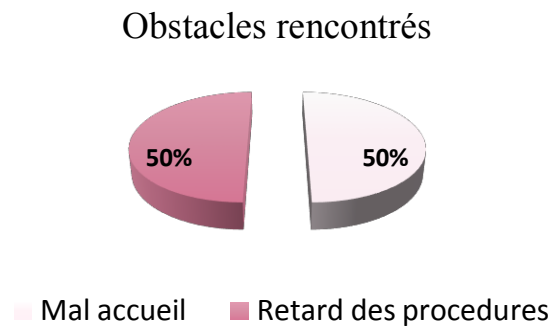
2.11. Quel est le type d'obstacle ?

Tableau 21 : les obstacles rencontrés

Obstacles rencontré	Mal accueil	Retard des procédures
pourcentage	50%	50%
fréquence	3	3

Source : nous même

Graphique 13 : les obstacles rencontrés



Source : nous même

Selon le graphique 13, le retard des procédures et le mal accueil représentent les obstacles confrontés par les 12% des clients interrogés avec une égalité des parts.

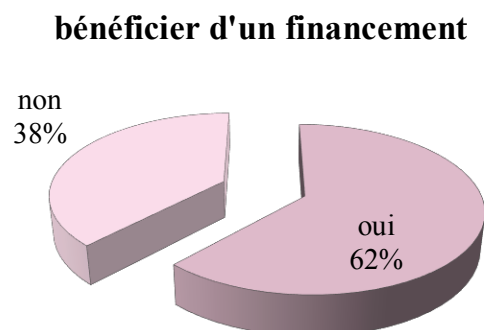
2.12. Avez-vous déjà bénéficié d'un financement islamique ?

Tableau 22 : bénéficié d'un financement

bénéficié d'un financement	oui	non
pourcentage	62%	38%
fréquence	31	19

Source : nous même

Graphique 14 : bénéficié d'un financement



Source : nous même

Le graphique 14, nous montre que 60% des clients interrogés ont déjà bénéficié d'un financement islamique. Le reste qui représente une proportion de 38% de ces derniers n'a pas encore bénéficié des financements qu'offre al Salam Bank Algeria.

- Si votre réponse est « Oui » :

2.13. Pour combien de fois ?

Tableau 23 : la fréquence de financement

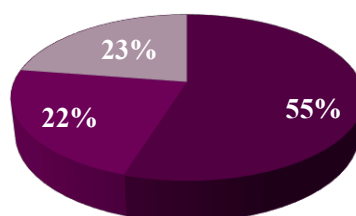
fréquence de financement	moins de 3 fois	de 3 à 5 fois	plus de 5 fois
pourcentage	55%	23%	23%
fréquence	17	7	7

Source : nous même

Graphique 15 : la fréquence de financement

fréquence de financement

■ moins de 3 fois ■ de 3 à 5 fois ■ plus de 5 fois



Source : nous même

Selon le graphique précédent, et sur les 62% des clients interrogés, 55% ont bénéficié moins de trois fois d'un financement islamique alors qu'une part égale est liée aux bénéficiaires de ce financement de 3 à 5 fois et pour plus de 5 fois.

2.14. Pensez-vous qu'al Salam Bank Algeria utilise des ruses pour attirer les clients

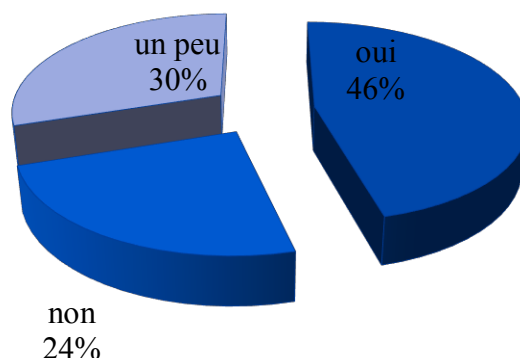
Tableau 24 : la possibilité d'utilisation des ruses

possibilité d'utilisation des ruses	oui	non	un peu
pourcentage	46%	24%	30%
fréquence	23	12	15

Source : nous même

Graphique 16 : la possibilité d'utilisation des ruses

possibilité d'utilisation des ruses



Source : nous même

Le graphique 16 nous montre que 46% des clients interrogés pensent qu'Al Salam Bank Algeria utilise des ruses pour attirer les clients, et 30% de ces clients trouvent qu'elle utilise des ruses mais un peu, par contre 24% des clients ne trouvent pas qu'Al Salam Bank Algeria utilise des ruses.

