

**République Algérienne Démocratique Et Populaire**  
**Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique**  
**Université mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou**  
**Faculté des sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion**  
**Département des sciences Financières et comptabilités**



## *Mémoire fin de cycle*



*En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences  
Financières et comptabilité  
Spécialité : Finance de l'Entreprise  
Thème :*

*Analyse comparative des banques classiques et islamiques :  
Fonctionnement, réglementation et performance  
Cas : BNA Tizi-Ouzou Agence 1220.*

**Présenté par:**

**M. SALL Amadou Mamadou**

**Dirigé Par :**

**Mme. LIMANI Ratiba**

### *Membres du jury :*

**Présidente : Mme. KOUDACHE Lynda. MAA. UMMTO.**

**Examinatrice: Mme. REMIDI Djoumana MAA UMMTO.**

**Rapporteuse : Mme. LIMANI Ratiba. MAA UMMTO**

*date de soutenance le : 30/06/2025*

**Promotion 2025**

# ***Remerciements.***

*Avant tout, je remercie Dieu le tout puissant, qui par sa grâce m'a permis d'arriver au bout de mon effort, en me donnant la santé, la volonté, le courage et la force pour accomplir ce travail;*

*Ce mémoire n'aurait jamais pu voir le jour sans le soutien de mes parents, dont je tiens à les remercier particulièrement ;*

*Je tiens également à exprimer ma reconnaissance à Mme LIMANI, pour avoir accepté de diriger ce travail. Son soutien, ses compétences et sa clairvoyance, m'ont été d'une aide inestimable ;*

*Mes vifs remerciements vont également aux membres du jury, pour avoir l'intérêt qu'ils ont porté à ma recherche en acceptant d'examiner mon travail et de l'enrichir par leurs propositions ;*

*Par ailleurs, je remercie mon encadrante de stage Mlle MANSEUR Sarah de l'agence Finance Islamique de la BNA, pour tout l'aide qu'elle m'a apportée, et son temps qu'elle m'a donné ce travail lors des discussions ou des entretiens ;*

*Enfin, je tiens à remercier mon cher frère Mr SALL Ibrahima, ainsi toutes les personnes qui ont participé de près ou de loin à l'accomplissement de ce travail.*

***Merci***

# *Dédicace.*

*Je dédie ce modeste travail :*

*A mes chers parents qui ont consacré leurs  
jeunesses et toute leur force pour ma réussite.*

*A mes frères, mes sœurs et à toute la Famille.*

*A mes proches grands et petits.*

*A Tous mes amis*

*A tous ceux qui ont participés de près ou de  
loin pour la réalisation de ce travail.*

*Amadou*

### *Liste des abréviations*

**FI** : Finance Islamique

**OCI** : l'Organisation de la conférence islamique

**BDI** : Banque Islamique du Développement

**BNA** : Banque Nationale d'Algérie

**PPP** : Participation aux Pertes et aux Profits

**IRG** : Impot sur le Revenu Global

**CBSB** : Comité de Bale pour la Supervision des Banques

**GHOS** : Groupe des Gouverneurs et des Responsables du Contrôle Bancaire

**IFI** : Institutions Financières Islamiques

**AAOIFI** : Accounting and Auditing Organization International for Financial Institutions

**MASB**: Malaysian Accounting Standard Bord

**IFSB**: Islamic Financial Service Bord

**FAS**: Financial Accounting Standard

**IFRS**: International Financial Reporting Standards

**PER**: Price Earnings Ratio

**IRR**: Internal Rate of Return

**PMP**: Petites et Moyennes des Entreprises

**TPPMP** : Très petites, petites et moyennes des entreprises

**MI** : Mourabaha Immobilier

**MA** : Maurabaha Automobile

**ME** : Mourabaha Equipement

### *Glossaire des mots arabes*

**Charia** : C'est l'ensemble des instructions divines contenues dans le Coran et la Sunnah et englobe tous les aspects de la religion musulmane, y compris les croyances et les règles de conduite.

**Coran** : Livre saint des musulmans

**Fiqh** : Signifie comprendre/s'instruire. Il se traduit par « droit musulman » ou « jurisprudence islamique ».

**Gharar** : Désigne toute transaction de probable dont l'existence ou les caractéristiques ne sont pas certaines, en raison du manque d'informations ou l'ignorance des éléments essentiels de la transaction à l'une des parties, ou l'incertitude d'une partie contractante à honorer le contrat.

**Hadith** : Communication orale du prophète Mohammed (SAWS) et par extension un recueil qui comprend l'ensemble des traditions relatives à ses actes et à ses paroles.

**Halal** : Licite, légal

**Haram** : Illicite, illégal

**Ijara** : Contrat par lequel un bien et/ou un service est loué sous forme de crédit-bail avec une possibilité d'achat à la fin du contrat.

**Ijmâ** : Résultante de la compréhension, de l'interprétation et de l'application du Coran et de la Sunnah.

**Islam** : C'est la dernière des religions monothéistes, révélée au 7ème siècle après le Christianisme et le Judaïsme.

**Istihsan** : Istihsan est un terme arabe de droit musulman que l'on traduit par principe de préférence. Dans son sens littéral, cela signifie « considérer quelque chose de bien ». Les savants musulmans peuvent l'utiliser pour exprimer leur préférence pour des jugements particuliers de la loi islamique sur d'autres possibilités.

**Istisnaa** : Contrat à terme, dans lequel l'acheteur paie un bien dont la fin de sa construction/fabrication et sa livraison sont ultérieures.

**Maslaha** : Intérêt général

**Maysir** : Spéculation, jeu de hasard interdit en Islam. Pratique dans un contrat par lequel le droit des parties contractantes dépend d'un événement aléatoire.

**Moucharaka** : Contrat créant une joint-venture dans laquelle les deux parties fournissent des capitaux d'investissement et des compétences entrepreneuriales et du travail.

**Moudharaba** : Contrat créant une joint-venture dans laquelle une partie fournit le capital financier et l'autre fournit le capital entrepreneurial et travail.

**Moudharib** : Apporteur de capital travail dans un contrat *moucharaba*.

**Mourabaha** : Contrat de vente avec paiement différé, dont le coût et la marge bénéficiaire sont connus d'avance entre l'acheteur et le vendeur.

**Oulémas** : Un ouléma ou uléma est un théologien, généralement sunnite, de l'islam. Il n'est pas l'équivalent d'islamologue. Dans le monde chiite duodécimain, on parle plutôt de hodjatoleslam.

**Oumma** : L'oumma, ou ummat, est la communauté des musulmans, indépendamment de leur nationalité, de leurs liens sanguins et des pouvoirs politiques qui les gouvernent. Le terme est synonyme de ummat islamiyya, « la nation islamique ».

**Qard Hassan** : Prêt qui est remboursé à la fin de la période convenue sans intérêt ni tout autre type de surplus.

**Qimar** : Jeu de hasard. Pratique interdite par l'islam

**Rab-el-mal** : Apporteur de capital financier dans un contrat *moucharaba*.

**Ribâ** : Intérêt, usure. Désigne tout type de surplus (monétaire ou autre) exigé par un prêteur à son emprunteur.

**Salam** : Contrat à terme, dans lequel l'acheteur paie une marchandise dont la livraison est ultérieure.

**Sourate** : Une sourate est, en son sens coranique, une unité textuelle non délimitée du Coran ou, en son sens plus tardif, une unité fixe souvent traduit par « chapitre » par comparaison avec les chapitres de livre de la Bible, bien qu'à la différence que les sourates ne sont pas dans le Coran en ordre chronologique.

**Sukuk** : Equivalent d'obligations, ils confèrent un droit de propriété sur les actifs de l'émetteur et leur porteur reçoit une partie du profit attaché au rendement de l'actif sous-jacent. Ainsi, l'intérêt est remplacé par un profit prévenu à l'avance.

**Sunna** : Faits et dits du Prophète Mohamed (Que la paix et la bénédiction de Dieu soient sur lui), Histoire de la vie du Prophète.

**Takafoul** : Assurance islamique ; elle prend la forme d'une assurance coopérative avec mise en commun des fonds, selon le principe de l'assurance mutuelle

**Tawarouq** : Equivalent de la titrisation.

**Wakala** : Contrat par lequel une personne (physique ou morale) est chargée de réaliser des investissements pour le compte d'un client qui paie en contrepartie une rémunération indexée sur les résultats.

**Waqf** : Donation faite à perpétuité à une œuvre d'utilité publique, pieuse ou charitable

**Zakat** : Aumône obligatoire que tout musulman, qui possède pendant une année lunaire la valeur du *Nissâb*, doit s'acquitter de 2,5% du montant total de ses biens en vertu des règles de solidarité instituées par l'Islam.

### ➤ *Liste des tableaux*

<b>Tableau N°01</b> : Comparaison du compte courant de la banque islamique et de la banque conventionnelle.....	<b>23</b>
<b>Tableau N°02</b> : Les différences du compte épargne de la banque islamique et de la banque conventionnelle.....	<b>24</b>
<b>Tableau N°03</b> : Les différences entre prêt traditionnel et financement islamique.....	<b>36</b>
<b>Tableau N°04</b> : liste des abréviations et des significations utilisées : .....	<b>73</b>
<b>Tableau N°05</b> : simulation Mourabaha équipement. ....	<b>94</b>
<b>Tableau N°06</b> : conditions du financement de "la mourabaha équipement". ....	<b>94</b>
<b>Tableau N°07</b> : Résultat de la simulation.....	<b>95</b>

### ➤ *Liste des figures*

<b>Figure N°02</b> : Le contrat Moudharaba .....	<b>26</b>
<b>Figure N°02</b> Le contrat Moucharaka.....	<b>28</b>
<b>Figure N°03</b> : Le contrat Mourabaha .....	<b>29</b>
<b>Figure N° 04</b> : le contrat Tawarouk.....	<b>31</b>
<b>Figure N°05</b> : Le contrat Salam .....	<b>32</b>
<b>Figure N°06</b> : Le contrat Istisna' .....	<b>33</b>
<b>Figure N°07</b> : Le contrat Ijara .....	<b>35</b>
<b>Figure N° 08</b> : le passage de Bâle II à Bâle III. ....	<b>54</b>
<b>Figure N°09</b> : le ratio de solvabilité bancaire selon Bâle III. ....	<b>55</b>
<b>Figure N°10</b> : Organigramme de la Banque Nationale d'Algérie. ....	<b>72</b>

<i>Remerciements.</i> .....	I
<i>Dédicace.</i> .....	II
<i>Liste des abréviations</i> .....	III
<i>Glossaire des mots arabes</i> .....	IV
<i>Liste des tableaux et figures</i> .....	V
<i>Sommaire</i> .....	VI
<i>Introduction générale</i> .....	01

### *Chapitre 1 Les banques islamiques et classiques*

<b>Introduction</b> .....	<b>04</b>
Section 01 : Fonctionnement de la banque conventionnelle .....	05
Section 02 : Le fonctionnement de la banque islamique .....	14
<b>Conclusion</b> .....	<b>43</b>

### *Chapitre II : La réglementation des banques classiques et islamiques*

<b>Introduction</b> .....	<b>45</b>
Section 1 : Le cadre réglementaire des banques classiques .....	45
Section 2 : Cadre réglementaire des banques islamiques.....	56
Section 03 : La réglementation prudentielle des comptes d'investissement participatifs .....	64
<b>Conclusion</b> .....	<b>68</b>

***Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la  
Banque Nationale d'Algérie (BNA)***

Section 01 : La BNA et les produits islamiques.....	69
Section 02 : Le traitement et fonctionnement des produits islamiques au sein de la BNA ...	80
<b>Conclusion.....</b>	<b>98</b>
<b><i>Conclusion générale</i> .....</b>	<b>100</b>
<b><i>Bibliographie</i> .....</b>	<b>103</b>
<b><i>Annexes</i> .....</b>	<b>109</b>
<b><i>Table des matières</i> .....</b>	<b>117</b>
<b><i>Résumé</i> .....</b>	<b>124</b>

# *Introduction générale*

## Introduction générale

---

La finance islamique a connu une expansion remarquable ces dernières années et s'est imposée comme un acteur incontournable dans le paysage financier mondial. Considérée comme une finance qui favorise une répartition juste et équitable des revenus et des richesses en se basant sur les principes éthiques et juridiques de l'islam, elle propose une alternative crédible aux pratiques financières conventionnelles. Bien qu'elle ait fait preuve d'une certaine résilience et solidité pendant la crise de 2008, elle n'en demeure pas moins exposée à des risques susceptibles de menacer la stabilité de son système. Consciente de ces défis, la communauté financière internationale s'attelle à élaborer un cadre intégré de gestion des risques adapté à ce modèle financiers participatifs.

La première intégration des préceptes islamiques dans le financement aurait commencé en Malaisie en 1962, en créant le fond « Pilgrim's Management Fund » afin de permettre aux citoyens le pèlerinage à la Mecque. En 1963, la première banque islamique a été créée à "Mit Ghamar" en Egypt. Ahmed Al Naggar a créé une caisse d'épargne dont les recettes étaient destinées à financer des projets agricoles. Elle a attiré de nombreux dépôts mais le succès de cette institution a fortement été remis en cause par les autorités égyptiennes et en 1972 le gouvernement socialiste du président Nasser nationalisa la banque devenant ainsi la Nasser Social Bank. Ces deux premières expériences qui avaient essentiellement un objectif de développement des populations défavorisées, restaient cloisonnées au niveau local. En effet, le véritable lancement des financements conformes à la loi islamique, était achevé au début des années 1970. Toutefois, "*l'Organisation de la Conférence Islamique*" (OCI) créée en 1970, décida la création de "*la Banque Islamique du Développement*" (BID) en 1973. Basée à Djeddah, deuxième ville d'Arabie Saoudite, la BID a été fondée par quatre États membres fondateurs : l'Arabie Saoudite, la Libye, les Emirats Arabes Unis et le Koweït. Sa vocation est d'être la banque de développement des régimes islamiques et de participer à de grands projets. C'est durant cette période que les pays, constituant la République islamique, ont totalement islamisé leur système financier : le Pakistan en 1979 puis le Soudan et l'Iran en 1983.

Le secteur bancaire est un pilier fondamental dans l'économie mondiale. Il assure la médiation entre l'épargne et l'investissement, tout en garantissant la fluidité des échanges financiers. Ce secteur, qui englobe une diversité d'institutions et de pratiques, est structuré selon plusieurs modèles, chacun ayant ses propres spécificités. Parmi ces modèles, les banques classiques et les banques islamiques constituent deux systèmes majeurs, chacun ayant ses fondements et son cadre de fonctionnement distincts. Les banques classiques

## Introduction générale

---

reposent sur les principes du système financier conventionnel, tandis que les banques islamiques se basent sur des principes issus de la loi islamique, ou charia.

L'étude des banques islamiques et classiques est d'une importance capitale dans un contexte mondial où la finance islamique connaît une expansion rapide. En Algérie, la coexistence de ces deux modèles financiers présente un intérêt particulier, car les banques islamiques se sont installées dans un environnement où la majorité de la population est musulmane et attache une grande importance aux principes de la charia. La Banque Nationale d'Algérie (BNA), en tant qu'acteur majeur du secteur bancaire classique, permet de comprendre comment ce modèle interagit avec le système bancaire Islamique à travers son agence de finance islamique et comment ces interactions affectent l'économie nationale.

### *Problématique*

La problématique centrale de ce mémoire peut être formulée ainsi : **Quelles sont les différences en termes de fonctionnement, de réglementation et de performance entre les banques islamiques et classiques à travers la fenêtre islamique de la Banque Nationale d'Algérie (BNA) de Tizi Ouzou ?**

Cette question soulève plusieurs sous-questions :

- Comment les banques islamiques et classiques fonctionnent-elles sur le plan opérationnel et financier en général ?
- Quelles sont les principales différences dans leurs réglementations ?
- Quel est l'impact sur la performance des banques classiques et islamiques ?

Pour répondre à ces questions, ce travail est structuré en trois chapitres principaux :

-Le premier chapitre présente les bases théoriques et pratiques des banques islamiques et classiques. Il analyse leurs principes fondamentaux, leurs mécanismes de financement et les différences qui existent entre ces deux systèmes bancaires. Ce chapitre permet de poser le cadre de compréhension des deux modèles, tout en mettant en lumière leurs spécificités ;

-Le deuxième chapitre, permet de poser le cadre de réglementation des deux modèles, tout en mettant en lumière leurs spécificités ;

-Un troisième chapitre qui se consacre sur l'étude de cas de l'Agence Finance Islamique de la Banque Nationale d'Algérie (BNA). Une comparaison avec les banques classiques est

## **Introduction générale**

---

effectuée pour mieux comprendre le fonctionnement, la réglementation et la performance du système bancaire islamique en Algérie.

# *Chapitre 1*

## *Les banques islamiques et classiques : Cadre théorique*

## Introduction

Le secteur bancaire est essentiel pour l'économie mondiale. Les banques classiques et islamiques représentent deux approches distinctes de la gestion des ressources financières. Bien que leur objectif ultime soit similaire — faciliter l'allocation du capital et soutenir le développement économique —, elles diffèrent de manière significative en termes de principes et de pratiques. Les banques classiques, fondées sur des principes économiques traditionnels, sont dominées par l'utilisation d'intérêts et de mécanismes financiers sophistiqués. En revanche, les banques islamiques se basent sur la charia, qui interdit le recours à l'intérêt et prône des transactions fondées sur l'éthique et la justice sociale. Ce chapitre explore le fonctionnement et la performance de ces deux types de systèmes bancaires, ainsi que les différences qui les caractérisent, en mettant en lumière l'importance de chacune dans le financement de l'économie mondiale.

## Section 01 : Fonctionnement de la banque conventionnelle

La banque joue un rôle important dans l'économie, et ce en collectant des fonds et en les distribuant sous forme de crédits. Dans cette section, nous allons voir différentes définitions de la banque, son rôle ainsi que ses différentes ressources.

### 1. Définition de la banque

D'après le petit Larousse, le mot « Banque » signifie « une entreprise qui avance des fonds, en reçoit les intérêts, escompte les effets, facilite les paiements par des prêts »<sup>1</sup>. L'origine du mot remonte au XVI<sup>ème</sup> siècle, le mot banque ou « bank » provient du german, mais aussi d'une manière indirecte de l'ancien italien « banco », qui désignait une table sous forme de comptoir sur laquelle s'asseyaient les échangeurs en plein public pour prêter de l'argent contre des intérêts, échanger les monnaies des autres pays, et généralement faire le commerce de l'argent. Les premiers banquiers de cette époque sont les changeurs. Au 11<sup>ème</sup> siècle, les Lombards introduisent de nouvelles techniques financières et marquent l'histoire de la banque.<sup>2</sup> Le mot "banque" dérive de l'italien "banca" qui désigne un banc en bois sur lequel les changeurs du Moyen Âge exerçaient leur activité.

Selon la Loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit : « est considérée comme banque, toutes entreprises ou établissements financiers qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement les opérations de réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci »<sup>3</sup>.

- La banque peut également réaliser des activités connexes<sup>4</sup> :
- Les opérations de change ;
- Les opérations sur or, métaux précieux et pièces ;
- Le placement, la souscription, l'achat, la gestion, la garde, et la vente de valeurs mobilières et de tout produit financier ;
- Le conseil et l'assistance en matière de gestion de patrimoine ;
- Le conseil et l'assistance en matière de gestion financière, ingénierie financière et d'une manière générale tous les services destinés à faciliter la création et le développement des entreprises, sous réserve des dispositions législatives relatives à l'exercice illégal de certaines professions ;

---

<sup>1</sup> Dictionnaire Le petit Larousse 1989

<sup>2</sup> MONNET, P. Technique bancaire-historique, 2007, P.2

<sup>3</sup> Loi 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit

<sup>4</sup> MONNIER, P., & MAHIER-LEFRANCOIS, S. Les techniques bancaires en 52 fiches (éd. 2). Paris : Dunod.2010, P. 03

## Chapitre 1 : Les banques islamiques et classiques : cadre théorique

---

Les opérations de location simple de biens mobiliers ou immobiliers pour les établissements habilités à effectuer des opérations de crédit-bail.

CHEHRIT K. définit la banque comme « une entreprise qui fait profession habituelle de recevoir du public, sous forme de dépôts ou autrement, des fonds qu'elle emploie pour son propre compte en opération d'escompte, en opération de crédit ou en opérations financières »<sup>1</sup>

Il apparaît donc que la banque stricto sensu peut être définie par les quatre éléments suivants<sup>2</sup> :

- D'une part, la banque reçoit des fonds du public, à titre de dépôts ou autrement ;
- D'autre part, l'activité doit être assumée par la banque, ce qui exclut de la définition les commissionnaires et courtiers ;
- En outre, la banque utilise les fonds reçus à des opérations variées, parmi lesquelles toutes les opérations de crédit sont possibles ;
- Enfin, la banque dispose d'un monopole dans la réception des dépôts à vue ou à moins de deux ans (ceci dans un but évident de protection des déposants).

DUPOY C. 1981 ; Quant à lui dit que « les banques sont des entreprises et établissements qui font profession habituelle de recevoir du public, sous forme de dépôt et ou autrement des fonds qu'ils emploient pour leurs propres comptes en opérations d'escompte, en opérations de crédits ou en opération financières. »

Louis F. et Norbert H. 1989 ; définissent la banque comme « une institution financière qui fait le commerce des capitaux .C'est elle qui fait fructifier l'argent des capitalistes toute en leur évitant les différentes charges de gestion d'une fortune .C'est elle aussi sous diverses formes, avec ou sans garanties apporte l'aide de ses capitaux ou de son crédit au commerçant et ou aux industriels qui peuvent ainsi donner de l'extension à leurs affaires à traverser parfois les périodes critiques.»