2.15. Est-ce que vous pensez que la banque islamique n'est qu'une autre forme des banques conventionnelles ?

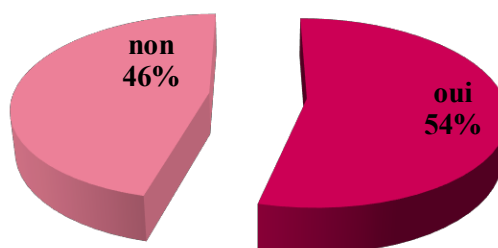
Tableau 25 : La banque islamique est une autre forme de la banque conventionnelle

La banque islamique est une autre forme de la banque conventionnelle	oui	non
pourcentage	54%	46%
fréquence	27	23

Source : nous même

Graphique 17 : La banque islamique est une autre forme de la banque conventionnelle

La banque islamique est une autre forme de la banque conventionnelle



Source : nous même

Le graphique 17, nous permet de constater que 54% des clients interrogés considèrent qu'Al Salam Bank Algeria n'est qu'une autre forme des banques qui utilisent les taux d'intérêt, c'est-à-dire les banques conventionnelles. Par contre 46% de ces mêmes clients pensent qu'Al Salam Bank Algeria est une banque qui se différencie par ses principes et règles (interdiction du taux d'intérêt).

2.16. Êtes-vous favorable au développement de la banque islamique en Algérie ?

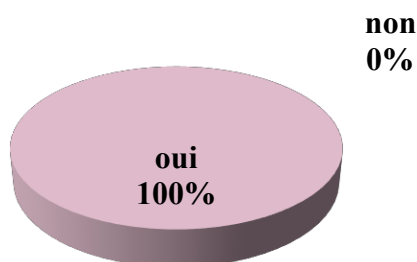
Tableau 26 : le développement des banques islamiques en Algérie

développement des banques islamiques en Algérie	oui	non
pourcentage	100%	0%
fréquence	50	0

Source : nous même

Graphique 18 : le développement des banques islamiques en Algérie

développement des banques islamiques en Algérie



Source : nous même

Ce dernier graphique, montre que la totalité des clients d'al Salam Bank Algeria, et qui ont été interrogés, espèrent le développement du système bancaire islamique par l'implantation ou la création d'autres formes de la banques islamiques.

3. L'extrapolation des résultats :

➤ Les clients d'Al Salam Bank Algeria interrogés, sont en majorité des hommes chefs de familles avec une minorité de femmes. on remarque que la grande part de ces clients sont des employés agissant en tant que particuliers avec une proportion de 46% et une autre grande part qui représente la catégorie des entreprises d'un pourcentage de 36% suivi des autre autres catégories socioprofessionnelles avec des parts réparties par égalité représentant aussi des clients particuliers d'Al Salam Bank Algeria, ce qui résume la dominance de ce type de clientèle sur les clients entreprises.

- Depuis sa création, Al Salam Bank Algeria connaît des clients qu'on peut les nommer « clients fidèles » avec une proportion de 26%, ce qui permet de constater que cette catégorie de clients a bien apprécié les services offerts par cette banque.
- Nous constatons aussi qu'Al Salam Bank Algeria a réussi à attirer une part importante du marché bancaire algérien, ce qui explique leurs efforts pour le développement de ses produits et son réseau.
- Parmi les résultats obtenus de cette enquête, on constate que le motif de choisir la banque Al Baraka est que cette dernière applique les principes de la Charia dans ses transactions notamment l'interdiction du taux d'intérêt qui est l'un des principes essentiels de la finance islamique. Ce résultat est confirmé par le taux des clients choisissant de traiter avec elle sans avoir déjà traité avec une autre banque conventionnelle. Sur la totalité de cette catégorie de clientèle, la partie majeure a effectué son choix pour une conviction religieuse ce qui permet de constater l'existence d'une confiance au système bancaire islamique en matière d'offre de financement et de services conformes aux principes de la chari'a.
- Par rapport à la qualité de prestation de services, on remarque qu'avec son système développé et son personnel compétent, la majorité de clients interrogés sont très satisfaits de la fiabilité et la rapidité de services et sont aussi satisfaits par rapport à l'amabilité des personnels ce qui donne naissance à d'autres raisons de choix de cette banque mis à part l'aspect religieux.
- Comme dans toute autre banque islamique ou conventionnelle, on remarque l'existence d'une catégorie de clients qui trouve des obstacles à affronter, Ce sont des obstacles que les autorités bancaires en Algérie essaient de les éliminer à travers les différentes réformes proposées. Ce qui gêne les clients d'Al Salam Bank Algeria, c'est le retard des procédures surtout, mais ça reste une minorité de la clientèle de cette banque à affronter ce type d'obstacles spécialement et à tous les obstacles généralement.
- On ajoute aussi que les difficultés de prestation se trouvent dans toutes les banques, que ce soit conventionnelles ou bien islamiques à cause de la nature des produits demandés et de la garantie que la banque exige. En ce qui concerne Al Salam Bank Algeria, il faut signaler que cette dernière dépend de la banque centrale d'Algérie en ce qui concerne la satisfaction des documents nécessaires à la prestation, et qu'elle exerce ses activités dans un marché bancaire dominé dans sa

totalité par les banques publiques ou bien étatiques, et tout le monde connaît les obstacles rencontrés lors de la prestation au niveau de ces banques.

- D'autant, 62% des clients interrogés ont déjà bénéficié d'un financement islamique ce qui permet de déduire qu'une connaissance des modes de financement islamique est liée par une grande partie de la clientèle, ayant moins de 3 fois ce type de financement ou même plus de 3 fois.
- Un taux de 46% représentant la clientèle interrogée qui croit qu'al Salam Bank Algeria utilise des ruses pour attirer les clients, et que l'aspect islamique qu'elle détient n'est qu'une option de marketing. Pour cela, 54% de ces mêmes clients trouvent qu'al Salam Bank Algeria n'est qu'une autre forme de la banque conventionnelle, qui pratique le taux d'intérêt. Ici, nous nous interrogeons sur l'utilité de procéder à la démarche islamique.
- Dans ce cadre, nous avons posé la question du développement du réseau de la banque islamique en Algérie et on a eu l'avis favorable de la totalité des clients interrogés avec le même argument qui est bien l'application des principes de la chari'a.
- La lecture de ces résultats nous permet donc de confirmer les hypothèses de cette enquête en ce qui concerne la conviction religieuse qui pousse les clients à effectuer leur choix de traitement avec la banque islamique et l'encouragement et la faveur du développement des banques islamiques en Algérie. Et la représentativité de notre échantillon permet d'extrapoler les résultats obtenus à l'ensemble des clients de grand public d'al Salam Bank Algeria.

Conclusion

Al Salam Bank Algeria, et comme toute banque islamique, fait l'intermédiation entre les apporteurs de fonds et les demandeurs de ces fonds en offrant des produits financiers conformes à chari'a. En comparant les contrats de financement de cette dernière et les crédits octroyés par la banque CPA –banque conventionnelle-, on trouve que la principale différenciation est le profit dégagé par chacune des deux banques, étant donné que cette dernière génère ses gains de l'écart entre le taux d'intérêt débiteur et le taux d'intérêt créditeur, alors que les gains générés par Al Salam Bank Algeria dépendent des deux types de financement : le financement participatif et le financement par dette basé sur la marge connue, et la relation entre banque al Salam et les dépositaires est une relation de participation, de Moudharaba ou encore de commerce.

Aussi, les résultats de l'enquête réalisée au niveau d'al Salam Bank Algeria montre que la majorité de ses clients ont fait leur choix de traitement avec la banque islamique pour une conviction religieuse et voient que la spécificité de ces banques réside dans le financement conforme aux principes de la chari'a.

Conclusion générale

La finance islamique moderne a commencé à se développer au début des années 1970. Basée sur les principes de Sharia qui imposent justice, équité et transparence, la finance islamique se distingue des pratiques financières conventionnelles par une conception différente de la valeur du capital et du travail. Ainsi, ces pratiques mettent en avant l'éthique et la morale et puisent leurs sources dans la révélation divine et de la chari'a tout en s'inspirant des pratiques économiques et financières à l'époque du prophète Mohamed.