### 2. Le rôle de la banque

La banque remplit une multitude de fonctions, depuis la gestion des moyens de paiement jusqu'à la création de monnaies<sup>3</sup> :

- **Gérer les moyens de paiement** : Seules les banques peuvent rendre ce service ;

---

<sup>1</sup> CHEHRIT, K. Techniques et pratiques bancaires financières et boursières. Alger : Grand Alger Livres, 2003 P.149

<sup>2</sup> VERNIMMEN, P. Gestion et politiques de la banque. Paris : Dalloz, 1981 P. 09

<sup>3</sup> HADDAD, S., & MOKHTARI, S. Comprendre la banque : Organisation et fonctionnement. Pages Bleues Internationales, 2015 P. 6

## Chapitre 1 : Les banques islamiques et classiques : cadre théorique

---

- **Assurer la sécurité des transactions financières** malgré la dématérialisation des titres. Il faut que le vendeur soit bien payé pour le titre vendu, l'acheteur débité pour l'achat et les titres en sécurité ;
- **Accorder des crédits** : l'activité de crédit est très encadrée et elle est exercée selon des modalités contrôlées ;
- **Drainer l'épargne** : une partie de l'épargne sert à consentir des crédits, une autre partie est placée pour votre compte dans des produits financiers. Les banques n'ont pas le monopole de cette fonction mais elles sont de plus en plus présentes dans ce secteur, à la fois parce qu'elles distribuent des produits de plus en plus nombreux et variés et parce qu'elles sont organisées en groupes qui intègre toutes les fonctions ;
- **Intermédiaire sur les marchés financiers** : ce rôle est très important, il est lié au précédent. Pour gérer l'épargne, la banque sert d'intermédiaire sur les marchés financiers ;
- **Le conseil** : il faut distinguer le conseil aux particuliers et le conseil aux entreprises.

Le premier est rarement payant (sauf s'agissant de très grosse fortune). Mais le second est une activité bien plus importante et lucrative ; il existe même des banques qui en vivent de ça...

### 3. Mécanismes de fonctionnement de la banque conventionnelle

Le travail bancaire traditionnel est basé sur un certain nombre de fondements qui régissent ses diverses activités et déterminent la nature de son travail et ces fondements peuvent être résumés dans les points suivants :

#### 3.1 Argent de base

Les banques traditionnelles considèrent l'argent comme une marchandise, ce qui fait d'elle l'objet du commerce. Elles traitent de l'argent en vente et en achat en émettant un ensemble de passifs financiers préférés par les prêteurs à des taux d'intérêt bas, puis en l'employant dans des actifs préférés par les emprunteurs à un rendement d'emploi plus élevé que le taux d'intérêt payé aux déposants.

#### 3.2 Taux d'intérêt

Le taux d'intérêt payé par la banque traditionnelle sur les dépôts et ceux qu'elle prend des prêts est le prix payé ou reçu pour l'utilisation de l'argent, et ce taux est considéré aux yeux des économistes capitalistes comme le système nerveux du système bancaire. Le taux d'intérêt est l'un des mécanismes les plus importants des banques traditionnelles dans le financement de la croissance et l'expansion, l'augmentation du taux d'intérêt augmentera le

volume des dépôts, c'est-à-dire l'épargne et ainsi augmenter la capacité de la banque à accorder du crédit.

### 3.3 Diversification financière

Les banques traditionnelles obtiennent des fonds de diverses sources et à échéances différentes auprès des déposants et redistribuent les échéances des dépôts et les convertissent en emplois à court, moyen et long terme recherchés par les emprunteurs clients. Les banques font cette diversification afin de contrer les risques de prêt et d'investissement en finançant de nombreux actifs caractérisés par des rendements et des risques diversifiés, et ce processus s'appelle diversification financière, ce qui contribue à répartir le risque et le rendement de plus d'un actif afin de maximiser le rendement attendu

## 4. Les motifs de bancarisation des clients

L'acte d'ouverture d'un compte bancaire au sein d'une banque est un besoin qui défère d'une personne à une autre, ce besoin peut être<sup>1</sup> :

### 4.1 La recherche de sécurité

C'est le cas pour un individu qui souhaite sécuriser son argent en la transformation de la monnaie fiduciaire à la monnaie scripturale.

### 4.2 La recherche de l'estime de soi

En effet, ouvrir un compte bancaire et être détenteur d'une carte de guichet présente un peu plus la perception des gens.

### 4.3 Une nécessité

C'est un besoin qui émane d'un stimulus individuel et social. En effet, l'ouverture d'un compte bancaire est devenue de plus en plus une nécessité pour les citoyens détenteurs et également, non-détenteur de revenus. Cette nécessité peut apparaître aussi chez le futur acquéreur d'un logement, voiture ou simple crédit de consommation en quête de financement.

### 4.4 Une exigence

Pour les entreprises, C'est une exigence d'avoir un compte courant, voire plusieurs, pour la bonne conduite des opérations commerciales et le financement de l'activité. L'ouverture d'un compte peut être également une exigence pour les particuliers, c'est le cas des abonnements de téléphone mobile, ici le compte bancaire est considéré Comme une garantie.

---

<sup>1</sup> PUPION, P. C. *Economie et gestion bancaire*. Paris : Dunod. 1999, P.107

### 4.5 Un investissement

C'est le cas des clients ou entreprises, qui désirent faire fructifier leur capital liquide en le déposant dans les comptes bloqués, (épargne ou dépôt à terme) en contrepartie d'un intérêt après une durée déterminée.

### 5. Les ressources de la banque

Ils existent deux catégories de ressources qui sont les ressources internes et les ressources externes.

#### 5.1 Ressources internes

##### 5.1.1 Le capital

Le capital représente la première ressource de la banque, il montre la solidité de la situation financière de la banque. Il constitue les sommes apportées par les propriétaires de la banque ou les actionnaires lors de la constitution du capital au début de la création de la banque, ainsi que toute augmentation ou diminution qui pourraient survenir au cours des périodes subséquentes. Le capital contribue à créer la confiance chez les clients de la banque, en particulier ceux qui ont des dépôts, puisque le capital détermine la valeur de la garantie sur laquelle s'appuient les déposants contre les changements qui se produisent dans la valeur des actifs dans lesquels la banque investit son argent.<sup>1</sup>

##### 5.1.2 Les réserves

Ce sont des sommes prélevées sur les bénéfices de la banque au cours des années d'activités. Elles sont réparties en réserves obligatoires et réserves facultatives :

##### 5.1.3 Réserve obligatoire

Ce sont les avoirs que les établissements de crédit doivent déposer auprès de la Banque Centrale à un compte non rémunéré. Leur volume est lié exclusivement au montant des dépôts reçus par l'établissement de crédit, indépendamment du volume des crédits consentis.

##### 5.1.4 Réserve facultative

Il s'agit de réserves dont le montant est laissé au libre choix des associés réunis en assemblée générale.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>DEKEUWER-DEFOSSEZ, F. *Droit bancaire*. Paris : Dalloz.1995, P. 15

<sup>2</sup> Que sont les réserves d'une société ? | Assistant-juridique.fr. Disponible sur <https://www.assistantjuridique.fr/reserves.jsp>. Consulté le 19/03/2025

### 5.1.5 Allocations

Sommes imputées au total des bénéfices réalisés à la fin de l'exercice, dans le but de confronter les circonstances indésirables qui peuvent survenir, elles sont principalement constituées des provisions pour impôts et provision pour créances douteuses.

### 5.1.6 Bénéfices non distribués

Les bénéfices non répartis sont le montant des bénéfices restants après que l'entreprise a payé tous ses coûts directs, ses coûts indirects, ses impôts et ses dividendes aux actionnaires.

## 5.2 Ressources externes

Ce sont des ressources qui proviennent de l'extérieur de la banque, elles représentent la majeure partie des ressources.

### 5.2.1 Les dépôts

Les dépôts bancaires sont des fonds reçus du public sous forme de dépôts avec le droit de disposer pour son propre compte mais à charge de les restituer.<sup>1</sup>

#### a) Dépôts à vue (courant)

Ce sont des dépôts en espèce dans des comptes non rémunérés que le client peut retirer à tout moment en exprimant simplement sa volonté, sans préavis et sans attendre une échéance précise.

#### b) Dépôts d'épargne

Ce sont des dépôts qui doivent être alimentés régulièrement, pendant une certaine durée et selon une certaine périodicité. A l'expiration du délai d'épargne, le client peut exiger, outre le remboursement du capital et des intérêts, l'octroi de certains avantages : prêts à taux préférentiels ou exemption fiscale de l'épargne, par exemple.<sup>2</sup>

#### c) Dépôts à terme

Contrairement à l'épargne à vue, placer son épargne à terme, c'est de s'engager à la laisser à la disposition du dépositaire pendant un certain délai, sauf à perdre tout ou partie des avantages prévus. La principale qualité de l'épargne à terme est en principe sa rentabilité, son principal défaut est son indisponibilité.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Loi 90-10 du 14/04/1996 relative à la monnaie et au crédit (art 111)

<sup>2</sup> DEKEUWER-DEFOSSEZ, F. Op.cit. P.32

<sup>3</sup> Cours de *Management des opérations bancaire*. Master Management Bancaire. UMMTO

### 5.2.2 Les emprunts

Le processus d'emprunt des banques est principalement dû à leur besoin de répondre à leurs besoins de liquidité en réponse aux retraits, ou dans le but d'élargir l'octroi du crédit, et dans ce qui suit est une présentation des sources les plus importantes à partir de laquelle les fonds sont obtenus :

#### a) Emprunts auprès de la banque centrale

Les banques peuvent recourir exceptionnellement à la Banque centrale pour obtenir des ressources financières afin de financer des activités bancaires et financières lorsque les demandes d'emprunt auprès de la banque commerciale sont augmentées d'une manière à laquelle elles ne peuvent pas faire face, ainsi que dans le cas où le montant des liquidités présentes à la Banque commerciale et dans la réserve est réduit à un tel point qu'il menace sa capacité à faire face à des demandes de retrait pour les déposants.

#### b) Emprunts auprès des banques commerciales

L'emprunt auprès des banques commerciales est l'une des sources les plus importantes dont dépend la banque lorsqu'elle a besoin de fonds pour faire face à un déficit de liquidité, il est considéré comme un emprunt à court terme.

#### c) Emprunts sur le marché des capitaux

Les emprunts sur le marché des capitaux sont considérés comme des prêts à long terme, auxquels peut recourir la Banque dans le but de renforcer son capital et d'accroître son potentiel d'investissement.

#### d) Comptes bancaires et correspondants

Elles comprennent toutes les obligations de la banque envers d'autres banques, qu'elles soient nationales ou étrangères, et ces obligations peuvent également prendre la forme de comptes courants, de terme ou de notification.

### 6. L'intermédiation

Une fonction centrale à un établissement bancaire est celle d'être l'agent des déposants ou des épargnants. Ces fournisseurs de fonds délèguent implicitement à la banque l'autorité d'investir leurs ressources dans des actifs financiers, notamment dans le crédit bancaire.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> MIKDASHI, Z. *Les banques à l'ère de la mondialisation*. Paris : Economica. P.38

Certains agents économiques (les ménages) ne consomment pas l'intégralité de leur revenu et dégagent une épargne qu'ils cherchent à placer. Ils ont une capacité de financement, ils sont prêteurs. D'autres, au contraire, dépensent davantage que leur revenu parce qu'ils ont des projets d'investissement à réaliser comme par exemple les entreprises ou l'Etat. Ils ont un besoin de financement, ils sont emprunteurs.<sup>1</sup>

Puisque « les crédits font les dépôts », on aborde successivement dans cet ordre<sup>3</sup> :

### 6.1. La distribution des crédits

Le terme crédit doit être pris au sens large de crédit décaissé, engagement par signature, mais également crédit-bail et locations assorties d'option d'achat.

#### 6.1.1. Les crédits d'exploitation

Ces crédits sont destinés à financer le cycle d'exploitation de l'entreprise.

##### 6.1.1.1. Les crédits par caisse

On appelle crédits par caisse les crédits accordés par une banque autorisant un client à rendre son compte débiteur.

##### 6.1.1.2. Les crédits par signature

Si le plus souvent la banque aide l'entreprise en mettant à sa disposition des fonds sous forme de crédits de trésorerie, elle peut aussi lui apporter son concours sous forme d'engagements que l'on appelle des crédits par signature.<sup>2</sup>

#### 6.1.2. Les crédits d'investissement

Ce sont des crédits à moyen terme (2 à 7 ans) et long terme (plus de 7 ans) qui financent les immobilisations de l'entreprise. Ils ont pour but de permettre aux entreprises et aux professionnels de parfaire le financement de leurs investissements<sup>3</sup> :

- Incorporels (fonds de commerce...);
- Corporels (matériel, immeubles...);
- Financiers (prises de participation, acquisition de filiale).

---

<sup>1</sup> DE COUSSERGUES, S. *Gestion de la banque : Du diagnostic à la stratégie*. Paris : Dunod. 2005, P.146

<sup>3</sup> SIMON, C. J. *Les banques*. Paris : la découverte. 1994, P. 58

<sup>2</sup> MONNIER, P., & MAHIER-LEFRANCOIS, S. *Op. Cit.* P. 308

<sup>3</sup> BEGUIN, J. M., & BERNARD, A. *Op. Cit.* P. 252

### 6.1.3. Le crédit-bail

Le crédit-bail (leasing) est une convention, juridiquement un bail (ou contrat de location), par laquelle un loueur (bailleur) consent à une entreprise locataire le droit d'utiliser un bien désigné (matériel, équipement et, au sens large actif) pendant une période (durée) déterminée, moyennant le paiement de loyers. L'entreprise est donc utilisatrice d'un bien sans en être propriétaire : c'est le cœur du leasing quant à la durée (souvent dite « irrévocable »), elle correspond dans les usages à une durée à moyen terme, entre 2 à 7 ans selon les matériels et les formules.<sup>1</sup>

### 7. La gestion des risques dans les banques classiques

La gestion des risques est une composante essentielle du fonctionnement des banques classiques. Dans un environnement où le crédit et les prêts sont au cœur de l'activité bancaire, les risques financiers doivent être minutieusement évalués et maîtrisés. Les risques principaux auxquels une banque classique est confrontée incluent le risque de crédit (lorsqu'un emprunteur ne rembourse pas son prêt), le risque de liquidité (lorsque la banque ne dispose pas de suffisamment de liquidités pour honorer ses obligations) et le risque de marché (lié aux fluctuations des marchés financiers).

Pour limiter ces risques, les banques classiques mettent en place une série de dispositifs, dont l'analyse approfondie du profil de crédit des emprunteurs. Cela inclut des critères stricts d'octroi de crédits, souvent basés sur l'historique de crédit des emprunteurs, leur capacité de remboursement et la valeur des garanties fournies. En outre, les banques classiques diversifient leurs portefeuilles d'investissement pour éviter une concentration excessive de risques dans un seul secteur ou produit financier. Elles utilisent également des outils financiers sophistiqués, comme les dérivés et les assurances, pour se couvrir contre les risques de marché.

Dans le cadre de cette gestion des risques, les banques classiques sont également soumises à des régulations strictes. Des accords internationaux, tels que les normes de Bâle, définissent des exigences minimales en matière de fonds propres et de réserves de liquidités, afin d'assurer la solidité des banques face à des périodes de turbulence économique. Cependant, malgré ces mécanismes de gestion des risques, les crises financières passées ont montré que le système bancaire classique peut être vulnérable à des risques systémiques, en particulier lorsque les banques prennent des risques excessifs pour maximiser leurs profits.

---

<sup>1</sup> GERVAIS, J. F. Les clés du Leasing. Paris : Edition d'Organisation, 2004, P. 05

La gestion des risques dans le secteur bancaire classique est donc un équilibre délicat entre rentabilité et prudence, où les banques doivent trouver le bon compromis pour éviter les pertes tout en continuant à générer des profits. L'instabilité économique et les crises financières peuvent cependant parfois mettre à l'épreuve cette gestion, mettant en lumière les limites du système classique dans la prévention des risques majeurs.

### *Section 02 : Le fonctionnement de la banque islamique*

Le secteur bancaire islamique demeure incontestablement un des piliers de la finance islamique moderne. On peut le définir comme étant un ensemble des institutions financières qui fonctionnent selon les préceptes islamiques dont il en tire sa spécificité qui fait la différence entre lui et le système bancaire classique.

Cette divergence se révèle notamment dans la structure puisque les banques islamiques possèdent des entités propres à elles comme le conseil de la *charia* et le service de *Zakat*. Donc elles doivent se doter d'un cadre réglementaire spécifique.

#### **1. Notions générales des Banques Islamiques**

##### **1.1 Définition de la banque islamique**

Plusieurs définitions des banques islamiques existent. Elles se distinguent selon l'élargissement et l'étroitesse des activités bancaires et de leurs finalités :

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

La banque islamique se définit également comme étant « une institution monétaire et financière qui collecte des fonds pour les investir conformément à la Charia afin de contribuer au développement économique ». D'une vision plus large, la banque islamique se réfère aux « système et activités bancaires compatibles avec les enseignements de la Charia et dont la pratique est au profit d'un développement de l'économie islamique »

Autrement dit, la banque islamique est une institution dont l'activité principale est l'intermédiation financière, celle-ci obéit dans toutes ses opérations, ses activités d'investissement et sa direction à la législation islamique (Charia) et dans ses buts aux objectifs de la société islamique. Ainsi, en sus de la réponse au besoin des musulmans d'opérer conformément aux recommandations de l'Islam, les banques islamiques présentent

---

<sup>1</sup> CHAHATA, C. (1979). *Les banques islamiques*. Le Caire : Dar-Echourouk, 1979, P. 55

une particularité fondamentale par rapport aux banques conventionnelles à travers leur principe d'association aux risques avec leurs clients. En effet, au moment où une banque conventionnelle, à travers la préfixation du taux intérêt et ses procédures de recouvrement qui l'amènent même à dessaisir son client de ses biens les plus nécessaires à sa survie, se garantit un rendement ainsi que la récupération du capital investi quel que soit l'issue de l'opération financée et la situation de son client. Une banque islamique, à travers sa formule participative, est une partenaire avec qui le client partagerait les résultats de son affaire qu'ils soient des bénéfiques ou des pertes<sup>1</sup>.

### 1.2 Le rôle des banques islamiques

En dépit de leur dimension sociale et de leur caractère éthique tiré de l'Islam, les banques islamiques ne sont pas des organismes de bienfaisance seulement, mais aussi des agents à but lucratif appelés à vendre des produits et réaliser des bénéfiques. Ainsi, elles sont tenues de<sup>2</sup>:

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

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

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

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

Enfin, nous pouvons dire que les banques islamiques devraient répondre à des attentes sociales tout en affichant une bonne rentabilité, et qu'enfin, elles véhiculent une nouvelle approche positionnant l'activité bancaire dans la sphère de l'économie réelle.

---

<sup>1</sup>CERBAH, D. *Les banques islamiques : fondements théoriques et contraintes pratiques*. Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme supérieur d'études bancaires, Alger, 2006, p.6.

<sup>2</sup> MOKHEFI Amine, revu, Université Mostaganem, « *les banques islamiques : fondements théoriques* »

## 1.3 Les objectifs des banques islamiques

Les objectifs des banques islamiques sont multiples<sup>1</sup>

- Les banques islamiques cherchent à développer et promouvoir l'application des principes islamiques dans le secteur financier en instaurant des principes islamiques dans leurs opérations ; en offrant à l'argent ses deux dimensions économique et sociale et en privilégiant le principe d'association aux risques.
- Les banques islamiques cherchent à contribuer au développement économique et social en assurant une solidarité entre bailleurs de fonds et investisseurs, à travers la formule participative ; mobilisant les ressources financières thésaurisées à cause de la pratique de l'intérêt ; proposant des modes de financements adéquats et attrayants ; contribuant à la redistribution des revenus par la mobilisation des fonds de la zakat et en finançant des associations caritatives.
- L'allocation optimale des ressources financières, qui sont par définition rares, et une distribution équitable des revenus entre les différents intervenants lors d'une opération de financement d'un projet : banque, déposants et entrepreneurs.

Cette notion d'équité se base essentiellement sur la mise en place du système des trois P (La participation aux pertes et aux profits) qui établit une relation directe entre le rendement de la banque et les résultats réalisés par les projets qu'elle finance. L'intermédiation selon l'économie islamique et les objectifs sus cités distinguent les banques islamiques du système des banques conventionnelles par des spécificités qui les caractérisent au premier degré.

## 2. Les fenêtres islamiques

### 2.1 Définition des fenêtres islamiques

Il y'a eu de nombreuses opinions sur le concept de fenêtre islamique. Certains économistes les définissent comme étant un département distinct au sein d'une banque conventionnelle, ses activités sont complètement différentes des activités classiques et sont menées sous la supervision d'un comité islamique indépendant composé de fiqh bien connus, basé sur les principes de loi coranique. Les fenêtres islamiques peuvent fournir ses produits et services par

---

<sup>1</sup> CERBAH, D. Les banques islamiques : fondements théoriques et contraintes pratiques. Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme supérieur d'études bancaires, Alger, 2006, p.6

## Chapitre 1 : Les banques islamiques et classiques : cadre théorique

---

le biais de succursales réguliers ou de succursales islamiques spécialisées de banques conventionnelles<sup>1</sup>

Autrement dit, les fenêtres islamiques sont des guichets ouverts dans les banques conventionnelles tant dans le monde arabo islamique que dans le monde occidental, notamment ABN AMRO BANK, CITI BANK, HSBC et SAUDI INTERNATIONAL

BANK. Elles fonctionnent selon les principes de la charia. Elles jouent en particulier un rôle vital dans la gestion des fonds et la structure organisationnelle islamique, ce qui a conduit à une coopération étroite entre les banques de détail islamiques, les banques d'investissement et les fenêtres islamiques ouvertes par les banques conventionnelles.<sup>2</sup>

À cet effet, Il y a beaucoup de controverse sur légalité de ces fenêtres islamiques, car le risque d'un flux mixte halal et harem est réel. Par conséquent, différentes opinions soutiennent ou s'opposent à l'existence de ces fenêtres. Certaines personnes pensent qu'elles sont illégales et n'existent que pour exploiter la foi des musulmans. D'autres y voient une source de concurrence bénéfique pour l'innovation. Par conséquent, nous prendrons quelques avis pour clarifier ce désaccord.

### 2.2 Les avantages et les inconvénients des fenêtres islamiques

Le nombre de fenêtres islamiques dans le monde a atteint environ trois cent cinquante, ce qui équivaut au nombre de banques islamique dans le monde. Le choix de fenêtres islamiques est toujours un sujet de discussions. Certain pays autorise cette pratique, tandis que d'autre exige que les banques islamiques opèrent de manière indépendante. Il existe également d'autres pays qui n'autorisent que les guichets islamiques pas les banques islamiques complète, et d'autres pays ont interdit l'ouverture de guichets islamiques dans les banques traditionnelles. Pour résumer toutes les idées, voici les avantages et les inconvénients des fenêtres islamiques :

#### 2.2.1. Les avantages

Les fenêtres islamiques ont nombreux avantages à savoir :

- Les fenêtres islamiques sont plus distinguées lors de l'utilisation de l'expertise et des systèmes opérationnels des banques traditionnelles. Étant donné que les produits et services

---

<sup>1</sup> Qu'est-ce qu'une fenêtre islamique. Format PDF. Disponible sur : [https:// www.economie.gouv.fr](https://www.economie.gouv.fr) (consulté le 10/05/2025).