En effet, la forme dominante de la finance, pratiquée au début de l'Islam, consistait à des partenariats entre le prêteur et l'emprunteur basés sur de vrais partages de profits et de pertes.

Le système financier islamique exige également pour toute transaction financière qu'elle se fonde sur un actif tangible afin de permettre le partage des pertes et profits que cet actif génère. Ceci permet aux investissements d'être liés à l'économie réelle et ainsi profiter aux maximums d'individus dans la société. En revanche, il est également exigé que les investissements ne se fassent que dans les secteurs licites dans l'Islam. De plus, L'islam prône l'interdiction de l'utilisation de la Riba dans toutes ses formes. De même, il est interdit de gagner de l'argent par la spéculation ou les jeux de hasard.

Les banques islamiques assurent le financement en utilisant deux méthodes principales. La première méthode s'applique aux opérations de participation aux profits et aux pertes en faisant intervenir la Moudharaba et la Moucharaka. Dans ce cas, la rémunération n'est pas fixée à l'avance et dépend des résultats réalisés en aval de l'opération de financement. La seconde s'applique aux opérations de vente de marchandises ou de services à crédit et conduit donc à un endettement de la partie qui a acheté ces biens et services. Elle fait intervenir un certain nombre de modes de financement tels que la Murabaha, l'Ijara, le Salam, et l'Istisna'a. La rémunération de la banque dans ces cas est une partie du prix de vente. Ces modes de financement sont uniques pour deux raisons principales. En premier lieu, la dette associée au financement sur la base d'une marge déterminée est le résultat d'une opération de vente/achat de marchandises et services bien réels mais pas le résultat d'une opération d'un prêt ou d'un emprunt d'argent et en deuxième lieu, le principe de partage des pertes et des profits qui est bien un des principes sur lesquels se basent le financement des banques islamiques.

D'une manière générale, comparées à une fonction d'intermédiation financière et de transformation de dépôts en prêts qui domine l'activité bancaire classique, les interventions des établissements islamiques se caractérisent par une approche de partenariat plus marquée et une priorité donnée au financement direct de transactions commerciales et industrielles.

Le point central de divergence réside dans la substitution du taux d'intérêt prohibé par un taux de rendement sur des activités réelles.

Au final, nous constatons donc que malgré les spécificités propres à chacun de deux modes de financement (conventionnel et islamique), une certaine complémentarité a été réalisée entre la banque conventionnelle et la banque islamique, complémentarité issue de leurs différences de moyens et leurs similitudes de métier. Fondamentalement, les deux types de banque poursuivent le même objectif : à savoir satisfaire les besoins financiers de leurs clients, mais utilisent des méthodes différentes pour y parvenir.

Bibliographie

○ Ouvrages :

- Aldo Lévy, **La finance islamique : opérations financières autorisées et prohibées vers une finance humaniste**, Edition Lextenso, Paris, 2012.
- Dov Ogien, **Comptabilité et audit bancaire**, Edition DUNOD, Paris, 2008.
- Farouk Bouyacoub, **L'entreprise et le financement bancaire**, Edition Casbah, Alger, 2000.
- François Guéranger, **Finance islamique : une illustration vers une finance éthique**, Edition DUNOD, Paris, 2009.
- Genévrièrè Cause-Broquet, **La finance islamique**, Edition Revue Banques, Paris, 2012.
- Gérard Rouyer, **La banque et l'entreprise**, Edition la revue banque, Paris, 1996.
- Luc Bernet Rolland, **Principes de techniques bancaires**, Edition Dunod, Paris, 2002.
- Mahmoud A. El-Gamal, **La banque et la finance islamique**, Edition groupe de Boeck, Bruxelles, 2012.
- Mazars hadj Ali, **Finance islamique : regard(s) sur une finance alternative**, Edition MAZARS, Blida, 2011.
- Michel Ruimy, **La finance islamique**, Edition Afreraud Franel, Paris, 2008.
- Philippe Monnier, **Les techniques bancaires**, édition DUNOD, Paris, 2008.
- Philippe SIMON, **Le financement des entreprises**, Edition DALLOZ, paris, 1961.
- Saïdane Dhafer, **La finance islamique à l'heure de la mondialisation**, Edition Revue Banques, 2011.
- Tidiani Sidibi, **L'essentiel du management d'une banque commerciale**, Edition le Harmattan, Paris, 2016.
- سامي بن إبراهيم السويلم، أصول التمويل الإسلامي، البنك الإسلامي للتنمية، الرياض، 2001.
- شوقي بورقية، التمويل ني البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، عمان، 2013.
- محمد أحمد الخضيرى، البنوك الإسلامية، انبراك للنشر والتوزيع، القاهرة، 1997.