<sup>2</sup> BAHRI, Oum El Kheir. *La finance islamique compartiment de la finance d'aujourd'hui [en ligne]*. Mémoire de master, 2013, p.51. Disponible sur : <https://www.ds.UNI-oran.dz> (consulté le 07/05/2025).

## Chapitre 1 : Les banques islamiques et classiques : cadre théorique

---

bancaires islamiques sont introduits comme une alternative ou un reflet des produits bancaires traditionnels, les fenêtres islamiques gagneront un avantage plus large en utilisant l'expertise et les stages. Il y a également plus de possibilités de développement de produits dans les grandes institutions bancaires internationales que dans leurs homologues islamiques locaux. La combinaison d'activités et de services peut offrir aux régulateurs la possibilité de fournir des services financiers islamiques plus similaires au système traditionnel.

Les guichets islamiques peuvent permettre aux banques conventionnelles de fournir des services islamiques directement à partir de leur réseau existant et d'éviter les coûts et les charges associés à l'établissement d'une banque islamique indépendante.

Les fenêtres islamiques permettent de diversifier les revenus et d'augmenter leur volume.

- Le support de liquidité pour les guichets islamiques peut être fourni par le biais d'opérations bancaires classiques.<sup>1</sup>

- Les fenêtres islamiques bénéficient d'une gestion avancée des liquidités, car le risque de liquidité est géré au niveau du groupe plutôt que sur les divisions individuelles ; les banques ne sont pas confrontées aux mêmes difficultés que les banques islamiques à part entière lorsqu'elles tentent de gérer le risque de liquidité.

- Les banques traditionnelles avec des fenêtres islamiques peuvent facilement rivaliser sur le taux.

- Un soutien de liquidité peut être apporté au guichet islamique par les opérations classiques de l'institution, en particulier pour les banques.

- Les fenêtres islamiques créent un esprit de compétition pour les banques islamiques indépendantes.

- Windows est une méthode efficace qui permet aux acteurs traditionnels de décider s'ils veulent créer une organisation islamique. SWISS RE a démarré ses activités islamiques à travers une fenêtre en Malaisie en 2006 (nous comprenons que la faisabilité de cette activité a été confirmée, et en 2009, elle l'a convertie en succursale indépendante et par la suite créé une société indépendante).<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Whether to prohibit Islamic windows – Eurokahedge. Disponible sur : [https:// www.eurokahedge.com](https://www.eurokahedge.com) (consulté le 16/05/2025)

<sup>2</sup> Idem

### **2.2.2. Les inconvénients**

Parmi les inconvénients des fenêtres islamiques, on cite :

- Le chevauchement des activités traditionnelles avec les activités islamiques empêche les régulateurs d'exercer correctement la tâche de surveillance des risques auxquels les organisations sont confrontées.

Il est difficile d'appliquer les mêmes méthodes de surveillance et ratios prudentiels aux institutions exposées à deux actions islamiques, et les risques de ces institutions sont intégrés dans les mêmes risques financiers

Les rapports financiers sont difficiles pour les banques traditionnelles opérant avec des guichets islamiques ; parce que chacun de ses produits est soumis à des normes internationales indépendantes dans l'élaboration de ses rapports.

- La différence entre le cadre juridique régissant la finance islamique et la finance conventionnelle apportera de l'incertitude au règlement ordonné des banques traditionnelles exploitent des guichets islamiques.

- Les exigences d'adéquation des fonds propres de la commission des services financiers islamiques sont différentes des normes d'adéquation des fonds propres de Bâle applicables aux banques, il est donc difficile de déterminer qui exploite les guichets islamiques.

Dans ce qui suit, je vais d'abord aborder la définition, le rôle et les objectifs de la banque islamique, ainsi que ses mécanismes de fonctionnement et enfin ses différentes ressources de financement.

### **3. Mécanismes de fonctionnement de la banque islamique**

Afin de mieux cerner le fonctionnement d'une banque islamique, il est utile de connaître la mission d'une banque islamique. En effet, le rôle d'une banque islamique consiste à mettre en contact deux parties en capacité de financement. Il s'agit d'un côté de la partie disposant des ressources de financement. De l'autre côté, il y a la partie qui est dans le besoin de financement et qui n'en possède pas. C'est cela qui permet de sécuriser les transactions ainsi que les paiements au sein d'une banque islamique. Cependant, il faut notifier qu'une banque islamique de manière générale a le même fonctionnement que les banques classiques. Ainsi, une banque islamique bénéficie aussi de subventions. Ses ressources proviennent également des commissions sur les services rendus, des capitaux ou des dépôts.

Il faut savoir que ce que rapporte un individu sert à financer ce qu'une autre personne souhaite obtenir, notamment acquérir un bien immobilier ou financer un projet de création d'entreprise. La banque islamique va collecter les dépôts de ses clients comme une banque conventionnelle. Ces mêmes dépôts lui permettront de financer l'actif qui, in fine, lui permettra d'obtenir des retours sur investissement pour se rémunérer avec ses déposants. Puisque le recours à l'intérêt est interdit à la banque islamique, contrairement à la banque conventionnelle qui tire ses revenus en jouant sur les taux d'intérêt créditeur et débiteur, celle-ci collecte des dépôts qu'elle emploiera dans diverses opérations fondées sur le principe des 3P ou des transactions non basées sur un taux d'intérêt fixe et prédéterminé. De ce fait, la banque islamique gère les fonds des déposants et partage avec eux les profits et les pertes, sauf s'il est prouvé une faute de gestion, et de même pour les prêts. Si l'emprunteur fait des profits il les partage avec la banque, et s'il fait des pertes la banque ne peut rien lui réclamer. La banque perd son prêt ou une partie et l'emprunteur perd son travail investi dans le projet commun. Ainsi par ce système, le déposant, la banque et l'emprunteur prennent part à l'association capital-travail de la même manière, en accord avec la pensée économique islamique.<sup>1</sup>

#### 4. Les ressources des banques islamiques

La banque islamique, comme toute autre institution financière, a besoin de ressources qui sont diverses pour exécuter ses différentes opérations. Elles comprennent :

##### 4.1 Les fonds propres

Toute banque a besoin de fonds propres pour son fonctionnement. Les apporteurs de ces fonds ne sont pas ses clients mais ce sont des actionnaires dans cette banque. Donc, ces fonds constituent le capital social et les réserves légales investies dans la banque<sup>2</sup>. Le capital social représente les fonds que reçoit la banque des actionnaires lors de sa constitution. Pour les réserves légales, un pourcentage des bénéfices à mettre en réserve est imposé par la loi et il n'est en aucun cas distribué.

---

<sup>1</sup> ALGABID, H. *Les banques islamiques*. Paris : ECONOMICA. 1990, P. 74-75

<sup>2</sup> FALL OULD-BAH, M. *Les systèmes financiers islamiques : approche anthropologique et historique*. Paris : Karthala. 2011P. 120

### 4.2 Les fonds de participation

Il s'agit du capital initial de la banque (lors de sa création). Il peut être augmenté suite à l'émission de nouvelles actions. En outre, la contribution des membres fondateurs est considérée comme la principale ressource de financement.

### 4.3 Les profits

Les gains enregistrés par l'institution financière sont fondus en masse dont un certain pourcentage est destiné à être partagé entre les déposants (actionnaires de la banque en fonction des termes de leur contrat).<sup>1</sup>

### 4.4 Les ressources en provenance du public

La banque reçoit les fonds du public, sous forme de dépôt. La réception des dépôts par les banques islamiques est la même que celle des banques conventionnelles, sauf que ces dernières acquièrent ses dépôts par la rémunération des comptes de leurs clients par intérêt. Alors que, la banque islamique acquiert ses dépôts en basant sur le principe des pertes et des profits. Les dépôts constituent une ressource financière importante pour les institutions financières. La banque utilise ces fonds dans la réalisation de ses opérations de financement, en maintenant un niveau de liquidité acceptable pour faire face aux demandes de retrait<sup>2</sup>.

### 4.5 Les dépôts de la clientèle

La banque islamique effectue toutes les opérations bancaires selon les principes de la Charia. Parmi ses moyens de financement, les dépôts qui sont placés soit sur des comptes courants ou des comptes d'investissement, soit sur des comptes d'épargne.

#### 4.5.1 Les comptes courants (*wadiah jariya*)

Ces dépôts sont mobilisables à vue, par chèque, virement, ou transfert. Leur solde doit toujours rester positif. La banque ne verse aucune rémunération à leurs titulaires, et ne prélève aucun frais en contrepartie de leur gestion. Elle place cependant une partie de ces fonds, et les bénéfices qui en découlent, reviennent aux actionnaires dont les capitaux garantissent le montant de ces dépôts.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> RUIMY, M. *La finance islamique*. Paris: Arnaud Franel.2008, P. 79.

<sup>2</sup> FALL OULD-BAH, M. *Op.cit.* p.121.

<sup>3</sup> KETTANI, M. *Une banque originale : La banque islamique*. Casablanca : El Najah.2002, P. 103

## Chapitre 1 : Les banques islamiques et classiques : cadre théorique

Tableau 1 : Comparaison du compte courant de la banque islamique et de la banque conventionnelle

Conventionnelle	Islamique
Aucun mode sous-jacent spécifique n'est utilisé dans le compte courant.	Le compte courant est basé sur le contrat <i>Qard Hassan</i> , la banque est tenue de restituer l'argent du déposant à la demande.
La Banque peut utiliser ces fonds à des fins d'investissement et à d'autres fins indépendamment de l'interdiction de la <i>charia</i> .	La Banque peut utiliser ces fonds à des fins d'investissement et à d'autres fins indépendamment de l'interdiction de la <i>charia</i> , avec l'assurance supplémentaire que la Banque ne l'investit pas dans des activités qui contreviennent aux principes de la <i>charia</i> .
Génère un intérêt produit mais les services bancaires sont pour la plupart payants	Aucun intérêt en contrepartie de la gratuité de certains services
Si la banque octroie un prêt, elle le transfère sur le compte de son client et se rémunère avec un intérêt	Elle achète le bien et le revend au client donc l'argent ne passe pas par le compte courant du client mais directement par le vendeur
On peut retirer de l'argent à partir d'un compte vide, dans ce cas il sera considéré comme un crédit.	Ce compte doit toujours accuser un solde créditeur et permettre des retraits dans les limites du solde disponible.

Source : Etabli par nous-même à partir des sources citées auparavant

### 4.5.2 Comptes d'investissement (*wadiah al-istithmar*)

Les comptes d'investissement, comptes typiquement islamiques, font intervenir intégralement le principe du partage des résultats, profits et pertes (environ 70 % des ressources totales de la banque). Les uns sont à court terme et renouvelables, d'autres à moyen ou long terme. On distingue aussi les comptes correspondant à des dépôts d'investissement affectés à un investissement spécifique pour les uns, non affectés pour les autres. Dans ce dernier cas, l'argent alimente un fonds commun que la banque est supposée employer au mieux, en particulier dans le système de la commandite.<sup>1</sup>

### 4.5.3 Les comptes d'épargne (*wadiah al-idhdhikhar*)

Créé pour inciter la petite épargne, il est mobilisable à vue aux guichets à l'aide du livret d'épargne. Il ne fait généralement pas l'objet d'une rémunération mais permet d'obtenir à partir d'un certain montant de dépôt des crédits sans intérêt par exemple. Comme le compte

<sup>1</sup> GUERANGER, F. *Op. Cit.* P. 205

## Chapitre 1 : Les banques islamiques et classiques : cadre théorique

courant, le compte d'épargne (s'il n'est pas rémunéré) est entièrement couvert par les capitaux de la banque.<sup>1</sup>

**Tableau 2 : Les différences du compte épargne de la banque islamique et de la banque conventionnelle**

Conventionnelle	Islamique
Aucun mode sous-jacent spécifique n'est utilisé dans le compte courant.	Le compte épargne islamique est un compte) d'investissement à but lucratif régi par les règles de Moudharaba avec l'objectif de fournir un retour sur investissement
Un montant minimum de 10 000 DA est exigé à l'ouverture du compte d'épargne classique	Un montant minimum de 10 000 DA est exigé à l'ouverture du compte d'épargne islamique
Les montants déposés peuvent être retirés à tout moment, et génèrent, généralement, un taux d'intérêt fixe et connu d'avance	Le client partage les pertes et les profits et n'a aucun droit de regard et de gestion sur ses fonds
La Banque peut utiliser ces fonds à des fins d'investissement et à d'autres fins indépendamment de l'interdiction de la <i>charia</i> .	Les ressources confiées à la banque dans le cadre des comptes épargne islamiques, sont investies par la banque dans des opérations de la finance islamique
Les compte épargne classiques sont soumis au frais de gestion.	Le compte épargne islamique avec rémunération est exonéré des frais de tenue de compte. Les profits sont soumis à l'impôt sur le revenu global (IRG) selon la législation en vigueur
Relation débiteur-créancier entre la banque et l'épargnant	Relation de partenariat entre Moudarib et Rab- el-mal
Les dépôts génèrent des intérêts	Les dépôts génèrent des profits

Source : Etabli par nous-même à partir des sources citées auparavant

### 4.6 Autres opérations

Les banques islamiques effectuent également pour leurs comptes ou pour le compte des tiers, des opérations bancaires à l'échelle nationale et internationale, telle que<sup>2</sup> :

- Octroi de garanties, de contre garantie, de cautions, d'avals et de tout autre engagement par signature ;
- Gestion de portefeuille pour le compte de la clientèle ;
- Achat et vente de divisés
- Services bancaires divers pour le compte des clients et des correspondants ;

<sup>1</sup> ALGABID, H. *Op. Cit.* P. 76

<sup>2</sup> BOUYACOUB, F. *L'entreprise & le financement bancaire*. Alger : Casbah. 2021, P. 274

- Ouverture et lancement de crédits documentaire, ouverture, réception et envoi de remise documentaire, transfert et rapatriement de fonds.

### 5. Les instruments de la finance islamique

Comme la banque conventionnelle, la banque islamique offre à ses clients une gamme diversifiée de produits et services tout en respectant les principes de la Charia, en particulier l'absence de l'intérêt.

#### 5.1 Les produits de financement

La notion de financement traduit à la fois un transfert de ressources et l'existence d'un délai. Il est participatif lorsque le pourvoyeur de fonds prend part aux décisions liées au projet financé. Il est créateur de dettes lorsque le financier prend de la distance avec le financé, et entretient avec ce dernier une relation créancier/débiteur.

Ces produits se classent en 3 catégories :

- Les produits comprenant un système de partage des risques et des profits
- Les produits basés sur le coût plus marge
- Les instruments de bienfaisance.

##### 5.1.1 Les produits comprenant un système de partage des risques et des pertes

Deux instruments entrent dans ce cadre et permettent notamment d'organiser le financement et l'intermédiation bancaire. Il s'agit de Moudharaba et Moucharaka.

###### a) La Moudharaba

Le contrat Moudharaba est une forme de « profit and loss sharing » dans lequel l'investisseur fournit les capitaux requis pour financer un projet particulier et partage les profits et pertes avec l'entrepreneur selon une règle de partage préétablie. Dans cette forme de contrat, il n'y a pas de garantie de revenue, ce qui implique que les deux parties contractantes sont sujettes aux pertes et profits émanant dudit projet.<sup>1</sup>

La Moudharaba est un partenariat passif car elle est conclue entre deux associés (au moins) un investisseur (rab-al-mal) et un entrepreneur (moudharib) qui va œuvrer pour rendre ces capitaux les plus profitables possibles. Les profits nets sont partagés entre les deux parties suivant des proportions déterminées d'avance alors que la perte sur le capital est à la charge

---

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

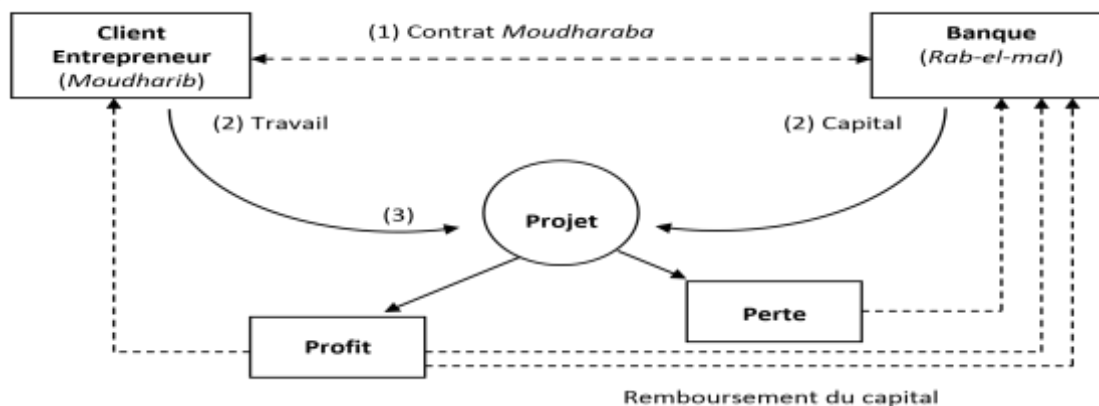
du seul « rab al mal ». Dans ce cas, la banque joue le rôle de « Mourdharib » et affiche son accord pour le principe de partager les profits avec les détenteurs des comptes.<sup>1</sup>

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

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

**Illimitée (Moudharaba al moutlaca)**, le moudharib n'est pas tenu d'informer l'investisseur de la teneur du projet. Toutefois, le gestionnaire doit respecter les principes de prudence et agir en bonne foi. Il doit en effet gérer les ressources financières de l'investisseur, rab-al-mal pour dégager un bénéfice optimal. Le moudharib peut être tenu responsable des pertes en cas de négligence, surtout intentionnelle. Le schéma ci-dessous explique les différentes étapes de conclusion d'un contrat Moudharaba :

Figure 1 : Le contrat Moudharaba



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

(1) Un client de la banque a projeté de réaliser un projet dans son entreprise, celui d'agrandir un de ses magasins, ce qui lui permettra d'augmenter son chiffre d'affaire.

(2) Il s'adresse à sa banque pour obtenir un financement nécessaire à la réalisation de ce projet. Il signe avec sa banque un contrat *moudharaba*. La banque sera l'investisseur (*rab-al-mal*), il sera l'entrepreneur (*moudharib*). Le contrat précise : l'opération envisagée, le montant du capital versé, la durée du contrat, le mode de répartition des profits et pertes.

(3) La banque apporte le capital, l'entrepreneur le travail. Pendant toute la durée de réalisation du projet l'entrepreneur en est responsable, la banque n'intervient pas dans la gestion.

<sup>1</sup> BEN OUHIBA, H. *Les banques islamiques : Etude de positionnement, spécificités réglementaires et particularités d'audit*. 2015, P. 38

<sup>2</sup> LEVY, A. *Op. Cit.* 76

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

### b) La Moucharaka

Moucharaka (partenariat actif) : ou association est un contrat où deux partenaires investissent ensemble dans un projet et s'en partagent les bénéfices en fonction du capital investi. Dans l'éventualité d'une perte, celle-ci est supportée par les deux parties au prorata du capital investi. La nature de cette opération s'apparente à un joint-venture.<sup>1</sup>

L'opération consiste donc, pour la banque islamique, à participer à la réalisation d'un projet en fournissant à des professionnels les capitaux qui leur font défaut. Les promoteurs participent par un apport partiel en capital ou uniquement par leur travail et savoir-faire.<sup>2</sup>

La différence avec la Moudharaba est que tous les partenaires (moucharik) participent à la fois au capital et au travail, ou à la gestion.<sup>3</sup>

Les opérations de Moucharaka sont de deux sortes :

- **Moucharaka Tabita (définitive)** : participation fixe ou permanente, dans ce cas, l'objectif de la banque est de participer, de manière active et opérationnelle, au développement économique tout en plaçant ses capitaux.<sup>4</sup>

- **Moucharaka Moutanakissa (dégressive)** : participation dégressive, qui donne lieu au profit de l'associé de la banque, à une appropriation progressive du projet, après un prélèvement dans les conditions déterminées par l'acte de participation, d'une part de bénéfices qui serait destinée à rembourser les frais de financement avancés par la banque.<sup>5</sup>

La figure ci-dessous présente un contrat Moucharaka conclu entre une banque et un entrepreneur :

---

<sup>1</sup> JOUINI, E., & PASTRE, O. *La finance islamique : Une solution à la crise*. Paris : ECONOMICA.2009, P. 25

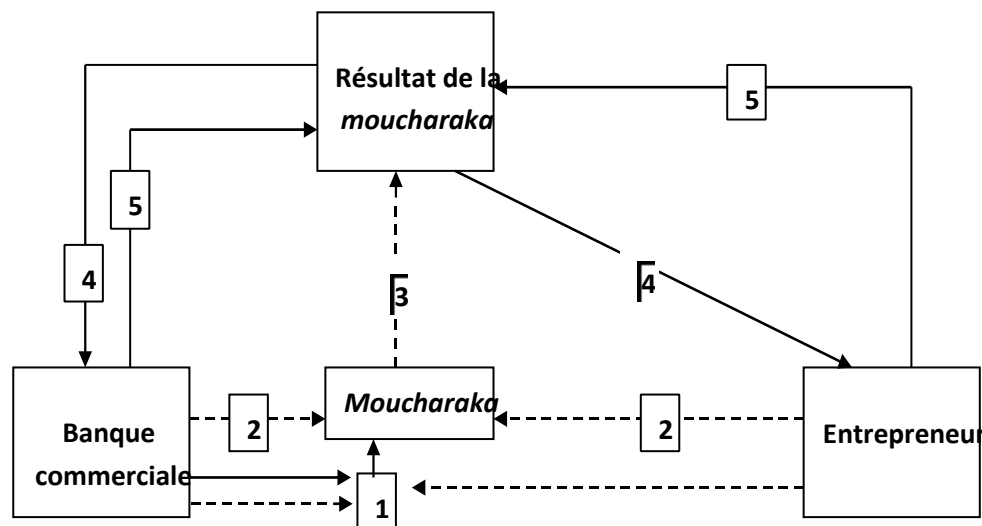
<sup>2</sup> BOUYACOU, F. *Op. Cit.* P. 277

<sup>3</sup> CAUSSE-BROQUET, G. *La Finance islamique*. Paris : Revue Banque. 2012, P. 54

<sup>4</sup> GUERANGER, F. *Op. Cit.* P. 96

<sup>5</sup> KETTANI, M. *Op. Cit.* P. 12

Figure N°02 Le contrat *Moucharaka*



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

NB : les mouvements monétaires sont en trait continu noir.

- (1) La banque et l'entrepreneur créent une société commune dans le cadre d'un contrat de *musharaka*. 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.

### 5.1.2. Les produits basés sur le principe du coût plus marge

Les contrats de financement islamiques les plus répandus dans ce cas sont : Mourabaha, Salam, Istisna, Ijara.

#### a) La Mourabaha

La Mourabaha est un contrat par lequel un client qui souhaite acquérir des marchandises ou un bien quelconque fait intervenir la banque pour acheter ces biens.<sup>1</sup> Elle pourrait se matérialiser par l'achat du bien ou de l'équipement par la banque qui le revend au client à un

<sup>1</sup> AFFAKI, G., BOURABIAT, F., BOUREGHDA, M., CHAAR, A. M., CHEBLI, A. S., COSTE, F., et al. *La finance islamique à la française : un moteur pour l'économie une alternative éthique*. Paris : Secure Finance, 2008, P. 183.

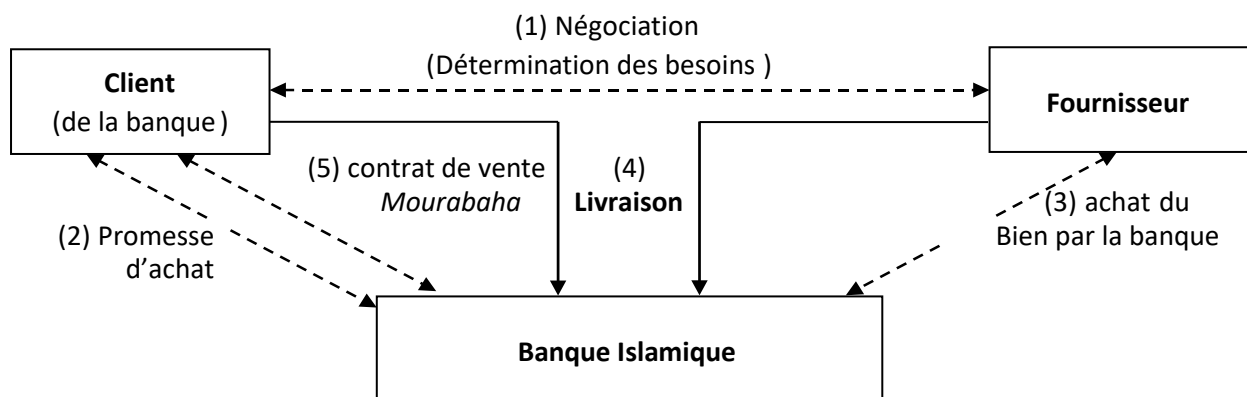
## Chapitre 1 : Les banques islamiques et classiques : cadre théorique

prix majoré. La banque permet au client de payer en versements échelonnés.<sup>1</sup> Le vendeur informe l'acheteur du coût d'acquisition du bien et négocie avec lui une marge de profit. Prix, marge incluse, habituellement payé en versements échelonnés.<sup>2</sup>

Il s'agit d'une pure opération commerciale, la banque possède le bien d'abord et le revend avec des facilités au client, elle reste cependant responsable du bien jusqu'à l'acquittement complet du prix.<sup>3</sup>

Le contrat *Mourabaha* se déroule de la manière suivante, telle qu'illustré par le schéma ci-dessous. Plutôt que de contracter un crédit directement à la banque, le client charge celle-ci de lui trouver et d'acheter un bien à une tierce partie. L'établissement va acheter ce bien à un certain prix et le revendre au client au prix d'acquisition auquel est ajoutée une marge bénéficiaire, fixée au préalable (« *al bay'ou bi ribhin ma'loum* »). Le délai de remboursement est en fonction des liquidités générées. Le paiement par l'acheteur-emprunteur peut être échelonné (versement réguliers) ou exigible à terme échu.

**Figure 3 : Le contrat *Mourabaha***



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

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

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

<sup>1</sup> SOUMARE, I. *Op. Cit.* P.66

<sup>2</sup> . <https://doi.org/10.7202/602361ar>. P. 487

<sup>3</sup> TIJANI, O. *Éléments de l'Économie et de la finance islamique (Vers une théorie de la liberté limitée)*. Faculté Polydisciplinaire de Larache – Maroc, 2013, P. 13.

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

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

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

Ce contrat est le plus répandu dans la finance islamique. Il représente en effet 59% de l'activité des banques. La plupart des banques et institutions financières islamiques utilisent la *Mourabaha* comme un mode de financement islamique, et la plupart de leurs opérations de financement sont fondées sur ce produit.<sup>1</sup>

Les principales différences entre la *Mourabaha* et un contrat de dette classique<sup>2</sup> :

Dans une *Mourabaha*, le financier demeure propriétaire de l'actif et assume le risque sous-jacent, (même pour une période courte) jusqu'à la revente de l'actif au client. Il ne s'agit donc pas d'un prêt mais d'une opération de vente à crédit.

Il n'y a pas de référence à un taux d'intérêt. Le financier se rémunère par le biais d'une commission qui ne compense pas la valeur intrinsèque de l'argent mais correspond plutôt à la récompense du service rendu par la banque.

### **b) Tawarouk (Mourabaha inversé)**

Les origines étymologiques du mot *Tawarruq* sont révélatrices de la finalité de cet outil de financement. *Tawarruq* vient en effet du mot *al-waraq*, qui signifie argent (le métal précieux), car la personne qui achète un bien dans le cadre d'un schéma de *Tawarruq* ne l'acquiert in fine que pour obtenir des dirhams (à l'origine, pièces en argent).<sup>3</sup>

Le *Tawarouk* est dérivé de la *Mourabaha*, il est basé sur le même principe : un achat suivi d'une vente. La banque islamique achète des matières premières auprès d'un courtier et les revend ensuite à son client. Ce dernier revend la matière à un autre courtier et reçoit des

---

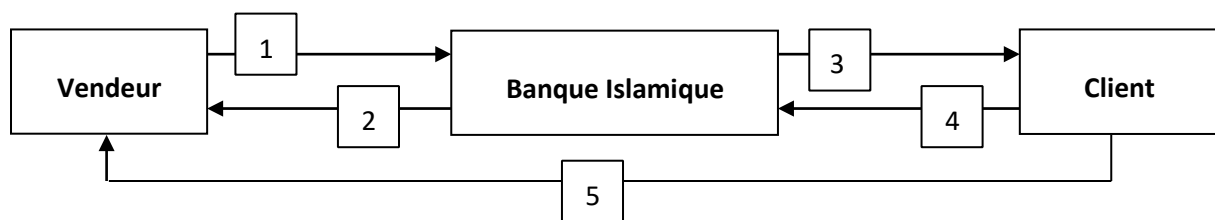
<sup>1</sup> KORBI, F. *La finance islamique : une nouvelle éthique ? : Comparaison avec la finance conventionnelle*. Université Sorbonne Paris Cité, 2016, P. 54

<sup>2</sup> Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières. *Op. Cit.* P.13

<sup>3</sup> LATRACHE, H. & ODDOS, S. *Le Tawarruq, un mal nécessaire ?* Les Cahiers de la Finance Islamique Numéro 2, décembre 2010. P. 51

liquidités. Le client règle ensuite la banque. Les contrats d'achat et de vente sont indépendants.<sup>1</sup>

Figure N° 04 : le contrat Tawarouk



Source : CAUSSE-BROQUET, G. La Finance islamique. Paris : Revue Banque, 2012, P. 63

- (1) Achat de matières premières (transfert de propriété)
- (2) Paiement comptant
- (3) Contrat de vente (transfert de propriété)
- (4) Paiement du prix à terme (coût + marge)
- (5) Revente du client auprès du vendeur initial ou d'une autre personne, soit directement, soit par l'intermédiaire de la banque.

### c) Le Salam

Les règles de la Charia interdisent en principe toute transaction commerciale dont l'objet est inexistant au moment de sa conclusion (bi'a al ma'adom). Cependant, certaines pratiques commerciales, bien que ne répondant pas à cette condition, sont tolérées compte tenu de leur nécessité dans la vie des gens. C'est le cas de la vente Salam qui a été autorisée par le Prophète dans le Hadith « celui qui fait le salam, qu'il le fasse pour un volume connu, pour un poids connu et pour un délai connu (man aslafa falyouslif fi kayl ma'aloum, oua waznin ma'loum ila adjalin ma'aloum).<sup>2</sup> Le Salam peut être défini comme un contrat de vente avec livraison différée de la marchandise. Ainsi, contrairement à la Mourabaha, 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.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> CAUSSE-BROQUET, G. *Op. Cit.* P. 63

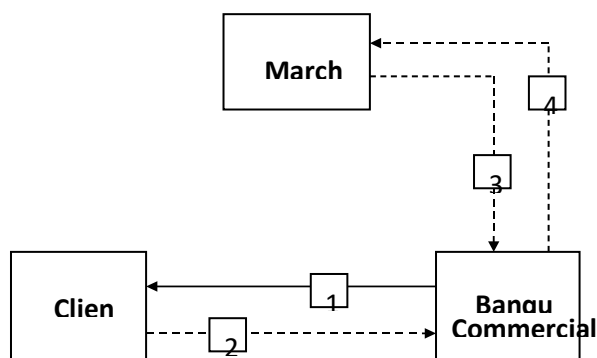
<sup>2</sup> Département Centre de Documentation. *La Finance Islamique*. Division des études économiques et financières, 2007, P. 14

<sup>3</sup> AFFAKI, G., BOURABIAT, F., BOUREGHDA, M., CHAAR, A. M., CHEBLI, A. S., COSTE, F., et al, 2008, *Op. Cit.* P. 184

## Chapitre 1 : Les banques islamiques et classiques : cadre théorique

Il s'agit d'un acte complexe comprenant d'abord un protocole d'accord préliminaire qui jette les bases d'un contrat définitif qui suivra ; l'accord préliminaire prévoit que la Banque donne à son client un mandat en vertu duquel c'est le client qui achètera pour un prix déterminé, les produits qui font l'objet du contrat *Salam* ; devenue juridiquement propriétaire de la marchandise, la banque la revend à son client et donne au vendeur d'origine l'ordre de remettre directement au client la marchandise qui avait été achetée, pour son compte, par ce dernier. Pour plus de sécurité, cette double opération est précédée d'une promesse d'achat pour le client et d'une garantie bancaire que ce dernier fait délivrer au bénéfice de la banque partie à l'opération *Salam*. La somme garantie couvre la somme que le client versera effectivement à la banque.<sup>1</sup> Cette procédure se résume dans le schéma suivant :

Figure 5 : Le contrat Salam



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

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

### d) L'Istisna'a

Al-Istisnaâ est un contrat par lequel une partie (moustani') donne ordre à une autre (sani') de lui fabriquer et fournir une marchandise en mentionnant clairement la description de cette marchandise, la date de livraison, le prix et la date du paiement. D'après une décision de

<sup>1</sup> RIFFAT, H.T., (Professeur à la Faculté de droit et de Sciences politiques, Université Saint-Joseph, Avocat à la Cour). *Religion et droit bancaire : La substitution à l'intérêt dans les banques islamiques*. P. 5

## Chapitre 1 : Les banques islamiques et classiques : cadre théorique

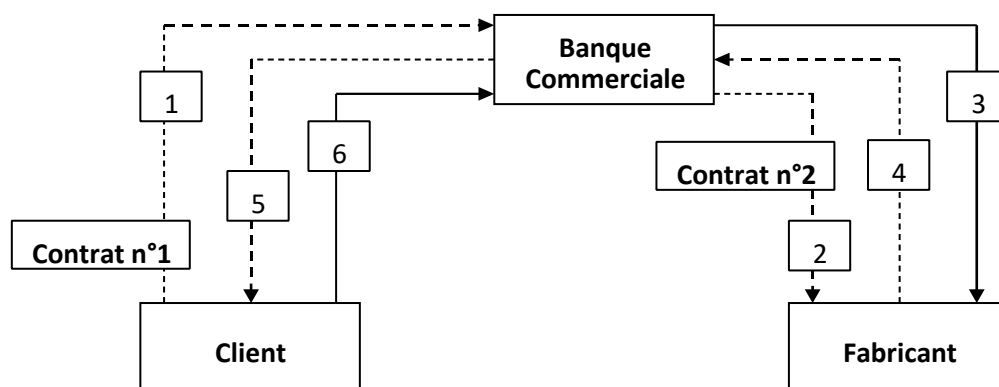
l'Académie du Fiqh islamique, ce type d'arrangement est une forme d'engagement irrévocable sachant que le paiement peut être différé.<sup>1</sup>

Il s'agit d'une variante qui s'apparente au contrat *salam* à la différence que l'objet de la transaction porte sur la livraison, non pas de marchandises achetées en l'état, mais de produits finis ayant subi un processus de transformation.<sup>2</sup> Cette technique permet à la banque de servir son client en sous-traitant auprès d'un tiers spécialisé<sup>3</sup>.

Les modalités concrètes du paiement sont déterminées par les termes de l'accord passé entre l'acheteur et le vendeur (en l'occurrence la banque). Cette structure de financement est essentiellement utilisée dans l'immobilier.<sup>4</sup>

Ce produit fait donc intervenir deux parties, l'acheteur et le vendeur. Toutefois, dans le cas du financement par une banque islamique, l'opération prend la forme d'un double contrat *istisna'a* et trois parties sont concernées : le client de la banque, acheteur d'un bien pour lequel il cherche un financement, la banque et le vendeur, maître d'ouvrage. Les deux contrats portent sur le même bien mais sont indépendants, notamment les prix sont différents, l'écart représentant la marge de la banque.<sup>5</sup>

Figure 6 : Le contrat Istisna'



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

124

**NB** : les mouvements monétaires sont en trait continu noir.

<sup>1</sup> ALJARHI, Mabid Ali., IQBAL, Munawar. *Op. Cit.* P. 16

<sup>2</sup> BENBAYER, H. & TRARI-MEDJAOUI, H. *Le développement des sources de financement des PME en Algérie émergence de la finance islamique.* Université d'Oran, 2009, P. 222

<sup>3</sup> DIAGNE, M. B. *Finance islamique : une évolution vers le modèle théorique.* Les cahiers de la Finance Islamique N° 10, 2016, P. 37

<sup>4</sup> JOUINI, E., & PASTRE, O. *Op. Cit.* P. 28

<sup>5</sup> CAUSSE-BROQUET, G. *Op. Cit.* P. 69

- (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).

### e) L'Ijara

L'Ijara est l'équivalent arabe du mot « location ». Ce terme désigne donc un contrat de location-vente ou un contrat de crédit-bail. Du point de vue de la charia, tous les biens peuvent être loués, excepté l'argent et les biens immédiatement détruits par l'acte de consommation (comme la nourriture et le carburant).<sup>1</sup> Le contrat de leasing n'est pas la vente d'un bien mais la vente de son usufruit à savoir le droit de l'utiliser, pour une période de temps déterminée. La vente de l'usufruit est autorisée par l'Islam comme en témoigne le verset suivant (son interprétation revient à Yusuf Ali (1991)) : « *Et si elles allaitent [l'enfant né] de vous, donnez-leur leurs salaires* » (*Al-Qur'an*, 65 : 6)<sup>2</sup>

L'Ijara est donc un mode de financement à moyen terme par lequel la banque achète des machines et des équipements puis en transfère l'usufruit au bénéficiaire pour une période durant laquelle elle conserve le titre de propriété de ces biens<sup>3</sup>, tel que représenté par la figure suivante :

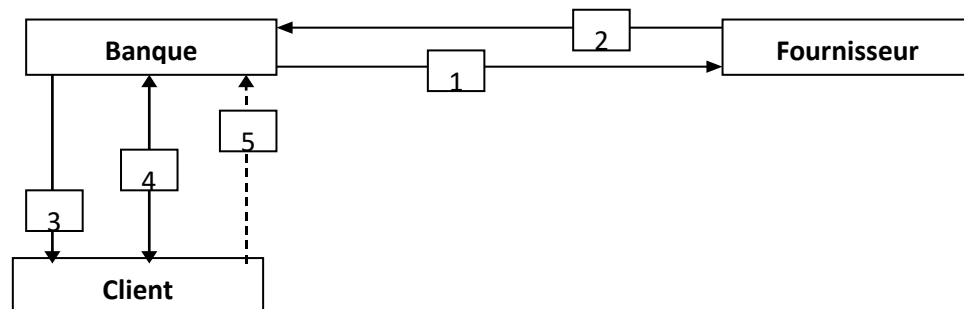
---

<sup>1</sup> GUERMAS-SAYEGH, L. *La religion dans les affaires : la finance islamique*. Fondapol : Fondation Pour L'innovation Politique, 2011, P. 21

<sup>2</sup> EL-GAMAL, M. A. (2012). *Op. Cit.* P. 22

<sup>3</sup> I.F.B. Formation des professionnels du marché financier. *La finance islamique*.

Figure N°07 : Le contrat *Ijara*



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

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

Même si le contrat *Ijara* ressemble étrangement au contrat crédit-bail classique, des différences fondamentales sont notables :<sup>1</sup>

- En cas de retards de paiement, le contrat *Ijara*, n'appliquera pas de pénalités ;
- Tout changement du caractère du contrat, doit se faire par l'intermédiaire d'un nouveau contrat ;
- L'acheteur débutera ses paiements, uniquement à la date de possession du bien ;
- Le bailleur a la responsabilité du bien (sous réserve de bon usage par l'acheteur) ;
- Si l'actif sous-jacent est amené à disparaître, les paiements disparaissent également ;
- Le contrat *Ijara* est flexible, car il est possible de déterminer le montant de chaque paiement à la date de livraison prévue de l'actif ;
- Enfin, le vendeur peut titriser sa créance sans perdre la propriété de l'actif sous-jacent.

Cet instrument peut être destiné au financement des PME pour les raisons suivantes<sup>2</sup> :

La banque islamique peut acheter le bien demandé pour le louer à son client, sans transférer la propriété du bien. Cette dernière représente une forme de garantie pour la banque, donc

<sup>1</sup> ALIOUI, F.Z., GUELLIL, Z., BADRAOUI, S. (2015). *La finance islamique, des fondements au système*. Université de Tlemcen, Algérie. *Management Intercultural* Volume XVII, Nr. 1 (33)

<sup>2</sup> BOUZEROUATA, I. & BEN BAYER, H. *Op. Cit.* P. 167

## Chapitre 1 : Les banques islamiques et classiques : cadre théorique

l'entrepreneur dans ce cas peut relever le défi de garanties qui représente le principal obstacle d'accès aux crédits bancaires classiques.

La banque islamique peut recourir à une assurance coopérative sur le bien financé contre les différents risques.

**Tableau 3 : Les différences entre prêt traditionnel et financement islamique**

Conventionnelle	Islamique
La banque conventionnelle est une institution de prêt et d'emprunt d'argent basé sur l'intérêt	La banque islamique n'est pas une institution de prêt mais considérée comme une maison d'investissement
La banque octroie différents crédits à court, moyen et long terme.	La banque islamique utilise des formules de financement conformes à la <i>charia</i> , tels que : <i>Mourabaha, Ijara, Salam, Istisna</i> , etc.
Tous les types d'industries sont financés, à l'exception des activités jugées illégales par la loi du terrain.	La banque islamique n'autorise pas le financement d'industries considérées comme <i>haram</i> tels que l'alcool, le tabac, etc.
Dans la banque conventionnelle, presque tous les produits de financement et des dépôts sont basés sur des prêts avec intérêts.	La banque islamique exclue les prêts de son domaine de transaction car ils sont basés sur les intérêts qui sont interdits par la <i>charia</i> .
Le système bancaire conventionnel est basé sur l'intérêt, et la vente à découvert, la vente de dette et les transactions spéculatives sont courante.	La banque islamique travaille selon les lignes directrices socioreligieuses qui interdisent de facturer et de payer des intérêts et évite toutes les transactions inadmissibles comme le <i>qimar</i> , la spéculation, la vente à découvert et la vente de dettes et de créances.
La relation entre la banque et le client est créateur-débiteur	La relation entre la banque et le client est vendeur-acheteur et partenaire
La rémunération est toujours l'intérêt	La rémunération est toujours le prix (marge bénéficiaire)

Source : Etabli par nous-même à partir des sources citées auparavant

### 5.1.3. Les instruments de bienfaisance

Ce sont des contrats conclus entre les individus et la société afin de promouvoir le bien-être général. Leur application s'étend aussi à l'intermédiation financière. Il s'agit de *Qard-Hassan, Wadia* et *Waqf*.

### a) Le *Qard-Hassan*

Il s'agit d'un instrument de dette « gratuit » qui se rapproche plus d'une aide financière que d'un crédit commercial.<sup>1</sup> Cette technique est rarement utilisée par des établissements commerciaux. En revanche, elle peut être utilisée dans des situations spécifiques (en cas de difficultés d'un individu ou une entreprise, ou lorsqu'on souhaite favoriser le développement de secteurs naissants).<sup>2</sup> Il peut être octroyé par la banque islamique dans le cadre du rôle social qu'elle est invitée à jouer. Cependant la banque consenti ce genre de crédit après avoir pris suffisamment de garantis.<sup>3</sup>

Le *Qard-Hassan* est la seule forme de prêt d'argent qui est autorisée en Islam, étant donné que les autres types de contrat ne peuvent être considérés comme des prêts au sens strict. Ce prêt présente en général, un caractère social. Il est octroyé, par les banques, sur les ressources de la *zakat* (et non sur les dépôts), pour venir en aide aux personnes se trouvant dans une situation de besoin temporaire (étudiant, décès, mariage, circoncision d'un enfant...). Il est également utilisé en complément d'un ou de plusieurs contrats. Les modalités de remboursement sont convenues par les deux parties.<sup>4</sup>

### b) La *Wadi'a*

C'est un contrat par lequel sont confiés à un agent des sommes d'argent ou des actifs d'une certaine valeur, avec la permission donnée par le déposant de les investir. L'agent a l'obligation de restituer l'ensemble du dépôt à une échéance convenue, et ce sans aucune contrepartie. Il est toutefois possible de verser une part des profits qui prendrait là encore la forme de don. La *Wadi'a* est également utilisée comme mode de refinancement des banques islamiques sur le marché interbancaire.