○ **Revues :**

- Elmelki Anas, **Le Principe de Partage des Profits ou des Pertes dans le cadre des banques Islamiques : Illustration modélisée des contrats de financement participatifs Moudharaba et Moucharaka**, Global Journal of Management and Business Research, vol 11, Issue 11,2011.
- J-B Desquilbet, **La banque et la gestion des Institutions Financières**, Université d'Orléans, 2004.
- Karin PLUME, **l'essentiel sur le crédit à la consommation**, édition la finance pour tous, Paris ,2011
- Khan R.S, **An Economic Analysis of a PLS model for the Financial Sector**, Pakistan Journal of Applied Economics, vol 3,N2, 1984.
- Mansour FAYE, Mansour NDIAYE, **Les produits financiers islamiques : contribution à la diversification du paysage de la microfinance au Sénégal**, Atelier d'écriture sur la microfinance au Sénégal, Dakar, 2011.
- Mohamed Ali Chati, **Analyse comparative entre la finance islamique et le capital-risque**, études en économie islamique, Vol.4, No.1, Janvier 2010.
- Wadi MZID, **La Finance islamique : Principes fondamentaux et apports potentiels dans le financement de la croissance et du développement**, Economica Agendas of Islamic Actors, Tunis.
- **Introduction aux techniques islamiques de financement**, séminaire n37, institut islamique de recherches et de formation, Nouakchott, 1992.

• محمد الدقوقي، برامج الخير للتمويل الشخصي، مركز الدراسات المالية والمصرفية، البنك السعودي الأمريكي،

السعودية، 2003.

○ **Thèses et mémoires :**

- Abdelbari EL KHAMLICHI, **Éthique et performance : le cas des indices boursiers et des fonds d'investissement en finance islamique**, thèse pour l'obtention du titre de Docteur en Sciences de Gestion, Université d'Auvergne, Auvergne, 2012.
- Abdel-Maoula CHAAR, **La structuration des stratégies au sein de champs en voie d'institutionnalisation : le cas des banques islamiques au Liban**, Thèse de doctorat, université Paris-Est, Paris, 2011.
- Amri Malika, **la spécificité des contrats de financements dans les banques islamiques**, mémoire de Master 2 en droit internationale et comparé, université de Toulouse, Toulouse, 2009.
- Astitou Yacine, **Pourquoi les banques islamiques ont-elles moins souffert de la crise économique en comparaison aux banques classiques ?**, Louvain School of Management, thèse de master 2 en sciences de gestion, Université catholique de Louvain, Louvain, 2015.
- Asma BENAHMED TERKMANI, **évaluation de la performance bancaire : modélisation théorique et vérification empirique**, thèse de doctorat, EHEC Alger, Alger, 2016.
- Benlakhhal Nawal, **la gouvernance de la banque islamique, mémoire de magister en management**, Université d'Oran, Oran, 2014.
- El Mehdi MADJIDI, **La finance islamique et la croissance économique : quelles interactions dans les pays de MENA ?**, thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Pau et des Pays de l'Adour, Bordeaux, 2016.
- Issouf Soumaré, **La pratique de la finance islamique**, Université Laval, Québec, 2009.
- Karim Cherif, **LA FINANCE ISLAMIQUE : Analyse des produits financiers islamiques**, Travail de Bachelor HES, Haute Ecole de Gestion de Genève (HEG-GE), Genève, 2008.