Il s'agit d'un compte garanti (*wadiyah yad dhamanah*) que l'on peut aussi analyser comme un prêt gratuit (*qard hasan*) fait par le déposant à la banque. Il ne peut jamais être débiteur.<sup>5</sup>

### c) Le *Waqf*

C'est un instrument permettant d'immobiliser des donations venant des particuliers. Le *Waqf* qualifie des legs faits du vivant du donateur à des fondations pieuses ou à des œuvres

---

<sup>1</sup> Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières. *Op. Cit.* P. 18

<sup>2</sup> JOUINI, E., & PASTRE, O. *Op. Cit.* P. 29

<sup>3</sup> TIJANI, O. *Op.Cit.* P. 13

<sup>4</sup> AFFAKI, G., BOURABIAT, F., BOUREGHDA, M., CHAAR, A. M., CHEBLI, A. S., COSTE, F., et al. *Op. Cit.* P. 130

<sup>5</sup> GUERANGER, F. *Op.cit.* P. 125

charitables. Les biens ainsi collectés sont immobilisés et deviennent inaliénable. Leurs revenus continueront à bénéficier à la fondation de manière perpétuelle.<sup>1</sup>

### 6. Appréhender la spécificité du risque dans la finance islamique

Les acteurs de la finance islamique, comme les banques islamiques, les compagnies Takaful, les fonds d'investissement islamiques ou les émetteurs de Sukuk, visent la rentabilité tout en respectant les principes éthiques de la charia. Cette finance se distingue par l'interdiction du riba (intérêt), du Gharar (incertitude) et des investissements dans des activités illicites selon l'islam. Elle privilégie le partage des profits et des pertes. De ces singularités en résulte une conception singulière du risque. Alors que le système financier conventionnel envisage le risque comme un levier de maximisation des rendements, l'approche islamique cherche avant tout à réduire l'incertitude dans les transactions.<sup>2</sup>

#### 6.1 Aperçu sur la notion de risque

Les crises financières et économiques récurrentes ont placé la notion de risque au cœur des préoccupations des acteurs publics et privés. Le risque est devenu un outil incontournable de pilotage au même titre que le contrôle des résultats et des coûts. Les individus, les entreprises et les autorités cherchent désormais à identifier en amont les risques potentiels afin de les prévenir ou d'en limiter l'impact. Ainsi, il devient primordial de réguler l'activité économique en intégrant pleinement la dimension du risque dans les mécanismes de décision. Cependant, pour une maîtrise adéquate du risque, il est nécessaire de s'appuyer sur une définition claire et précise.

L'origine du terme "risque" est assez obscure et a suscité différentes hypothèses étymologiques, reflétant des conceptions divergentes. ((Picoche, 1992), (Bloch, Von Wartburg, 2004) et (Celnikier, 2003)), mettent en évidence l'évolution du mot "risque" à travers différentes cultures, notamment occidentale, méditerranéenne et musulmane. L'arabe "risq", renvoyant à l'incertitude du destin, met en lumière les dimensions d'aléa et d'espérance de gain, de bienfait (don divin) donné par Dieu (Bencheikh, 2002 ; Guemriche, 2007 ; Picoche, 2006). En latin, "resecum" (ce qui coupe) évoque plutôt l'idée de danger (Picoche, 2006 ; Rey et al., 2004). En français, l'utilisation de "risque" dans l'expression "qui ne risque rien n'a rien" souligne une conception spéculative, avec la promesse d'un gain en compensation du danger encouru. En anglais, "risk" revêt des acceptions multiples selon les

---

<sup>1</sup> JOUABER-SNOUSSI, K. *Op.cit.*

<sup>2</sup> Abdelfattah Salem, R: Risk management for Islamic banks. Egypte, Edinburgh University Press, 2013, 1ère édition

contextes, oscillant entre possibilité et péril. Malgré les divergences, ces origines font ressortir une double face du risque, entre crainte de l'incertitude et opportunité à saisir.

Dans divers domaines, la notion de risque peut revêtir des significations différentes. Au sens assurantiel, le risque est considéré comme étant « un événement incertain, imprévisible et de nature aléatoire qui, s'il se produit, engendre des pertes financières contre laquelle on cherche à se protéger ». Sur le plan scientifique, (D. Bernoulli, 1738), définit le risque comme étant « l'espérance mathématique d'une fonction de probabilité d'évènements ». En finance, le risque désigne « un élément d'incertitude qui peut affecter l'activité d'un agent ou le déroulement d'une opération économique ». Selon (Cohen, 2001), le risque peut être défini comme la survenance d'un évènement dont la réalisation est incertaine et qui est susceptible d'avoir un impact négatif sur les membres, les actifs ou l'activité de l'entreprise, entraînant ainsi une modification du patrimoine, de la performance et de ses résultats.

La revue de littérature révèle plusieurs acceptions récurrentes du concept de risque. Celui-ci est assimilé à la potentielle perte, à la différence entre les résultats effectifs et escomptés, ainsi qu'à la probabilité d'un écart entre le rendement obtenu et celui anticipé. Certains auteurs appréhendent le risque à travers la gravité et la vraisemblance d'un événement néfaste. En général, la mesure du risque peut être réalisée selon différentes méthodes. Parmi les approches couramment utilisées, on retrouve la variance, la valeur à risque, les méthodes probabilistes, ainsi que l'évaluation de la fréquence et de la gravité des pertes (Roncalli, 2004).

Cependant, la finance islamique appréhende la notion de risque de manière spécifique, en lien avec ses fondements religieux. Les concepts de gharar (incertitude) et maysir (spéculation hasardeuse) sont prohibés car considérés comme des prises de risque interdites par la charia. Seul le risque dit "commercial", inhérent à toute transaction visant un profit, est acceptable selon les principes islamiques. Ce risque "naturel" doit cependant être maintenu à un niveau minimal.

### **6.2 Risques encourus par le système financier islamique : ressemblances et spécificités avec le système financier classique**

Le système financier islamique, bien que reposant sur des fondements éthiques et des principes spécifiques, n'échappe pas à certains risques inhérents à toute activité financière. Si nombre de ces risques présentent des similarités avec ceux rencontrés par les institutions financières conventionnelles, la nature particulière des transactions conformes à la Charia

génère également des expositions au risque spécifiques. La recherche de performance peut accentuer ces risques. Il est donc essentiel d'en identifier les sources, qu'elles soient internes ou externes à l'institution, afin d'orienter des stratégies de gestion adaptées.<sup>1</sup>

### 6.2.1 Les risques génériques

Les risques génériques sont ceux que l'on retrouve aussi bien dans le système financier conventionnel que dans le système financier islamique. Ces risques sont largement identifiés et analysés par les professionnels et les experts du domaine et incluent notamment les risques opérationnels et les risques financiers.

#### a. Les risques opérationnels

Les techniques de financement et d'investissement islamiques exposent les institutions à un risque opérationnel de nature unique (Akkizidis and Khandelwal, 2008, Sundararajan, 2007, Sundararajan and Errico, 2002, Khan and Ahmed, 2001, Archer and Haron, 2007). Les institutions financières islamiques sont confrontées à plusieurs risques opérationnels majeurs, notamment les risques humains, technologiques, systémiques et juridiques. Selon la définition du Comité de Bâle, le risque opérationnel se définit comme « le risque de pertes résultant de carences ou de défaut attribuables à des procédures personnelles et systèmes internes ou à des événements externes ».

Les opérations financières islamiques sont sujettes à des risques opérationnels accrus en raison de leur complexité et de leurs caractéristiques spécifiques, telles que les exigences de la charia et l'environnement juridique. Contrairement aux institutions financières conventionnelles, les logiciels disponibles sur le marché peuvent ne pas être adaptés aux besoins des institutions financières islamiques, ce qui crée des risques systémiques dans le développement et l'utilisation des technologies de l'information. De plus, un défi majeur pour les institutions financières islamiques réside dans la pénurie de professionnels qualifiés ayant les compétences et les capacités requises pour mener des opérations financières islamiques.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Fatimi Khadija. Les risques encourus par les institutions financières participatives et conventionnelles. *Revue internationale des sciences de gestion*, 2022, volume 5 : Numéro 2

<sup>2</sup> Haouat Asli. Risque opérationnel bancaire : Le point sur la réglementation prudentielle. *Management et Avenir*, 2011, Vol 48

### **b. Les risques financiers**

#### **-Risque de marché :**

Selon (Roncalli, 2009), le risque de marché financier se définit comme les variations de valeur des portefeuilles d'actifs provoqués par les fluctuations des prix du marché et leur volatilité. Le risque de marché dans les institutions financières islamiques fait référence aux risques de pertes potentiels des éléments de bilan et d'hors-bilan, résultant des fluctuations défavorables des prix et des taux, tel que les taux de référence, les taux de change, ainsi que les variations de valeur des titres et des actifs négociables ou louables (y compris les Sukuk) et peut résulter d'une baisse du rendement des comptes d'investissement (épargne). Plus précisément, le risque de marché résulte de la volatilité actuelle et future de la valeur des actifs spécifiques et des cours des devises. En effet le Risque de marché des banques islamiques est - contrairement aux banques conventionnelles - concentré dans le portefeuille bancaire en raison de la Mourabaha, l'Ijara, le Salam, la Moucharaka et la Mourabaha.

Pour les banques conventionnelles, le risque de marché le plus important est le risque de taux d'intérêt. Cependant, les institutions financières islamiques, en principe, n'y sont pas exposées à ce risque dans la mesure où leurs transactions ne sont pas basées sur le taux d'intérêt.

#### **-Risque de crédit :**

Le risque de crédit qualifié aussi de risque de contrepartie, risque de défaut de paiement ou de risque de signature, est le risque principal auquel sont exposées les institutions financières. Il s'agit du risque de défaut de paiement d'un emprunteur ou d'une contrepartie. Dans le cas des institutions participatives, on parle aussi de risque de financement. La matérialisation de ce risque peut avoir des conséquences graves pour une institution financière, pouvant aller jusqu'à menacer sa viabilité. Du fait de son importance systémique, le risque de crédit représente également une menace pour la stabilité de l'ensemble du système bancaire et financier. Au sens de la finance conventionnelle, le risque de crédit désigne la possibilité qu'un emprunteur ou une contrepartie ne puisse pas rembourser intégralement ou partiellement un prêt ou honorer ses engagements contractuels envers la banque (CSFI, 2005).

Bien que les banques participatives entretiennent une relation différente avec leurs clients, elles sont aussi exposées au risque de crédit, à l'instar des banques conventionnelles. Cependant, ce risque prend une forme distincte dans le modèle participatif. (Korbi, 2016) définit le risque de crédit comme la perte potentielle résultant de l'incapacité d'un emprunteur

à honorer ses engagements financiers. De plus, d'après (Lévy, 2018) le risque de contrepartie lié à un débiteur défaillant est accru pour les banques islamiques du fait de leur participation aux projets financés.

Khan et Habib mettent en évidence plusieurs facteurs qui augmentent l'exposition au risque de crédit des banques islamiques. Premièrement, l'interdiction de l'intérêt empêche le rééchelonnement de la dette avec une marge renégociée, ce qui peut encourager certains clients à faire défaut. Deuxièmement, l'utilisation limitée des instruments de gestion des risques réduit leur capacité à se prémunir. Par ailleurs, la nature des financements islamiques accroît les risques de contrepartie. Avec les financements participatifs comme la Moucharaka ou la Moudaraba, les risques liés à la mauvaise performance du partenaire sont élevés. Dans les contrats Mourabaha et Salam où la banque avance les fonds, elle court le risque de non livraison, livraison non-conforme, ou défaut de paiement. Enfin, l'Istisna'a implique souvent des sous-traitants, ce qui augmente le risque de défaut de paiement du client Moustasni.

### **-Risque de liquidité :**

Le risque de liquidité se réfère à la situation où les acteurs économiques, tels que les investisseurs, les entreprises ou les institutions financières, sont confrontés à une insuffisance de liquidités disponibles pour remplir leurs obligations financières.

Le risque de liquidité peut être observé à deux niveaux différents sur le marché global ou sur un acteur économique spécifique. En effet, l'Islamic Financial Services Board (IFSB) en distingue deux types : le risque de liquidité de financement et le risque de liquidité du marché

(IFSB, 2012). Ces deux catégories de risque de liquidité comprennent des situations défavorables qui peuvent avoir des répercussions significatives.

L'interdiction du prêt à intérêt et l'inexistence d'un marché monétaire interbancaire actif ont limité la capacité des banques islamiques à gérer efficacement leur liquidité. Le recours à la Mourabaha et au financement du commerce à court terme leur permet de placer leurs excédents de trésorerie temporairement. Cependant, elles manquent de moyens pour se refinancer en cas de besoin. Des facteurs comme le manque d'instruments conformes à la Charia, l'absence de teneurs de marché qualifiés et le peu de diffusion de l'information entravent le développement de marchés secondaires liquides. Ceci augmente l'exposition des banques islamiques au risque de liquidité et réduit leur rentabilité en les empêchant d'investir dans des actifs plus rentables à long terme pour répondre aux demandes de retrait.

### c. Les risques spécifiques

En plus des risques partagés, les institutions financières islamiques font face à des risques de nature unique dû à leurs modes de fonctionnement particuliers (Khan & Ahmed, 2001 ; Sundararajan & Errico, 2002 ; Grais & Kulthunga, 2007).

#### -Risque de non-conformité à la Charia

Un facteur de risque qui émerge lorsque les principes de la Charia ne sont pas respectés lors de la conception et de l'application d'instruments financiers, de contrats ou de normes financières islamiques, que ce soit de manière intentionnelle ou non.

#### -Risque d'abandon des opérations de financement

Le risque d'abandon des opérations de financement dans les banques participatives survient lorsque les clients décident de se retirer de l'opération après que la banque ait acheté le bien. Cela peut entraîner des difficultés pour trouver un nouvel acheteur et peut conduire à la vente du bien à un prix inférieur à son coût initial, ce qui expose la banque à des pertes financières.

#### -Risque de concentration

Le risque de concentration auquel sont confrontées les institutions financières islamiques fait référence à une exposition excessive à certains secteurs, zones géographiques ou types d'activités. Cette concentration accrue peut engendrer des pertes significatives en cas de crise affectant ces domaines. Plusieurs facteurs expliquent ce risque élevé de concentration. D'une part, les placements conformes à la Charia pour gérer les liquidités sont encore peu variés. D'autre part, le nombre restreint d'entreprises éligibles et de contreparties institutionnelles rend ces institutions dépendantes d'un nombre limité d'emplois et de ressources. Ce manque de diversification accentue le risque de concentration. Le développement de nouveaux instruments financiers islamiques ainsi qu'un élargissement de la base de clientèle institutionnelle apparaissent nécessaires pour permettre une meilleure gestion de ce risque par les banques islamiques.

#### -Le risque commercial déplacé :

Les institutions financières islamiques sont exposées à un risque commercial déplacé spécifique, dû à la gestion des comptes d'investissement participatifs (Sundararajan, 2008 ; Archer et Karim, 2007, 2009). Identifié par l'AAOIFI (1999), ce risque découle de l'incapacité de la banque islamique à rester compétitive par rapport aux banques conventionnelles ou

## Chapitre 1 : Les banques islamiques et classiques : cadre théorique

---

islamiques concurrentes, en raison de faibles rendements sur les comptes participatifs (AAOIFI, 2010 ; IFSB, 2005). Pour réduire ce risque de volatilité de leurs clients, les banques islamiques alignent parfois leurs pratiques sur la finance conventionnelle. Le risque commercial déplacé peut également provenir d'aléas conjoncturels affectant la répartition des richesses, échappant au contrôle de l'établissement.

### **-Risque de rendement**

Pour que les transactions financières comme la Mourabaha ou l'Ijara soient conformes à la Charia, l'institution islamique doit détenir et posséder le bien avant de le vendre ou le louer, ce qui l'expose à un risque opérationnel que n'ont pas les banques conventionnelles. De plus, la marge bénéficiaire étant fixée à l'avance, elle ne peut pas être ajustée selon les fluctuations de valeur du sous-jacent. Bien que n'utilisant pas les taux d'intérêt, les variations de ces derniers présentent aussi des risques. En effet, le taux de référence servant à calculer la marge des contrats Mourabaha est généralement indexé sur le LIBOR. La marge étant ensuite fixée pour la durée du contrat, elle ne peut pas être ajustée si le taux de référence varie.

### **Conclusion**

Les banques islamiques sont des institutions financières bancaires, sociales et de développement qui travaillent aux côtés des banques traditionnelles. Elles collectent des fonds de divers concessionnaires et les emploient dans des activités conformes à la loi islamique.

Au cours de son activité, la banque islamique vise à atteindre un ensemble d'objectifs qui servent l'individu, la société et l'économie dans son ensemble. Elle se distingue de la banque traditionnelle dans sa réticence à utiliser les intérêts qui sont interdits par la loi divine. C'est pour cela qu'elle est soumise à des principes édictés par le haut comité de la *Charia*.

Pour se financer, elle dispose de différentes ressources financières internes ou externes, qu'elle utilise dans des activités de financement. Elle offre une gamme diversifiée de produits, tels que les produits basés sur le principe de partage des pertes et des profits, les instruments auxquels s'ajoute une marge bénéficiaire comme la *Mourabaha* (le produit le plus demandé selon la figure 8) et d'autres instruments de bienfaisance.

## ***Chapitre 2 :***

*La réglementation des banques  
classiques et islamiques*

Le système bancaire constitue un pilier fondamental dans l'économie moderne, en assurant la circulation des capitaux, le financement des investissements et la gestion des risques financiers. Pour garantir la solidité de ce système, les banques sont soumises à un cadre réglementaire rigoureux, destiné à préserver la stabilité financière, protéger les déposants et renforcer la transparence des opérations. Ce cadre repose généralement sur des normes internationales, telles que les accords de Bâle, ainsi que sur des lois et réglementations. Ainsi, l'étude du cadre réglementaire des banques classiques et islamiques permet de mieux comprendre les enjeux de gouvernance, de conformité et de supervision dans un environnement financier de plus en plus diversifié et globalisé.

### ***Section 1 : Le cadre réglementaire des banques classiques***

Suite au mouvement généralisé de déréglementation et de déspecialisation dans les années quatre-vingts, on a assisté à une instabilité accrue du système bancaire qui, dans une sorte de dialectique réglementaire, a donné lieu à un mouvement international de « re-réglementation » prudentielle. Il s'agit dès lors d'influencer le comportement des établissements de crédit dans le sens d'une meilleure gestion des risques individuels qu'ils encourent, en les soumettant à une réglementation prudentielle.

Cette réglementation prudentielle est aujourd'hui au cœur du contrôle réglementaire des institutions financières et elle repose essentiellement sur l'application de règles prudentielles notamment les accords de Bâle I, II et Bâle III<sup>1</sup>.

Donc, la profession bancaire est rigoureusement réglementée et encadrée par les autorités monétaires de chaque pays car le dysfonctionnement et la mauvaise gestion des banques ont des conséquences majeures sur les économies des pays puisqu'ils provoquent des crises systémiques ce qui engendrent une récession économique mondiale. Cela était le cas où la banque allemande HERSTATT a été mise en faillite en 1974 et à cause de son effet domino sur les autres banques, les gouverneurs des banques centrales des pays développés (G 10) ont créé, quelques mois après cet incident, le Comité de Bâle sur le contrôle bancaire qui a élaboré deux grands accords, à savoir l'accord de Bâle I notamment le ratio Cooke, adopté en 1988, et l'accord de Bâle II notamment le ratio Mc Donough, qui a succédé au ratio Cooke, et aujourd'hui se mettent en place l'accord de Bâle III<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Jézabel COUPPEY, Philippe Madies, « l'efficacité de la réglementation prudentielle des banques à la lumière des approches théoriques », revue d'économie financière, vol 39, n°01, P95.

<sup>2</sup> Richard BERTRAND, Inès MASMOUDI, « crise financière et gouvernance des banques », vie et sciences de l'entreprise, Mars 2010, n°185-186, P174.

### **1. Le comité de Bâle**

Le caractère systémique des crises financières a déjà été identifié avant la crise de 2007. La Grande Dépression qui suit le krach de 1929 témoigne de la menace systémique, aujourd'hui plus forte du fait de la globalisation financière. La volonté de regrouper et harmoniser les normes de sécurité financières résulte des conséquences de la faillite de la banque allemande Herstatt. Cette dernière a conduit à une paralysie des paiements interbancaires de New-York et a révélé l'ampleur du risque systémique.

Le Comité de Bâle est créé en 1974 par les gouverneurs des banques centrales du G10 et de la Suisse. Il est conçu pour assister les gouverneurs dans leurs tâches de surveillance et d'échange d'informations. L'idée de ce comité est d'encourager la convergence des cadres normatifs des différents pays membres. Un des principaux objectifs lors de sa création est de combler les insuffisances de la supervision internationale de telle sorte à ce que les banques disposant d'un statut international soient soumises au même titre que les banques nationales à une supervision.

#### **1.1 Présentation**

Le Comité de Bâle pour la supervision des banques (CBSB) est le principal organisme supranational pour la réglementation prudentielle des banques. En réalité le CBSB, n'est pas une autorité supranationale, ses décisions n'ont pas force de lois. L'application des recommandations que le CBSB formule repose sur les engagements des pays membres. Le CBSB permet une coopération entre les différents pays membres dans le cadre du contrôle bancaire. Les membres du CBSB incluent les autorités de surveillance bancaires et les banques centrales des différents pays membres. Sur invitation du président du CBSB et après consultation du comité, un certain nombre d'organismes peuvent devenir observateurs du CBSB. L'entrée de nouveaux membres est soumise à l'organe de surveillance, au groupe des gouverneurs et aux responsables du contrôle bancaire. La décision tient compte de l'importance du secteur bancaire national du pays candidat dans la stabilité financière internationale. Le CBSB met en place des normes pour la réglementation prudentielle et la supervision des banques : l'application des normes est prévue par les membres du comité et les banques disposant d'un statut international. Les normes formulées par le comité sont des exigences minimales et il revient aux membres de formuler des exigences supplémentaires, s'ils le désirent, à leurs établissements financiers. Les normes formulées par le comité sont soumises à un processus juridictionnel qui permet de transposer les décisions prises par le

comité en règles juridiques selon les lois propres aux différents états membres et ce dans un délai prédéfini par le comité. Les directives permettent l'élaboration de normes dans des domaines particuliers où il est nécessaire, voire urgent, d'en formuler. Elles viennent généralement en complément des normes fixées par le comité. Le comité peut être amené à encourager des pratiques dites saines qui permettent de promouvoir la compréhension et d'améliorer la surveillance et les pratiques bancaires. Les membres du comité doivent comparer ces bonnes pratiques avec celles mises en place par le comité afin d'identifier les domaines qui nécessitent des améliorations.<sup>1</sup>

### **1.2 Organigramme du CBSB**

Le Groupe des gouverneurs et des responsables du contrôle bancaire (GHOS) est l'organisme de surveillance du CBSB. Ce dernier rend compte au GHOS qui donne son approbation pour les décisions importantes, pour la charte du CBSB et ses éventuelles modifications. Il fournit une orientation générale au CBSB dont il nomme le président. La structure organisationnelle interne du CBSB, comprend :

– Le Comité : Il doit élaborer, orienter et suivre le programme du CBSB au sein de la direction générale assurée par le GHOS. Il établit et encourage les normes du comité en édictant des lignes directrices dites de bonne conduite. Il est en charge de la création et de la dissolution des groupes de travail dont il approuve et modifie les mandats. Il peut recommander la modification de la charte au GHOS et se prononce sur les règles des organisations qui régissent ses activités. Il est l'ultime organe décisionnel du CBSB et se réunit 4 fois par an. Des réunions supplémentaires peuvent être exigées par le président.

– Les groupes de travail et les équipes spéciales : Les travaux du CBSB sont souvent organisés en groupes et il revient au secrétariat de publier la liste des groupes de travail. Il existe 3 catégories de groupes qui interviennent dans le cadre du comité. La première inclue les groupes du comité. Ils font partie intégrante de CBSB et sont composés de cadres supérieurs qui peuvent entreprendre l'étude d'une question particulière. Ils rendent compte de leurs travaux directement au comité et ne sont pas soumis à de quelconques contraintes temporelles. La seconde catégorie comprend les groupes de travail composés d'experts des membres du Comité de Bâle dont le rôle est de fournir une aide technique aux groupes du CBSB. La dernière catégorie est composée d'équipes spéciales qui accomplissent des tâches spécifiques sur une durée limitée. Les équipes spéciales sont composées d'experts des pays

---

<sup>1</sup> Rachida HENNANI, université de Montpellier, de Bâle 1 à Bâle 3 : les principales avancées des accords prudentiels pour un système financier plus résilient, Mars 2015, P 3-6

membres mais des équipes spéciales peuvent être créées par le comité. Ces dernières sont alors composées uniquement de représentants du comité et s'intéressent à des questions spécifiques nécessitant l'attention du comité. Ce sont des équipes spéciales de haut niveau.

–Le président : Nommé par le GHOS pour un mandat de trois ans, renouvelable une fois, le président dirige les travaux du comité. Il préside et convoque les réunions du comité auxquelles assistent les membres du comité et les observateurs autorisés. Les représentants qui assistent aux réunions sont des hauts fonctionnaires qui peuvent engager les pays qu'ils représentent dans les décisions prises par le Comité. Les décisions sont prises à l'unanimité et sont communiquées par le CBSB. Le président doit surveiller les avancées dans le programme de travail du CBSB et éventuellement fournir des orientations pour faire avancer les décisions. Enfin, il rend compte au GHOS et peut représenter le CBSB à l'extérieur et en être le principal porte-parole.

### **1.3 Objectifs du CBSB**

Le principal objectif du CBSB est " de renforcer la régulation, la supervision et les pratiques bancaires dans le monde dans le but de renforcer la stabilité financière." Selon la charte du CBSB (2013), l'organisme est impliqué dans un certain nombre d'activités qui visent à :

- identifier les risques actuels ou émergents pour le système financier mondial via les échanges d'informations dans le secteur bancaire et les marchés financiers ;
- promouvoir la compréhension mutuelle et à améliorer la coopération transfrontalière ;
- établir et promouvoir des normes mondiales pour la réglementation et la supervision des banques en édictant des lignes directrices de bonne conduite ;
- combler les lacunes réglementaires et prudentielles qui présentent des risques pour la stabilité financière ;
- suivre la mise en œuvre des normes du Comité de Bâle dans les pays membres ;
- consulter les banques centrales et les autorités de supervision bancaire des pays non membres pour favoriser l'adoption des règles édictées par le Comité de Bâle. Cette mission s'inscrit dans un cadre particulier précisé ci-dessus.
- coordonner et coopérer avec des organismes de régulation du secteur financier et des organismes internationaux qui promeuvent la stabilité financière.

Les pays membres du CBSB s'engagent à remplir les objectifs du CBSB, à promouvoir la stabilité financière, à améliorer sans cesse la qualité de la réglementation et de la supervision bancaires, à contribuer à l'amélioration des normes du comité, à mettre en œuvre et appliquer ces mêmes normes, à se soumettre et participer aux critiques du comité dans le cadre de l'évaluation de la cohérence et de l'efficacité des règles et pratiques internes de contrôle par rapport aux normes du comité et à promouvoir les intérêts de la stabilité financière mondiale.

La création du Comité de Bâle vient combler un manque de surveillance supranational pour les activités internationales des grandes banques. Malgré l'absence de pouvoir législatif, la charte du CBSB vise une stabilité financière basée sur une surveillance prudentielle appliquée par les différents membres. La constitution du Comité, la mise en place d'équipes de travail et l'intégration du Comité aux différentes instances déjà existantes gagent de la volonté de ces pays à mettre en place une surveillance et un contrôle bancaire adéquats. Cette volonté est suivie par des actes dont le premier est la signature des Accords dit Bâle I.

### **2. L'accord de Bâle I**

Le premier accord de Bâle (1988) a défini un ratio de solvabilité, appelé « ratio Cooke », mis en œuvre à partir de 1992 dans les pays représentés au Comité de Bâle, puis étendu à l'ensemble des établissements de crédit des pays industrialisés<sup>1</sup>. Ce ratio se mesurait en comparant le niveau des engagements d'une banque (crédits et autres placements), pondérés en fonction de risque qu'ils encourent, au montant de ses fonds propres (capital apporté par les actionnaires et profits de la banque). Il doit être égal ou supérieure à 8 %.

L'objectif de ce ratio est la couverture de risque de crédit ou de contrepartie qui présente le risque de défaillance du débiteur ou de contractant sur les opérations traditionnelles avec la clientèle ou les autres établissements de crédit et enfin sur les engagements hors bilan<sup>2</sup>.

Les grandes lignes de la réglementation bancaire y ont défini à l'occasion du processus d'achèvement du Marché intérieur :

Tout d'abord, la réglementation ne fait pas de distinction entre catégories de banques, les regroupant toutes sous le vocable d'établissements de crédit. La réglementation vise en

---

<sup>1</sup> Marie-Françoise DELAITE, « Les fonds propres bancaires au cœur de la crise financière », mondes en développement, Avril 2012, n°160, p 117.

<sup>2</sup> Philippe LAGAYETTE, « Le ratio Cooke : un renforcement des fonds propres des banques », revue Française d'économie, Vol 05, n° 01, 1990, p 41.

outre à harmoniser l'activité bancaire dans l'ensemble de la communauté. Par exemple, la réglementation porte sur les comptes consolidés des banques. Elle attribue la responsabilité prudentielle aux autorités du pays où se trouve le siège social de la banque pour l'ensemble de son groupe. Elle affirme la liberté d'exercer dans l'ensemble des pays membres. Enfin, elle interdit la discrimination de l'assurance dépôt, entre les nationales et les étrangères sur un même territoire, et entre banques nationales et leurs filiales à l'étranger si le pays étranger n'a pas d'assurance dépôt.

La clé voûte de la réglementation prudentielle concerne les ratios de solvabilité minimum à maintenir en permanence par les banques. Cette réglementation définit d'abord un calcul précis des fonds propres (sur base consolidée). Ces fonds propres sont regroupés en deux catégories :

- le capital de base (fonds propres d'origine ou tier 1 ou core capital), comprenant le capital et les réserves déclarées, repris sans limite.
- le capital complémentaire (fonds propres complémentaires ou tier 2 ou supplementary capital), comprenant des éléments tels que les réserves de réévaluation (qui concernent principalement les immeubles et non les créances bancaires), les titres à durée indéterminée, les réserves occultes, les engagements des membres des établissements de crédit constitués sous forme de sociétés coopératives, et les emprunts subordonnés.

Le capital complémentaire repris dans les fonds propres ne peut dépasser 100% du montant du capital de base. En outre, les engagements des membres des établissements de crédit (sociétés coopératives) et les emprunts subordonnés ne peuvent dépasser 50% du capital de base.<sup>1</sup>

Le calcul du ratio Cooke **BALE 1**

$$\mathbf{Ratio\ Cooke} = \frac{\mathbf{Fond\ propres\ Nets}}{\mathbf{Engagements\ pondérés}} \geq \mathbf{8\%}$$

$$\mathbf{Risques\ pondérés} = \mathbf{Engagements} \times \mathbf{Coefficients\ de\ pondération}$$

---

<sup>1</sup> Mathias dewatripont & Jean tirole, la réglementation prudentielle des banques (décembre 1992), p-57

Ce ratio a permis de renforcer la solidité du système bancaire, seulement très vite le ratio a démontré un manque de fondement économique.

Puis une révision en profondeur, aboutissant à l'adoption d'un accord dit « Bâle II en 2004 », a été faite<sup>1</sup>.

### **3. L'accord de Bâle II :**

Ce nouvel accord, n'a pas modifié la définition du capital introduite dans l'accord précédent et n'a pas augmenté le ratio de capital minimum (toujours à 8%). Toutefois, il a présenté une structure plus complexe, dans le calcul des actifs pondérés en fonction des risques, qui inclue désormais le risque de crédit, le marché et le risque opérationnel<sup>2</sup>.

Pour préserver la cohérence du calcul, les montants de fonds propres requis au titre de risque de marché et du risque opérationnel doivent être multipliés par 12,5 (l'inverse de 8 %) avant de les incorporer au calcul final. Donc, le ratio Mc Donough est calculé comme suit<sup>3</sup>:

**Risque de crédit** = Actifs pondérés en fonction de leur risque.

**Risque de marché** = Capital requis pour la couverture du risque de marché × 12,5.

**Risque opérationnel** = Capital requis pour la couverture du risque opérationnel × 12,5.

#### **Ratio Mc Donough**

Ce ratio permet un calcul des fonds propres adapté au profil du risque de l'établissement

$$\text{Ratio Mc Donough} = \frac{\text{Total des fonds}}{\text{Risques de crédit} + \text{Risques de Marché} + \text{Risques Opérationnel}}$$

Ce nouvel accord dit « Bale II » est basé sur trois piliers qui se complètent. Le premier pilier spécifie le mode de calcul des exigences minimales de fonds propres relatives aux risques de crédit, de marché et opérationnel. En ce qui concerne l'évaluation du risque de crédit, les banques peuvent recourir à une approche standard ou à une des deux approches fondées sur les notations internes. L'approche standard permet aux banques d'utiliser les notations des organismes externes d'évaluation du crédit (tels que des agences de notation)

---

<sup>1</sup> Meriem Haouat Asli, « open innovation : quels enjeux pour le secteur bancaire ? », innovations, n°39, Mars 2012, p 43

<sup>2</sup> Alessandra TANDA, «The effects of bank regulation on the relationship between capital and risk», comparative economic studies, Vol 57, Issue 01, March 2015, p 35-36.

<sup>3</sup> Hamza FEKIR, « Note de recherche présentation du nouvel accord de bale sur les fonds propres », CEMF-LATEC : Centre d'Etudes Monétaires et Financières - Laboratoire d'Analyse et de Techniques Economiques, université de Bourgogne, Dijon, p16.

pour pondérer leurs créances sur trois catégories principales d'emprunteurs (les entreprises, les banques et les emprunteurs souverains), alors que les approches fondées sur les notations internes (l'approche par les modèles internes) permettent aux banques d'utiliser leurs propres évaluations à cette fin. Cette approche est dite soit de base, lorsque l'établissement calcule uniquement les probabilités de défaut, la valeur des autres paramètres étant imposée par la réglementation, soit avancée, si la banque estime elle-même tous les paramètres. En élaborant leur propre modèle d'évaluation des risques, en définissant leurs propres ratios de solvabilité, les banques en sont venues à sous-estimer gravement leurs besoins en capital. Donc, elles ont profité de la démission des superviseurs pour prendre des risques excessifs<sup>1</sup>.

L'objet des modèles de notations internes est de déterminer les pertes inattendues (c'est-à-dire les pertes déviant de la moyenne) sur le portefeuille, afin que les banques disposent de fonds propres économiques suffisants.

Le deuxième pilier vise quant à lui « non seulement à garantir que les banques disposent de fonds propres adéquats pour couvrir l'ensemble des risques liés à leurs activités, mais également à les inciter à élaborer et à utiliser de meilleures techniques de surveillance et de gestion des risques ». Enfin, le troisième pilier (la discipline de marché) a pour but de compléter les exigences minimales de fonds propres et le processus de surveillance prudentielle mis en place par les deux premiers piliers. La discipline de marché va être encouragée par le développant d'une série d'exigences en matière de communication financière afin de permettre aux acteurs du marché « d'apprécier des éléments d'information essentiels sur le champ d'application, les fonds propres, les expositions au risque, les procédures d'évaluation des risques et, par conséquent, l'adéquation des fonds propres » des banques.

Cette réforme de Bâle II, censée pallier les insuffisances de l'accord de Bâle I, s'est avérée inefficace face à la crise des surprimes qui a mis en évidence les défauts de l'accord de Bâle II. En effet, la réglementation n'a pas réussi à détecter le risque de crédit et a complètement négligé le risque d'illiquidité. Aussi, on lui a reproché d'être trop strict, puisqu'il incluait les risques opérationnels sans baisser les valeurs de référence des ratios (qui restaient de 8 % et 4 %). Néanmoins, en laissant les banques évaluer leurs risques et en élargissant l'éventail des pondérations, les banques ont gagné en souplesse ; il est donc difficile de dire si elles y perdent véritablement in fine. Ainsi, le problème le plus important

---

<sup>1</sup> Marie-Françoise DELAITE, « Les fonds propres bancaires au cœur de la crise financière », mondes en développement, Avril 2012, n°160, p 122.

est, le caractère procyclique du ratio Mc Donough, car en période de récession, les banques voient leurs risques croître et doivent donc augmenter leurs fonds propres ou limiter leurs crédits, ce qui contribue à renforcer la récession. Ce problème, déjà présent avec le ratio Cooke, a été renforcé par le mode de calcul des pondérations<sup>1</sup>.

Enfin, cet accord qui a une orientation micro prudentielle (normes focalisées sur la capitalisation des banques individuelles), est avéré incapable de gérer l'innovation financière et d'anticiper le risque systémique. Donc, il est indispensable de pallier ces insuffisances et de renforcer la transparence, en particulier avec le développement de l'innovation ouverte dans le secteur financier. C'est pour cela, le Comité de Bâle sur la supervision bancaire a publié en 16 Décembre 2010, le cadre définitif de Bâle III pour le serrage des règles de l'adéquation des fonds propres et de liquidité applicable à l'échelle mondiale<sup>2</sup>.

### **4. L'accord de Bâle III :**

Cet accord de Bâle III est venu pour introduire une dimension macro prudentielle pour faire face au risque systémique, et il tente d'y remédier en mettant en place des mesures réduisant la procyclicité, notamment via des matelas de protection supplémentaire, qui doivent être constitués dans les phases d'expansion des crédits. Aussi, la quantité et la qualité du capital ont été augmentées par rapport à l'accord de Bâle II. Ainsi, ce cadre a imposé des exigences de capital plus élevées aux institutions systématiquement importantes et il a introduit des éléments de contre cyclicité avec le coussin de capital contra cyclique. Ce coussin qui s'appliquera à chaque banque reflètera la composition géographique de son portefeuille d'expositions de crédits et il varie entre zéro (0) et 2,5% par rapport au total des actifs pondérés en fonction des risques<sup>3</sup>.

Donc, selon ce nouvel accord, il est essentiel que les banques détiennent des fonds propres de haute qualité en regard de leurs expositions au risque. À cette fin, les fonds propres de base (Tier I ou fonds propres T1) doivent être constitués essentiellement d'actions ordinaires et de bénéfiques non distribués. Les éléments à déduire des fonds propres et les filtres réglementaires ont été harmonisés à l'échelle internationale, et ils sont généralement appliqués au niveau des actions ordinaires (ou de leur équivalent dans le cas des banques qui ne sont pas constituées en société par actions). Les autres éléments de T1 doivent être

---

<sup>1</sup> Marion NAVARRO, « Les accords de Bâle », regards croisés sur l'économie, n° 03, Janvier 2008, p 245.

<sup>2</sup> Anastasia GROMOVA-SCHNEIDER, Caroline NIZIOLEK, « The Road to Basel III: quantitative impact study, the Basel III framework and implementation in the EU », financial stability report n° 21, June 2011, p 58.

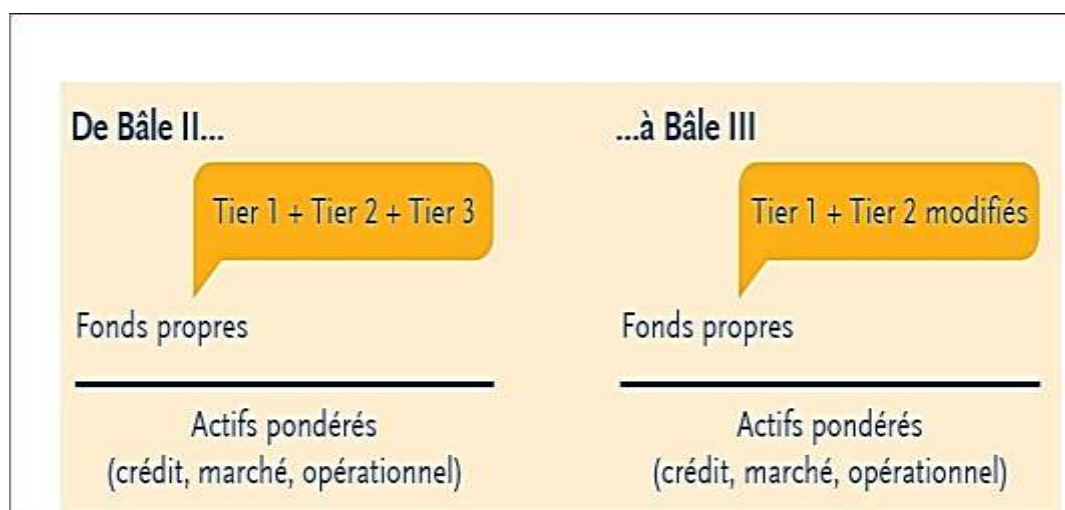
<sup>3</sup> Bank for International Settlements communications, Basel Committee on Banking Supervision, « Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems », December 2010, p 58.

## Chapitre 2 : La réglementation des banques classiques et islamiques

constitués d'instruments qui sont subordonnés, assortis de dividendes ou de coupons non cumulatifs dont le versement est entièrement discrétionnaire, et ne comporter ni date d'échéance ni incitation au remboursement. Les instruments de fonds propres hybrides innovants, qui comportent des clauses incitatives au remboursement, comme les clauses prévoyant un saut de rémunération, actuellement limités à 15 % de T1 seront progressivement éliminés. En outre, les instruments de fonds propres complémentaires (T2) seront harmonisés et les instruments de fonds propres T3, qui n'étaient disponibles que pour couvrir les risques de marché, seront supprimés. Enfin, pour améliorer la discipline de marché, la transparence des fonds propres sera renforcée : tous les éléments de fonds propres devront faire l'objet d'une déclaration, accompagnée d'un rapprochement détaillé avec les comptes publiés<sup>1</sup>.

Donc, afin de renforcer la qualité du capital Tier 1, le comité de Bâle a proposé que les fonds propres de base soient ainsi impactés des exclusions suivantes : impôts différés actifs, intérêts minoritaires, fonds propres des activités d'assurance, titres hybrides qualifiés d'innovants, jusqu'alors acceptés à hauteur de 15% dans le Tier 1 progressivement éliminés. Et en conclusion, de manière générale, on observe une tendance à l'apurement des fonds propres Tier 1 vers un « Core Tier 1 », le Tier 1 ne devant plus contenir de produits hybrides. En outre, le Tier 3 serait supprimé<sup>2</sup>. Donc, le passage de Bâle II à Bâle III est présenté comme suit<sup>3</sup>:

**Figure n° 08 : le passage de Bâle II à Bâle III.**



<sup>1</sup> Banque des Règlements Internationaux, Comité de Bâle sur le contrôle bancaire, « Bâle III : dispositif réglementaire mondial visant à renforcer la résilience des établissements et systèmes bancaires », Décembre 2010, p-p. 2-3.

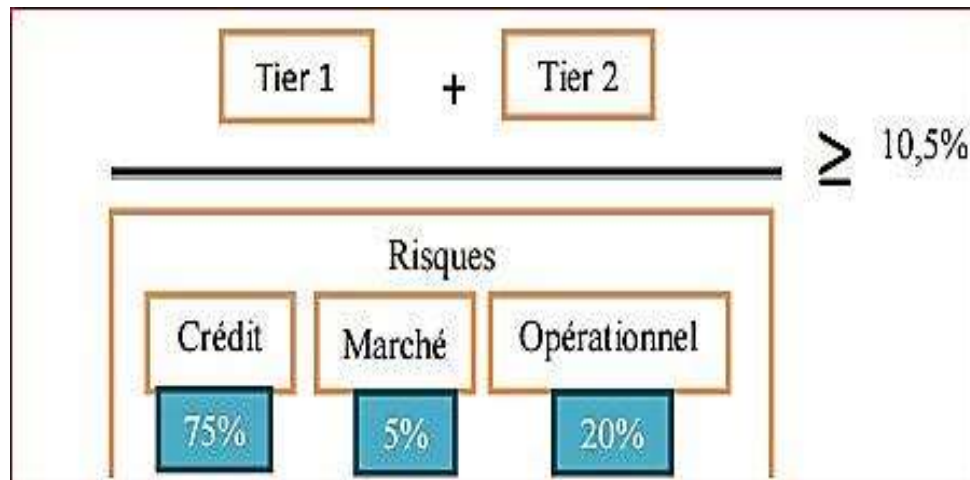
<sup>2</sup> Les cahiers de MAZARS, « De Bâle II à Bâle III », CAH24-10/10, septembre 2010, p 10

<sup>3</sup> Les cahiers de MAZARS, « De Bâle II à Bâle III », CAH24-10/10, septembre 2010, op. Cit, p 09.

## Chapitre 2 : La réglementation des banques classiques et islamiques

Le niveau minimum de 8%, qui a été établi par Bâle II, a été augmenté par un nouveau volant de conservation par Bâle III, pour atteindre 10.5%. Donc le nouveau ratio de solvabilité est calculé comme suit<sup>1</sup>:

Figure n° 09 : le ratio de solvabilité bancaire selon Bâle III.