○ **Sites Web :**

- www.assaif.org (consulté le 21.03.2017 à 23 :52)
- http://www.doctrine-malikite.fr/L-istisna-et-le-Salam_a123.html (consulté le 19.04.2017 à 12 :04)
- <http://www.journaldunet.com/business/pratique/dictionnaire-economique-et-financier> (consulté le 23.04.2017 à 2 :30)
- www.lesclesdelabanque.com (consulté le 14.03.2017 à 9 :47)
- www.mataf.net (consulté le 12.04.2017 à 15 :20)
- <http://pret-hypothecaire.ooreka.fr/comprendre/credit-hypothecaire-definition> (consulté le 28.03.2017 à 19 :17)
- www.service-public.fr/particuliers (consulté le 05.03.2017 à 22 :56)
- <http://www.zebank.fr/banques/les-differents-types-de-banques> (consulté le 28.02.2017 à 21 :45)
- <http://www.zebank.fr/banques/le-role-des-banques-dans-l-economie> (consulté le 1.03.2017 à 10 :30)
- www.alsalamalgeria.com (consulté le 03.02.2017 à 20 :36)

Annexes

Annexe 1 :



AL SALAM BANK
السلام بنك
Algeria الجزائر

دراسة	نسهيالت رقم 2017/033
-------	----------------------

نسهيالت جديدة	X	نسهيالت تأجيل	نسهيالت تأجيل	مؤونة نسهيالت	تأجيل ضمانات	تأجيل نسهيالت
---------------	---	------------------	------------------	------------------	--------------	---------------

سلطة القرار	لجنة التسهيلات
المنع امل اسم	XXXXXXXXXXXXXX
الطلب	تمويل متوسط المدى لمشروع السنتماري موضوعه انجاز وحدة صناعية الانتاج الرعالف الخضراء بطريفة الزراعة المائية و غرف تبريد بسعة 3000 م ³ ني ولبوة ورقلة، بقيمة 172,2 مليون دج.

توصية ادارة التمويلات

مشروع مبنثر (سابقة في الجزائر) مفيد للزراعة الجزائرية مع الربحية الوفيرة
وُعزز بتنمية الأنشطة المحملة الأخرى، زيادة على ذلك الملاءمة الأدبية للمنعامل من خلال
الذاتية وكفاءات الطارات المسيرة للمشروع التي تنتمي الطابع العائلي ، توصي إدارة التمويلات
بمايلي :

- تمويل اسنتيماري (مرابحات محلية + بيع اجل (ببالغ 176 مليون دج بهامش جديده لمدة 4 سنوات بما نيهها 12 شهرا فترة سماح) الأوتناء معدات الانتاج الزراعي و غرف التبريد (بالضمانات و الشروط التالية :
- رهن عقاري من الدرجة الاولى يغطي صافي التسهيلات
- الكفالة التضامنية للشركاء بصافي التسهيلات
- تجبير بوليصة تأمين ضد جميع المخاطر لصالح
- مدة التسهيلات 4 : سنوات بما نيهها 12 شهرا فترة
- طريفة السداد : اقساط ربع
- شهادة جبايية و شبه
- تعبئة التسهيلات بعد الانتهاء من اشتغا انجاز وحدة الانتاج المائية و ايداع تقرير خبير

المصرف

Annexe 2:

xxx 2016 / تسهيالت رقم دراسة طلب				
نمذبة نسههالت	نهدبل ضمانات <input type="checkbox"/>	تسهيالت مؤقنة X	نهدبل نسههالت <input type="checkbox"/>	ناحدهد نسههالت <input type="checkbox"/>
لجنة النسههالت				سلطة القرار
xxxxx				اسم المتعامل
30% مليون دج بنأمن نقدي 260 مليون يورو أو ما يعادل 2.3. نده اعنماد مسنندي لمرة واحدة بؤمة عند الفده، 30% عند ورود المسنندات و الباقي مرابحة لمدة 30 يوم بما نيه المصارف الجهركة.				الطلب
14/12/2016	ناريخ نؤدم الطلب	دالي ابراهيم 1601	الفرع	
19/10/2016	ناريخ فاح الحساب	xxxx	رقم الحساب	
26/01/2002	ناريخ بداية النشاط	82 مليون دج مزه 20 مليون دج رأس ما الشركة	حقوق الملكية	
المحدودة شركة ذات المسؤولية		اس نيراد الحدهد	النشاط الرئيسي	
منطقة				العنوان
G51	رمز القطاع	اس نيراد الحدهد	النشاط الرئيسي	
/	الصرنف التجاري			
المالي المراجعة			مسؤول العالقة	