Source : Abdelilah EL ATTAR, Mohammed Amine ATMANI, « L'impact des accords de Bâle III sur les banques Islamiques », dossiers de recherches en économie et gestion, dossier spécial, Juin 2013, p 20.

### ➤ Les objectifs de Bâle 3 :

Une série de mesures baptisées « Bâle 3 » se fondent sur 04 principales mesures :

**-Renforcement des fonds propres :** Selon le Comité, il existe des fonds propres de meilleure qualité que d'autres dans leur capacité d'absorption des pertes. Il s'agit donc d'améliorer la qualité du « noyau dur » des capitaux des banques, le « Core tier 1 ». Les activités les plus risquées verraient ainsi leurs fonds propres alloués sensiblement renforcés. La solvabilité des banques serait ainsi accrue.

**-Adaptation des liquidités :** L'un des pans les plus importants de la réforme Bâle III est l'introduction de deux ratios de liquidité : le "LCR" (Liquidity Coverage Ratio) et le "NSFR" (Net Stable Funding Ratio).

**-Création de « coussins contra cycliques » :** Constitués de résultats mis en réserve en haut de cycle, ils seraient utilisés en cas de crise et aussitôt reconstitués en cas de période faste.

**-Modification du ratio d'effet de levier :** Le ratio d'effet de levier qui permet d'évaluer la taille des engagements des banques<sup>2</sup> par rapport à la taille de leur bilan existe déjà. En

<sup>1</sup> Abdelilah EL ATTAR, Mohammed Amine ATMANI, Op-cite. p 20.

<sup>2</sup> <http://stress-test,c-eps.org/document/cebspresreleasev2.pdf>

Europe, ce ratio n'est qu'un indicateur secondaire qui n'est pas véritablement déterminant. Néanmoins, sous la pression des Etats-Unis, le comité envisage d'en faire une mesure intégrée directement au pilier 1 de Bâle 2, celui qui permet de calculer les exigences en fonds propres, alors qu'il fait partie aujourd'hui du pilier 2, simple indicateur des mesures de contrôle. Le tout afin d'éviter un trop fort endettement des banques.

### ***Section 2 : Cadre réglementaire des banques islamiques***

Au cours des dernières années, le marché financier international a connu une crise financière la plus grave dans l'histoire des banques ; cette crise est dû d'une part au système défaillant d'octroi des crédits hypothécaires qui est marqué par l'insuffisance des liquidités sur le marché bancaire, et d'autre part aux règles et pratiques comptables employées pour couvrir l'insolvabilité des créanciers notamment la constitution des provisions susceptibles de couvrir des titres hypothécaires placés sur les marchés boursiers.

#### **1. Les organes de normalisation en finance islamique**

Les années 90 ont connu l'expansion de la Banque de détail islamique et la naissance de la désintermédiation financière islamique, soit le passage d'une économie d'endettement à une économie de marchés financiers. Durant ces années, les IFI deviennent de plus en plus structurées, et leurs règles de fonctionnement se sont raffinées. Ainsi, on assiste à la naissance de plusieurs organes qui se proposent d'élaborer des normes comptables des IFI parmi lesquels on peut citer :<sup>1</sup>

- Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI), en français Organisation de la Comptabilité et d'Audit des Institutions Financières Islamiques (OCAIFI)
- Malaysian Accounting Standard Bord (MASB),
- Indonesian Accounting Institute (IAI)
- International Islamic Fiqh Academy (IIFA), basé à Jeddah
- Islamic Financial Services Bord (IFSB) basé à Kuala Lumpur
- International Islamic Financial Market (IIFM) à Bahreïn
- Liquidity Management Center (LMC)
- International Islamic Rating Agency (IIRA)

---

<sup>1</sup> Elhamma, la comptabilité des produits financiers : Normes AAOIFI vs IFRS, RMS, 2013, p10

- International Arbitration and Reconciliation Center for Islamic Financial Institutions (ARCIFI)
- General Council for Islamic Banks and Financial Institutions (GCIBFI), Conseil Général des Banques et Institutions Financières Islamiques

De tous ces organes, l'AAOIFI a réussi à s'imposer comme l'organe le plus connu et dont les normes connaissent le niveau d'application le plus répandu. Selon une enquête menée par le groupe de travail de l'Asian-Oceanian Standard Settes Group et publiée en 2013, 64% des répondants ont considéré que les normes FAS émises par l'AAOIFI s'appliquent dans leurs institutions.

### **1.1 Présentation de l'AAOIFI**

L'AAOIFI est une organisation internationale indépendante à but non lucratif. Elle a pour mission l'élaboration et la publication des normes pour les IFI. Il s'agit surtout des normes comptables et d'audit, des normes de gouvernance et d'éthique et des normes de la charia. L'AAOIFI a été fondé en mars 1991 par 5 membres fondateurs : La Banque Islamique de Développement (BID), les banques Dallah Al Baraka, Dar Al Mal Al Islami, Al Rajhi Bank, et Kuwait Finance House. Le dernier membre à avoir rejoint le groupe des membres fondateurs est la Fondation malaise Al Bukhary en 2005. En tant qu'organisation internationale indépendante, l'AAOIFI est soutenue par les membres institutionnels au nombre de 200 provenant de 45 pays, dont des banques centrales, des IFI et autres participants à l'industrie de la finance islamique à travers le monde entier (Bennani, 2015).

Les normes élaborées par l'AAOIFI prennent l'appellation de FAS (Financial Accounting Standards). L'AAOIFI publie des normes charia, des normes comptables, normes de gouvernance et des codes de déontologie. Nous nous intéressons ici aux normes comptables.

### **1.2 Les normes comptables de l'AAOIFI**

Elles sont au nombre de 27, ce sont :<sup>1</sup>

FAS 1 : Les obligations de présentation et d'information des états financiers des IFI

FAS 2 : La Mourabaha et la Mourabaha avec ordre d'achat

FAS 3 : Le financement par Moudharaba

---

<sup>1</sup> Sarea A. M, the level of compliance with AAOIFI Accounting standards: Evidence from Bahrain, International Management Review 8, p-27

## **Chapitre 2 : La réglementation des banques classiques et islamiques**

---

FAS 4 : Le financement par Moucharaka

FAS 5 : L'information relative à la distribution des bénéfices entre les actionnaires et les comptes d'investissement

FAS 6 : Les droits des comptes d'investissement

FAS 7 : Le Salam et le Salam parallèle

FAS 8 : L'Ijara et l'Ijara avec option d'achat

FAS 9 : La Zakat

FAS 10 : L'Istisnaa et l'Istisnaa parallèle

FAS 11 : Les provisions et les réserves

FAS 12 : Les obligations de présentation et d'information des états financiers des compagnies d'assurance islamiques

FAS 13 : Présentation des bases de fixation et d'allocation des surplus des compagnies d'assurance islamiques

FAS 14 : Les fonds d'investissement

FAS 15 : Les provisions et les réserves des compagnies d'assurance islamique

FAS 16 : Les transactions et opérations en monnaie étrangère

FAS 17 : Les investissements

FAS 18 : Les services financiers des banques islamiques présentés par les banques traditionnelles

FAS 19 : Les participations dans les compagnies d'assurance islamiques

FAS 20 : La vente à terme

FAS 21 : L'information relative à la transformation des actifs

FAS 22 : L'information sectorielle

FAS 23 : La consolidation des états financiers

FAS 24 : Les investissements dans les sociétés liées

FAS 25 : Les investissements dans les Sukuk, les actions et les instruments assimilés

FAS 26 : Les immeubles de placement

FAS 27 : Les comptes d'investissement

### **1.3 Le cadre conceptuel de la comptabilité de l'AAOIFI**

#### **1.3.1 Les utilisateurs de états financiers des IFI**

Contrairement au monde occidental où la comptabilité est considérée comme un outil de prise de décision pour les investisseurs et donc les initiés, le cadre conceptuel de l'AAOIFI considère que les utilisateurs des états financiers des IFI ne sont pas uniquement les investisseurs, mais également toutes les parties prenantes de ces institutions. A ce titre, il convient de citer les actionnaires, les déposants détenteurs de comptes d'investissement ou comptes Moudharaba, les détenteurs de comptes courants ou de comptes d'épargne, les institutions de la Zakat et enfin les autorités de tutelle (banque centrale, régulateurs...).<sup>1</sup>

#### **1.3.2 Les objectifs de la comptabilité financière selon les normes de l'AAOIFI**

Selon les normes AAOIFI, la comptabilité financière doit poursuivre les objectifs suivants :

- déterminer les droits et obligations de toutes les parties liées ;
- participer à la protection des actifs et des droits des différentes parties liées ;
- respecter les principes de la charia au niveau de toutes les transactions financières ;
- présenter des informations utiles à tous les utilisateurs des états financiers ce qui leur permettra de prendre leurs décisions en connaissance de cause.

#### **1.3.3 Les objectifs des états financiers selon les normes de l'AAOIFI**

Les états financiers des IFI doivent comprendre des informations sur :<sup>2</sup>

- La conformité par rapport aux principes de la charia, afin de pouvoir identifier clairement au niveau des états de synthèse les dépenses et les revenus interdits par la charia, et le cas échéant, indiquer la manière dont ils ont été éliminés ;
- Les ressources économiques de la banque islamique afin de permettre aux utilisateurs des états financiers d'évaluer la capacité de la banque islamique à supporter les pertes et les risques commerciaux, et le risque inhérent à ses investissements, ainsi que le degré de liquidités de ses actifs et ses besoins en liquidités pour faire face à ses autres obligations ;
- La méthode de calcul de la Zakat et la manière dont elle sera payée ;

---

<sup>1</sup>Elhamma, Op.cit. P-18

<sup>2</sup> Idem

- L'estimation des flux de trésorerie qui pourraient être réalisés par la banque islamique, le temps de réalisation de ces flux et les risques associés à leur réalisation. L'information doit principalement aider l'utilisateur à évaluer la capacité de la banque islamique à générer des revenus et à les transformer en flux de trésorerie, ainsi que l'existence de flux de trésorerie suffisants pour assurer la distribution de bénéfices aux actionnaires et aux titulaires de comptes d'investissement ;
- La mission de la banque islamique et de sa responsabilité quant à la protection des fonds, et sa capacité à les investir à des taux de rendement raisonnables, ainsi que des informations sur les taux de rendement des investissements de la banque en distinguant entre les revenus revenant aux actionnaires et ceux revenant aux titulaires des comptes d'investissement ;
- La mission et les responsabilités sociales de la banque islamique.

### **1.3.4 Les principes comptables de l'AAOIFI**

Le cadre conceptuel de l'AAOIFI s'appuie pour l'élaboration des principes comptables sur :

- Les hypothèses de base,
- Les caractéristiques qualitatives des états financiers
- Les contraintes à respecter pour que l'information soit pertinente et fiable

#### **1.3.4.1 Les hypothèses de base pour l'élaboration des états de synthèse**

Les hypothèses de base pour l'élaboration des états de synthèse sont au nombre de quatre selon les normes de l'AAOIFI. Ce sont :<sup>1</sup>

Convention de l'entité comptable : la banque est considérée comme une unité de comptabilisation distincte de ses actionnaires ou d'autres personnes qui ont fourni des fonds à la banque ;

- Convention de la continuité d'exploitation ;
- Convention de la périodicité (libre sans excédent l'année civile ou lunaire et ce pour les besoins de calcul et paiement de la zakat) ;
- Convention de l'unité monétaire.

---

<sup>1</sup> Elhamma, Op.cit. P-20

### **1.3.4.2 Les caractéristiques qualitatives de l'information comptable**

Les normes de l'AAOIFI retiennent cinq caractéristiques qualitatives (ou principes comptables) des états financiers :

- La pertinence
- La fiabilité
- La comparabilité
- La permanence des méthodes
- La compréhensibilité (capacité à être comprises et assimilées)

### **1.3.4.3 Les contraintes à respecter**

Pour que l'information comptable soit pertinente et fiable, certaines contraintes sont à prendre en considération. Les normes AAOIFI en retiennent trois :

- L'importance relative ;
- Le rapport coût avantages : les avantages obtenus de l'info doivent être supérieures au coût qu'il a fallu consentir pour la produire ;
- L'information suffisante (bonne classification des rubriques et des informations détaillées fournies en annexe).

### **1.3.5 Les méthodes d'évaluation de l'AAOIFI**

Pour la mesure de la valeur des actifs, passifs, produits et charges, la norme FAS 1 de l'AAOIFI retient trois valeurs possibles, le coût historique, la juste valeur et la valeur probable de réalisation.<sup>1</sup>

La juste valeur ou *fair value* en anglais est défini par les normes IAS/IFRS comme le montant auquel un actif pourrait être échangé (ou un passif éteint), entre des parties dans le cadre d'une transaction se déroulant dans des conditions normales de concurrence normales (hors frais de cession et estimation de leur valeur d'utilité. Le coût historique correspond à la valeur du bien au moment où il est entré dans le patrimoine. La valeur probable de réalisation est le prix de vente estimé réalisable dans des conditions normales de vente. Cette valeur de réalisation peut être nette en déduisant les coûts estimés nécessaires pour achever le bien et réaliser la vente.

---

<sup>1</sup>Sarea A. M, Op.cit. P-28

### **2. Analyse comparative entre les normes comptables « AAOIFI » et « IFRS »**

Le choix d'un référentiel comptable pour les banques participatives consiste à présenter une image fidèle des états financiers tout en respectant les principes comptables fondamentaux.

L'objectif est d'effectuer une analyse sur les deux normes comptables utilisées par les établissements de financement.

#### **2.1 Les normes comptables islamiques « AAOIFI »**

Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI) est une organisation internationale non lucrative créée officiellement le 27 mars 1991 au Bahrein par l'initiative de plusieurs institutions financières islamiques, elle est dotée d'une personnalité morale et une autonomie financière indépendante.

Son objectif est :

- d'améliorer le cadre comptable, d'audit, et toutes activités liées aux établissements financiers islamiques ;
- de concrétiser l'idée de l'existence des normes comptables et d'audit dédiées spécifiquement aux institutions islamiques à travers l'organisation des formations, des séminaires et la publication des rapports périodiques ;
- de préparer, publier et interpréter les normes comptables et d'audits pour la préparation des états financiers islamiques ;
- et de procéder à la révision et à l'amendement des normes comptables et d'audit....
- Jusqu'à maintenant l'AAOIFI a publié :
  - 26 normes comptables ;
  - 5 normes d'audit ;
  - 7 normes de gouvernance ;
  - 2 codes de déontologie.

#### **2.2 Les normes comptables internationales « IFRS »**

La fondation IFRS est une organisation indépendante d'intérêt public, créée en 1973 par l'initiative de Henry Benson associé du bureau Coopers & Lybrand et de neuf pays (Allemagne, Australie, Canada, États-Unis, France, Japon, Mexique, Pays-Bas et Royaume-Uni)<sup>7</sup>, son objectif est de procéder d'une manière régulière à :

- la création des nouvelles normes comptables ;

- la modification des règles comptables ;
- la suppression des normes comptables ;
- l'explication des techniques comptables.

### **3. Mourabaha selon les normes AAOFI (FAS 2)**

En se référant à la définition du Mourabaha selon les normes AAOFI, nous avons constaté que cette opération financière comprend non seulement les actifs immobilisés mais aussi les achats de marchandises. Il existe deux natures d'hypothèses à savoir :

a) 1<sup>ère</sup> hypothèse : Actif acquis par la banque pour la revente<sup>1</sup>

Lorsqu'il s'agit d'un actif acquis pour la revente à son client, le schéma comptable est le suivant :

Achat de l'actif :

En débit : le compte « Charges sur opérations avec la clientèle : bien Mourabaha » et en crédit le compte « fournisseurs des biens et services »

Conclusion du contrat :

En débit : le compte « Créances sur la clientèle - opérations de Mourabaha » et en crédit le compte « Produits sur opérations avec la clientèle ».

Travaux de l'inventaire :

Si la vente des biens acquis en Mourabaha n'a pas été conclue à la fin de l'année, il faut mettre le bien en stock.

#### **b) 2<sup>ème</sup> hypothèse : Immobilisation existante dans le compte des actifs**

Achat du bien

En débit : le compte « immobilisations corporelles hors exploitation » et les frais engagés pour l'acquisition de l'actif ; En crédit : le compte « fournisseurs d'immobilisations ».

Conclusion du contrat avec le client :<sup>2</sup>

Pour la sortie d'immobilisation hors exploitation en vue de la revente via l'opération « Mourabaha », l'écriture comptable est comme suit :

---

<sup>1</sup>Elhamma, la comptabilité des produits financiers : Normes AAOIFI vs IFRS, Op.cit. P-22

<sup>2</sup> Idem

En débit le compte « Amortissements des immobilisations corporelles » et le compte « Moins-values de cession sur immobilisations incorporelles et corporelles » ; et en crédit le compte « immobilisations corporelles hors exploitation » Ensuite en constate l'opération de cession qui est traduite par l'écriture comptable suivante :

En débit le compte « Diverses autres créances sur la clientèle » et en crédit le compte « Plus-values de cession sur immobilisations incorporelles et corporelle »

L'opération du Mourahaba sur les marchandises est pratiquée en général pour répondre aux besoins de trésorerie d'un client.

Cette opération est comptabilisée comme suit :

- Acquisition de la banque des biens ;
- En débit : dans les comptes de charges « Charges sur opérations avec la clientèle » ;
- En crédit : dans le compte du bilan « fournisseurs du bien et services » ;
- Cession de la banque des biens avec une marge au client ;
- En débit : dans les comptes d'actifs « Diverses autres créances sur la clientèle » ;
- En crédit : dans les comptes de produits « Produits sur opérations avec la clientèle ».

### ***Section 03 : La réglementation prudentielle des comptes d'investissement participatifs***

Les autorités réglementaires islamiques internationales, l'AAOIFI et l'ISFB, essaient de combler le vide laissé par les accords de Bâle. La première est une organisation à but non lucratif créée pour promouvoir les principes de la loi islamique auprès des institutions financières. Sa mission consiste à harmoniser mes pratiques comptables des institutions financières islamiques. Elle établit des standards en matière de comptabilité, d'audit, de gouvernance et d'éthique à l'attention des institutions financières qui souhaitent développer leur activité sur le marché de la finance islamique. L'objectif des standards publiés par l'AAOIFI est de contribuer à une plus grande harmonisation des produits et techniques de financement islamiques. La seconde représente un dispositif de supervision et de réglementation des institutions financières islamiques. Son travail complète celui du comité de Bâle sur le contrôle bancaire. Cet organisme a pour objectif principal de mettre l'accent sur la gestion prudente des risques dans les institutions financières islamiques. Il fournit un ensemble d'instructions sur les meilleures pratiques pour la mise en œuvre d'une gestion

efficace des risques. L'IFSB s'est notamment efforcée de résoudre le problème lié au risque commercial déplacé.<sup>1</sup>

### **1. L'analyse prudentielle des comptes d'investissement**

La quantification du risque transféré des titulaires des comptes d'investissement aux actionnaires représente un défi pour les superviseurs en raison de leur caractère ambigu vu la divergence des pratiques en termes de partage des profits. La première question qui se pose aux superviseurs consiste à évaluer dans quelle catégorie sont classés les comptes d'investissement participatifs d'une banque spécifique, opérant dans une juridiction spécifique. Cette évaluation permettra d'estimer le niveau de risque supporté par les actionnaires et donc le besoin en capital réglementaire et/ou économique (Venkataraman Sundararajan, 2008).<sup>2</sup>

Les comptes d'investissement sont des capitaux à maturité déterminée, ils ne doivent donc pas faire partie du capital de la banque. Cependant, ces fonds partagent avec les fonds propres la propriété d'être « risk absorbent ». Théoriquement, les fonds d'investissement mobilisés sur la base du contrat Moudaraba ne devraient pas être le sujet des exigences minimales de capital, sauf pour les pertes résultant d'une mauvaise gestion de la part de la banque islamique. Dans ce cas, la banque est soumise à un risque opérationnel classique. Par conséquent, le dénominateur du ratio prudentiel ne devrait inclure que le risque opérationnel associé aux comptes d'investissement. En pratique, la banque islamique se trouve obligée également d'assurer un minimum de fonds propres pour couvrir le risque commercial déplacé. Le risque commercial déplacé affecte le capital de la banque islamique et requiert ainsi une charge de capital additionnelle. Cette charge dépend de la politique de lissage et des réserves constituées dans le cadre de cette politique.

### **2. L'analyse des réserves PER et IRR par les autorités réglementaires**

L'AAOIFI et l'IFSB considèrent PER et IRR comme des réserves prudentielles. Jusqu'à présent, la rétention des deux types des réserves n'est pas obligatoire. Par contre, elle est fortement recommandée par ces deux institutions. L'AAOIFI recommande de présenter la part de PER réservée aux actionnaires comme composante des réserves totales et de l'intégrer aux capitaux propres. Quant à l'IRR, l'AAOIFI recommande de l'inscrire comme composante des capitaux des titulaires des comptes d'investissement. Elle effectue le même raisonnement

---

<sup>1</sup>Article disponible sur : <http://www.cairn.info/revue-des-sciences-de-gestion-2013-1-p-137>

<sup>2</sup> Idem

pour la part de PER qui leur revient. Contrairement à l'AAOIFI, l'IFSB (2005) recommande de ne pas inscrire les deux types de réserves avec les capitaux.

La majorité des autorités de régulation n'interviennent pas sur la méthode de calcul du taux de rendement sur les comptes d'investissement participatifs ainsi que sur le calcul des PER et IRR. La Banque Centrale de Malaisie par exemple, propose un intervalle de détermination de la PER par rapport au profit total mais pas un pourcentage spécifique.

### 3. Les ratios prudentiels proposés

L'AAOIFI a publié en 1999 « the Statement on the purpose and calculation of the capital adequacy ratio for Islamic banks ». Cette proposition représente la première tentative pour développer un ratio d'adéquation en capital qui prend en considération les spécificités des banques islamiques. Le ratio proposé par l'AAOIFI est :

$$\text{Ratio de capital} = \frac{\text{capital}}{\text{risques pondérés des actifs financés par CC et CP (crédit + marché + opérationnel)} + 50\% \text{ risques pondérés des actifs financés par CI (crédit + marché + opérationnel)}}$$

Avec CC : Comptes courants, CP : Capitaux propres, CI : Comptes d'investissement participatifs.

Ce ratio a le mérite de constituer un premier pas dans l'analyse réglementaire du risque commercial déplacé mais il ne propose aucune justification concernant le pourcentage de 50 % choisi. Actuellement ce ratio n'est plus utilisé.