نوصية مسؤول العالقة	
<p>ببلاغ 2.3 مليون يورو أو ما يعادل 260 مليون دج بنأمن NR اس ننادا الى ما سبق، نوصي بالمؤفة على نده الاعنماد المسنندي نقدي % 60 عند الفده و الباقي ببده اجل لمدة 120 يوم.</p> <p>الشروط و الضمانات:</p> <p>رهن عقاري من الدرجة الاولى يغطي صافي اللتزامات ب % 100</p> <p>نأمن نقدي % 60 عند</p> <p>الفتح.</p> <p>النتفة/كفالقة سنده</p>	
<p>قرار لجنة : 2016/12/22 لجنة</p>	
<p>ذكر أعلاه، تقرر لجنة التسهيالت بده المعامل ما يلي : نظرا لما</p> <p>● نده اعنماد مسنندي لمرة واحدة ببلاغ 260 مليون دج بنأمن نقدي % 50 عند الفده موصو بشاركة لمدة 120 يوم .</p> <p>الشروط و الضمانات:</p> <p>رهن عقاري من الدرجة الاولى يغطي صافي اللتزامات ب % 100 بستوفي قبل ورود المسنندات</p> <p>الفعالة التضامنة للسرده مسسحة الشرفه باجمالي التسهيالت) غياب الشريك اليناني(</p> <p>نأمن نقدي % 50 عند الفده). مهنفر في الحساب(</p> <p>ح صفة المصرف من الرباح :</p>	

Annexe 3:

تسهيلات رقم 62							دراسة
طالب							
	تسهيلات جديدة	X	تسهيلات تأجيل	تسهيلات تأجيل	تسهيلات مؤجلة	تسهيلات ضمانات	تسهيلات تأجيل
لجنة التسهيلات							سلسلة الأوراق
SARL 00000							اسم المتعامل
يطلب اعلان عمل سرقف اعتمادات مسندة / بواص منحصر، التذناء التي الاناج مبلغ 245 مليون دج نقدي 20% عند الترح و الباقي مع المصاريف اجملكية مراتب اداة 04 سنوات مع 06 اشهر فترة سماح.							الطلب
اسم الشريك / المالك		صفة الشريك		الجنسية		نسبة الحصة	
/		مسير		جزائرية		80%	
/		شريك		جزائرية		20%	
الجمالي		-		-		100%	
الفرع		تاريخ تقديم الطلب		تاريخ التسليم		2016/11/28	
1603		تاريخ التسليم		تاريخ التسليم		/02/032017	
اسم المتعامل		SARL 00000		بداية النشاط		2013/12/25	
حقوق الملكية		يبلغ رأسمال الشركة 20 مليون دج		الشكل القانوني		شركة ذات مسؤولية محدودة	
رقم الحساب		9114		تاريخ فتح الحساب		2016/02/03	
النشاط الرئيسي		انتاج النسيج و الألياف الصناعات		رمز القطاع		G17	
				الصفحة التجارية		SILVER	
العنوان							الجزائر
مسؤول العلاقة		/		الدراسة و التحليل المالي		/	
نفاصل التسهيلات القوائم والمطلوبه من قبل المتعامل) بالمليون دينار جزائري							
نوع التسهيلات		الحالية		الرصيد		المطلوبة	
الجمالية		الجمالية		التامين الزمني		ملاحظات	
/بواص تحصيل سرقف اعتمادات مستندية		-		-		سنوات مع 06 اشهر نتية الجمركية مراتب اداة 04 و الباقي مع المصاريف سماح.	
إجمالي التسهيلات		-		-		245	
						245	

لجنة: 2017/03/02

قرار لجنة التسهيلات

نظرا لدفع المتعامل لشحن جزء من المعديات مزدر به (37 15% مليون دج) ، تقرر لجنة التسهيلات منح المتعامل ما يلي:
إعتماد مسنودي بمبلغ 208 مليون دج بأمين زدي 20% عند نتح و الباقي مع المصاريف الجمركية اعتماد إجاري
لمدة 4 سنوات بما فيها 12 شهرا نترة سماح التؤنء معدات انتاج.

بإضمانات و الشروط التالية:

- رهن عقاري من الدرجة الاولى ، يغطي 120% من صافي التسهيلات
 - رهن سندات اسشيمار بؤومة 20 مليون
 - كفالة الشخصية و التضامن لالشركاء بصافي التسهيلات المحنوحة
 - تامين زدي 20% : عند النتح زائد الرسم على التؤومة المضانة 19%
 - مدة التسهيلات 04 : سنوات بما فيها 12 شهرا نترة سماح
 - هامش الربح 09% : سنوي
- *بضاف الى مبلغ التمويل مصاريف التامين الشامل لغطية كامل مدة سداد التمويل و المصاريف الجبائية و كذا الجزئية الخاصة
بعمليّة السيراد ، مع توكيل وكيل العبور رسميا من طرف المصرف إلتمام عمليّة السيراد و استالم المعدات
موضوع التمويل وفقا للقوانين السارية و المعمو بها.

Annexe 4:



نسخة دراسة طلب	17/ XXX رقم
----------------	-------------

نسخة التجدد	نسخة التجدد	نسخة التجدد	نسخة التجدد	نسخة التجدد	نسخة التجدد	X	نسخة التجدد
-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	---	-------------

مجلس الدارة						سلطة الزرار
<p>يطلب المندع اعمل اعتماد ما يلي:</p> <p>1- مسنني لمرة واحدة بقيمة اجمالية 30 مليون دج ما يعادل 5 237 الف يورو بنأمن نقدي 20% عند النذح و الباقي اعتماد ايجاري زائد مصاريف التأمين الشامل على كامل مدة النمويل لمدة 3 سنوات بغرض اقنناء:</p> <p>مع اخذ بعين الال اعتبار 1€ = 125 دج / \$1 = 112 دج</p>						الطلب
المورد	الشكلية تاريخ النانورة	رؤم النانورة الشكلية	المبلغ (دج)	التمية	التعيين	
AN VLIET			18 000 000	02	طرات (TRACTEUR) ROUTIER MAN TGS 19440 BBS WW440CV	
			9 312 500	01	طرات (TRACTEUR) ROUTIER MAN TGS 19440 BBSWW440CV AVEC KIT HYDRAULIQUE	
SICAME TUNISIE	2016/12/01	PRO CHS0190/16	2 375 000	01	SR BENNE PRISMATIQUE V 20M3	
-	-	-	29 687 500	04	المجموع	
<p>2- تجيد النسخة للممنوحة له كما يلي:</p> <p>- تجيد سوف اعتمادات مسننذبة/ بوالص تحصيل مرائبات بمبلغ 850 مليون دج و 10% عند ورود المسننذات و المنيقي مرائبات لمدة 03 اشهر .</p> <p>- تجيد سنف اعتمادات مسننذية بالاطالع بمبلغ 200 مليون دج بنأمن زؤدي عند ورود المسننذات</p> <p>مع تطيق هامش ربحية نفضي 6%</p>						

اسم الشريك / المالك	صفة الشريك	الجنسية	نسبة الحصة	الأقدمية في الشركة
	شريك مسير	جزائرية	25%	منذ نشأة الشركة
	شريك مسير	جزائرية	25%	منذ نشأة الشركة
	شريك مسير	جزائرية	25%	منذ نشأة الشركة
	شريك مسير	جزائرية	25%	منذ نشأة الشركة
الإجمالي			100 %	

الفرع	سطح	تاريخ توديم الطلب	18/12/2016
حقوق الملكية	144 مليون دج (1,8 مليون دولار) بما فيها 103,5 مليون دج رأسمال الشركة	تاريخ السبالم	08/01/2017
		بداية النشاط	23/04/2002
		الشكل القانوني	شركة ذات المسؤولية محدودة
رقم الحساب		تاريخ فتح الحساب	17/01/2012
النشاط الرئيسي	استيراد الخشب و البين	رمز القطاع	G51
		التصنيف التجاري	Gold
العنوان			
مسؤول العالمة	XXXXXXXX		

نفاصل النسب المالية (بالملليون دج) بتاريخ 2017/01/08						
نوع النسب المالية	الحالية	الرصيد	المطلوبة	الإجمالي	تأمين نقدي	الملاحظات
مسندة/مراجعات اعتمادات	1050	500	1050	1050	25%	اشهر 3 الباقى مراجعات باءة
ابطال اعتمادات					15%	الباقى عند ورود اماس تندات
اعتماد اجباري	-	6,3	30+	36,3	25%	باءة 03 سنوات
إجمالي المباشرة	1050	506,3	30+	1086.3		