L'ISFB a publié en 2005 « Capital Adequacy Standard for Institutions (other than Insurance Institutions) offering only Islamic Financial Services (IIFS) » et propose deux méthodes : une méthode standard et une méthode plus avancée. Dans la méthode standard, l'IFSB ne considère que l'aspect théorique des comptes d'investissement participatifs collectés à la base du contrat Moudaraba. La logique théorique dit que le capital investi par les déposants n'est pas garanti par la banque islamique, sauf en cas de mauvaise gestion des fonds de la part de la banque islamique (risque opérationnel). Le ratio est alors :

$$\text{Ratio de capital} = \frac{\text{Capital}}{\text{risques pondérés des actifs (crédit + marché + opérationnel)} - \text{risques pondérés des actifs financés par CI (crédit + marché)}}$$

Avec CI : Comptes d'investissement participatifs.

Dans l'approche avancée, l'IFSB (2005) propose un ratio plus de la pratique :

$$\text{Ratio de capital} = \frac{\text{capital}}{\text{risques pondérés des actifs (crédit + marché + opérationnel)} - \text{risques pondérés des actifs financés par CIR (crédit + marché)} - (1 - \alpha) \text{risques pondérés des actifs financés par CINR (crédit + marché)}}$$

Avec **CIR** : comptes d'investissement participatifs restrictifs, **CINR** : comptes d'investissement participatifs non restrictifs.<sup>1</sup>

L'intégration d'une proportion  $\alpha$  des risques de crédit et de marché des actifs, financés par les comptes d'investissement participatifs, permet de prendre en compte le risque commercial déplacé. Plus la valeur de  $\alpha$  est grande, plus la banque islamique absorbe une plus grande proportion de risques liés aux actifs financés par les comptes d'investissement participatifs (risque de crédit et risque de marché). Une valeur proche de zéro reflète des dépôts assimilables à des dépôts d'investissement purs. Par contre, une valeur plus proche à l'unité reflète des dépôts assimilables à des dépôts conventionnels.

La politique de la banque islamique quant à la détermination des réserves PER et IRR affecte l'estimation de la valeur et donc la valeur des fonds propres minimum pour couvrir le risque commercial déplacé.

Le risque commercial déplacé résulte seulement de la gestion des comptes d'investissement non restrictifs. La banque islamique n'absorbe en aucun cas les pertes sur les actifs financés par la deuxième catégorie des comptes d'investissement (restrictifs) puisque la gestion est assurée par leurs titulaires.

---

<sup>1</sup> Article disponible sur : <http://www.cairn.info/revue-des-sciences-de-gestion>. Op.cit. P-138

### **Conclusion**

Le cadre réglementaire des banques classiques joue un rôle fondamental dans la stabilité et la sécurité du système financier. Il vise à protéger les déposants, à prévenir les crises bancaires et à garantir la solidité des établissements financiers à travers des exigences en matière de fonds propres, de liquidité, de transparence et de gestion des risques. Malgré les efforts constants d'harmonisation à l'échelle internationale, notamment à travers les accords de Bâle, les défis demeurent importants. Il est donc essentiel que ce cadre évolue en performance pour s'adapter à un environnement en mutation, tout en maintenant un équilibre entre sécurité, compétitivité et inclusion financière. Le cadre des banques islamiques repose sur une architecture spécifique qui allie conformité à la charia et exigences prudentielles. Les normes émises par l'AAOIFI et l'IFSB jouent un rôle central dans l'harmonisation des pratiques comptables, de gouvernance et de gestion des risques dans un contexte islamique.

De plus, la réglementation prudentielle appliquée aux comptes d'investissement participatifs permet de protéger les investisseurs tout en préservant le principe de partage des pertes et des profits. Ce cadre bien qu'encore en voie de standardisation complète à l'échelle mondiale, contribue également à renforcer la solidité, la transparence et la crédibilité des institutions financières islamiques dans un environnement bancaire en constante évolution.

## ***Chapitre 03 :***

*La gestion des produits islamiques  
offerts par la Banque Nationale  
d'Algérie (BNA)*

## **Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)**

---

La finance islamique s'est développée ces dernières années et prend une grande ampleur dans la sphère financière. Elle est fondée sur des principes religieux stricts, que les établissements bancaires islamiques en général, et la BNA en particulier s'efforcent de l'appliquer afin de séduire et d'attirer une clientèle nouvelle, et de fournir que des produits conformément à la loi islamique, tels que dictés dans le coran et dans la sounna, et qui répondent totalement aux besoins issus des agents économiques.

L'objet du présent chapitre est de montrer la réalité de l'activité des fenêtres islamiques dans le cas de la BNA. Pour se faire, ce chapitre est élaboré comme suit : Dans un premier temps, la présentation de la BNA et ses produits islamiques, puis, dans un second temps, on passe à l'étape dans laquelle on s'intéresse beaucoup plus au fonctionnement des différents produits relevant de la finance islamique, leur gestion, ainsi que leur modalité de paiement. Pour compléter mon étude, sur la comparaison de déroulement et le traitement d'un dossier de financement « Mourabaha équipement », par une illustration d'un dossier de crédit.

### **Section 01 : La BNA et les produits islamiques**

#### **1. Présentation de la banque nationale d'Algérie :**

Avant de passer la présentation de la BNA, on passe la présentation de son historique, sa forme juridique et son organisation, ainsi que les produits qu'elle offre à ces clients.

##### **1.1. Historique de la Banque Nationale d'Algérie :**

La Banque Nationale d'Algérie est un acteur majeur dans le paysage bancaire algérien, et cela ne date pas d'aujourd'hui. En effet, elle a été créée le 13.06.1966 parmi les premières banques commerciales algérienne. Qui exerce toute l'activité d'une banque universelle, elle avait l'exclusivité du financement du secteur agricole socialiste, artisanal et traditionnel.<sup>1</sup>

Elle est le résultat d'une vaste opération de Fusion-Absorption d'un ensemble de banque :

- Le crédit financier d'Algérie et de Tunisie « C.F.A.T »
- La banque Nationale pour le Commerce et de l'Industrie « B.N.C.I » ;
- Le crédit industriel et commercial « C.I.C » ;
- La banque de Paris et des Pays-Bas « B.P.P.B » ;

---

<sup>1</sup> <http://www.bna.dz/index.php/fr/a-propos-de-la-bna/presentation-de-la-bna.html>. Consulté le 10.04.2025 23H30min

## **Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)**

---

- Le comptoir d'escompte de Mascara « C.E.M »

Jusque 1982, la BNA a été restructuré d'où la création d'une nouvelle banque qui est la banque de l'agriculture et de développement rural « BADR » spécialisé dans le financement et la promotion du secteur rural.

La loi n°88-01 du 12 janvier 1988 portant sur l'orientation des entreprises économiques vers leurs autonomie a des implications incontestables sur l'organisation et les missions de la BNA avec notamment :

- Le retrait du trésor de circuit financier et la non centralisation des ressources par le trésor ;
- La libre domiciliation des entreprises auprès des banque ;
- La non automaticité des financements.

La loi n°90-10 de l'avril 1990 relative à la Monnaie et au Crédit quant à elle ; introduit une refonte radicale du système bancaire en harmonie avec les nouvelles orientations économiques du pays. Elle met en place des dispositions fondamentales pour opérer le passage à l'autonomie des banque publiques.

Au plan interne, les reformes liées à ces deux textes fondamentaux ont donné lieu a une série d'action multiformes, tant sur le plan institutionnel et organisationnel (mise en place des organes statutaires et réorganisation des règles prudentielles, et assainissement du portefeuille ) , que sur celui de la gestion sociale (entrée en régime de partenariat consacré par la convention collective et le règlement intérieure, en sus de l'enrichissement subséquent des instruments de gestion des ressources humaines.)

La BNA était la première banque qui a obtenu son agrément par délibération du Conseil de la Monnaie et du Crédit le 05 septembre 1995.

### **1.2. La forme juridique de la BNA :**

La Banque Nationale d'Algérie est une société par action par abréviation « BNA » au capital De 41.600.000.000.00 de dinars algériens, ayant son siège social : 08 Boulevard Ernesto « Che Guevara-Alger, immatriculée au registre de commerce sous le numéro Alger 0012904 B00. Les actions émises font l'objet d'une inscription en compte auprès de la banque au profit du Trésor Public.

## Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)

---

### 1.3. Organisation de la BNA :

La BNA est administrée par un conseil d'administration « CA » composé de sept membres qui sont nommés par l'assemblée générale ordinaire et parmi lesquels le Président Directeur Général est choisi.

Les 22 directeurs Centrales et les 5 divisions soutiennent et supervisent 17

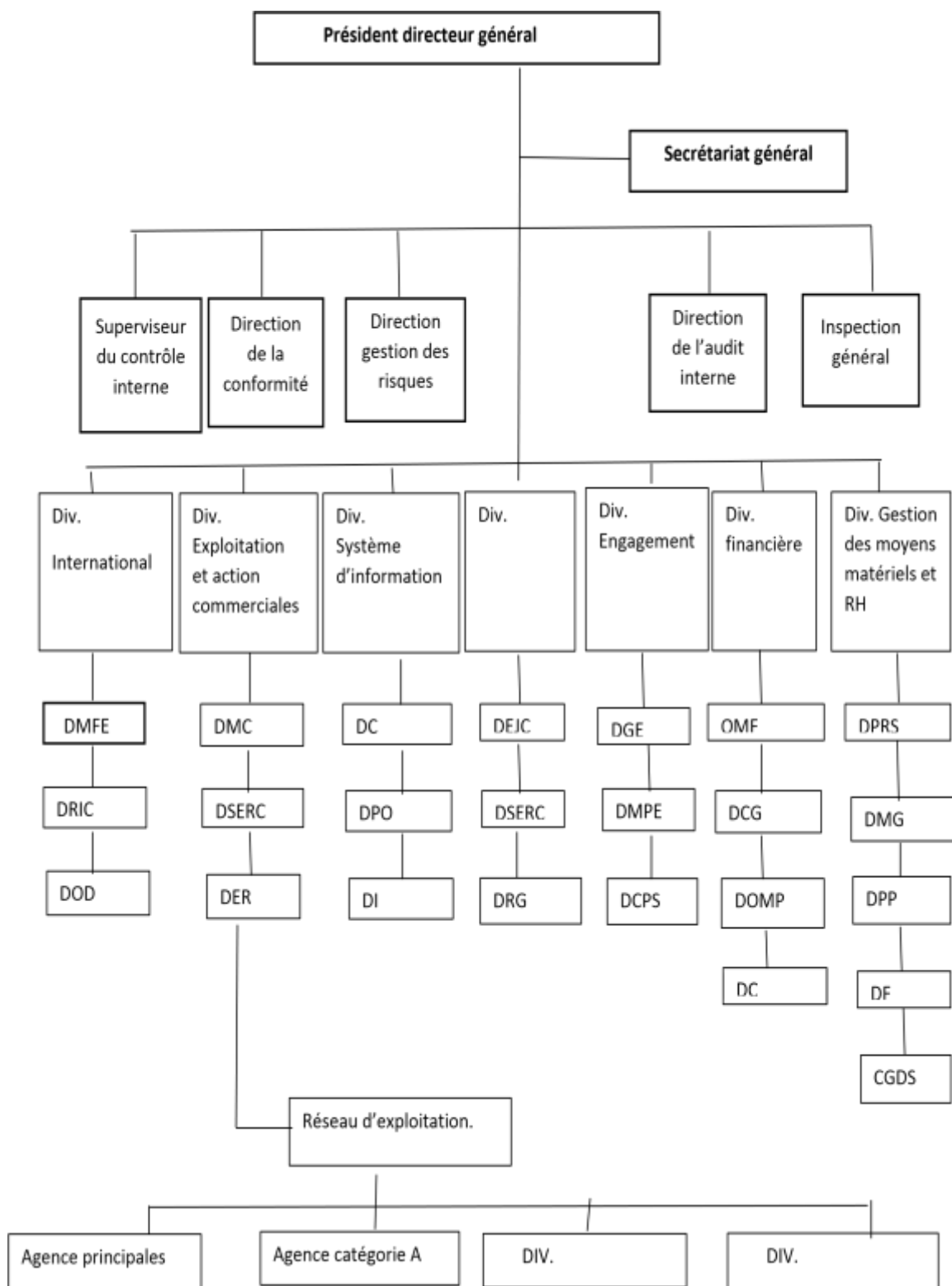
Directions Régionales d'Exploitation qui à leur tour contrôlent l'activité des 168 Agences Commerciales implantées sur le territoire national. (*voir l'organigramme*).

Il est noté que des organes de gestion et d'aide à la décision ont été mis en place pour assurer une meilleure gestion ; il s'agit des différents comités sous cités :

- **Le comité exécutif et le comité exécutif élargi** : ont pour le traitement de questions portant sur le fonctionnement de la banque ;
- **Le comité de pilotage** : un organe qui supervise la réalisation du plan stratégique ;
- **Le comité de trésorerie** : est chargé de l'application de la stratégie de la banque en matière de liquidités ;
- **Le comité de crédit** : une instance de décision en matière de sanction des dossiers de crédits.

## Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)

**Figure N°10 : Organigramme de la Banque Nationale d'Algérie**



Source : [www.bna.dz](http://www.bna.dz)

## Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)

Tableau n°04 : liste des abréviations et des significations utilisées :

<p><b>1- La direction générale</b> Les structures rattachées au président directeur générale :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Secrétariat générale</li><li>• L'inspection de l'audit interne</li><li>• Direction de la conformité</li><li>• Direction gestion des risques</li></ul>
<p><b>2- Les divisions et les directions centrales</b> On distingue 06 divisions :</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Division internationale :<ul style="list-style-type: none"><li>• DMFE : Direction des Mouvements Financier avec l'Extérieur</li><li>• DRIC : Direction des Relations Internationales et du Commerce</li><li>• DOD : Direction des Opérations Documentaire</li></ul></li><li>2. Division Exploitation et action commerciales :<ul style="list-style-type: none"><li>• DMC : Direction du Marketing et de Communication</li><li>• SER : Direction de l'Encadrement du Réseau</li><li>• DSERC : Direction du suivi des Engagement et de Recouvrements des créances</li></ul></li><li>3. Division système d'informatique :<ul style="list-style-type: none"><li>• DC : Direction de la Comptabilité</li><li>• DPO : Direction de la Prévision et de l'Organisation</li><li>• DI : Direction de l'information</li></ul></li><li>4. Division de l'engagement :<ul style="list-style-type: none"><li>• DGE : Direction des Grandes Entreprises</li><li>• DPME : Direction des petites et Moyenne entreprises</li></ul></li><li>5. Division Gestion des Moyens Matériels et Ressources Humaines<ul style="list-style-type: none"><li>• DPRS : Direction du Personnel et des Relations Sociales</li><li>• DF : Direction de Formation</li><li>• DPP : directions de la Préservation</li><li>• DMG : Direction des Moyens Généraux</li></ul></li><li>6. Division des réseaux d'exploitation<ul style="list-style-type: none"><li>• CC : cellule Contrôle</li><li>• DPAC : Département Promotion Animation Commerciale</li><li>• DC : département Crédit</li><li>• DGAB : Département de la gestion Administratif et budget</li></ul></li></ol>
<p>Les structures citées ci-dessus, la banque National d'Algérie comporte également les entités suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• CP : Comité Participation</li><li>• CGOS : Centre de Gestion des œuvres Sociales</li><li>• SNE syndicat Nationale d'Entreprise</li></ul>

Source : Document interne de l'agence BNA

## **Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)**

---

### **2. Les produits financiers islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA) à travers l'agence finance islamique**

Dans le cadre du Règlement Banque d'Algérie n° 20-02 du 15 Mars 2020 portant conditions d'exercice des opérations de banque relevant de la finance islamique par les banques et établissements financiers, il est mis en place :<sup>1</sup>

- Un compte dénommé « Compte Chèque Islamique » ouvert au profit des personnes physiques nationales pour leurs besoins personnels et celles exerçant une activité professionnelle ainsi qu'aux personnes morales de droit privé à caractère non lucratif (société civiles, association...);
- Un compte dénommé « Compte Courant Islamique » ouvert au profit des personnes physiques ou morales jouissant de la qualité de commerçant ;
- Un compte dénommé « Compte Epargne Islamique » ouvert au profit des personnes physiques (particuliers) de nationalité algérienne résidentes et non résidentes ;
- Un compte dénommé « Compte Epargne Islamique jeunes » destiné aux mineurs
- Un compte de dépôt dénommé « Compte d'Investissement Islamique Non Restreint » au profit des particuliers nationaux, des personnes exerçant des professions libérales et des très petites, petites et moyennes entreprises (TPPME) ;
- Un financement immobilier, conforme aux préceptes de la *charia*, destiné aux particuliers pour l'acquisition de logement à usage d'habitation, dénommé « La *Mourabaha* Immobilier » ;
- Un financement conforme aux préceptes de la *charia*, destiné aux particuliers pour l'acquisition de véhicules de tourisme neufs assemblés ou fabriqué en Algérie, dénommé « La *Mourabaha* Automobile » ;
- Un financement islamique, conforme aux préceptes de la *charia*, destiné aux particuliers pour l'acquisition des produits neufs fabriqués ou assemblé en Algérie, dénommé « La *Mourabaha* Equipement »
- Un financement destiné aux personnes exerçant des professions libérales, aux commerçants, ainsi qu'aux (TPPME), dénommé « Ijara » qui porte sur du matériel et des biens meubles d'équipements, durables non destructibles), achetés par la banque ;

---

<sup>1</sup> Règlement Banque d'Algérie n°20-02 du 15 Mars 2020

## **Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)**

---

### **2.1. Le Compte Chèque Islamique :**

Le compte chèque islamique est un compte de dépôt à vue de transactions quotidiennes, non rémunéré et libellé en DZD, basé sur le concept islamique du « Qard Hassan ».

Il sert à domicilier les revenus de son titulaire et est mouvementé suite à :

- Des retraits et versements d'espèces,
- Des remises de chèques ;
- Des virements émis / reçus ;
- Des paiements chèques émis sur ce compte ;
- Des règlements de prélèvements ;
- Des règlements de frais et commissions bancaires ;
- Des règlements d'échéances liées à un financement.

Il ne doit aucunement présenter une position débitrice.

La signature de la demande d'ouverture du compte chèque islamique constitue un mandat au profit de la banque pour l'investissement des fonds déposés dans le cadre des opérations de financements islamiques.

La banque s'engage à mettre à la disposition des titulaires de ces comptes une partie ou la totalité de leurs fonds à leurs demandes à travers des retraits opérés auprès des guichets de la Banque.

Des commissions bancaires seront prélevées au titre de ces opérations directement du compte chèque islamique du client. Leur calcul est prévu par les conditions générales de banque en vigueur.<sup>1</sup>

### **2.2. Le Compte Courant Islamique :**

Le compte courant islamique est un compte de transactions, non rémunéré et libellé en DZD, basé sur le concept islamique du « Qard Hassan ». Il permet au client d'effectuer, de manière sécurisée, les transactions bancaires courantes mentionnées ci- dessous :

- Des retraits et versements d'espèces ;
- Des virements émis / reçus ;

---

<sup>1</sup> BNA/Circulaire n°2284 du 03/08/2020

## **Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)**

---

- Des remises de chèques ;
- Des paiements chèques émis sur ce compte ;
- Des règlements de prélèvements ;
- Des remises de chèques ;
- Des règlements de frais et commissions bancaires ;
- Des règlements d'échéances liées à un financement ;
- Des exécutions de virements ordonnés.

Le compte courant islamique ne doit aucunement afficher une position débitrice.

La signature de la demande d'ouverture du compte courant islamique constitue un mandat au profit de la banque pour l'investissement des fonds déposés dans le cadre des opérations de financements islamiques.

La banque s'engage à mettre à la disposition des titulaires de ces comptes une partie ou totalité de leurs fonds à leurs demandes à travers des retraits opérés auprès des guichets de la Banque.

Des commissions bancaires seront prélevées, au titre de ces opérations, directement du compte courant islamique du client. Leur calcul est prévu par les conditions de banque en vigueur.<sup>1</sup>

### **2.3. Le Compte Epargne Islamique :**

Le compte épargne islamique permet à son titulaire de constituer une épargne, avec ou sans rémunération.

Le compte épargne islamique avec rémunération correspond à un compte de dépôt à terme assorti d'une autorisation expresse du client, donnée au préalable à la banque à l'effet d'investir ses fonds dans des financements islamiques pour en générer un profit.

Le compte épargne islamique sans rémunération correspond à un compte abritant des fonds confiés à la banque par des particuliers, avec le droit d'en disposer à tout moment par un retrait partiel ou total, sans aucune augmentation.

---

<sup>1</sup> Lettre Commune/ CPA/ N°13/ du 10/11/ 2020 : Mise en place de l'activité de Finance Islamique

## **Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)**

---

Le titulaire d'un compte d'épargne islamique peut demander la rémunération d'une partie ou la totalité de ses fonds. La rémunération se fait après signature de la convention d'investissement et acceptation des conditions, l'échéance et la clé de répartition.<sup>1</sup>

### **2.4. Compte Epargne Islamique « Jeune »**

Ce compte est ouvert par toute personne en sa qualité de représentant légal en faveur de mineur concerné. Il est géré par le tuteur légal jusqu'à l'âge légal du mineur concerné. Il permet à son titulaire de constituer une épargne avec ou sans rémunération.

Le compte épargne islamique « jeune » sans rémunération correspond à un compte abritant des fonds confiés à la banque par des particuliers selon le concept de *Qard Hassan*, avec le droit d'en disposer à tout moment par un retrait partiel ou total, sans aucune augmentation.

Le compte épargne islamique « jeune » avec rémunération correspond à un compte de dépôt à terme assorti d'une autorisation expresse du client donnée au préalable à la banque à l'effet d'investir ses fonds dans des financements islamiques pour en générer un profit. Son titulaire peut demander la rémunération d'une partie ou la totalité de ses fonds. La rémunération se fait après signature de la convention du compte épargne avec rémunération et acceptation des conditions, l'échéance est la clé de répartition.<sup>2</sup>

### **2.5. Compte d'Investissement Islamique Non Restreint**

Le compte d'investissement islamique non restreint est un compte de dépôt à terme basé sur le concept islamique de Moudaraba axé sur le partage des pertes et profits.

Le titulaire autorise la banque à investir la somme déposée pour une durée, déterminée au préalable, dans le panier de projets de financements islamiques engagés par cette dernière.

Ce compte est destiné aux personnes exerçant des professions libérales, TPPME, particuliers de nationalité Algérienne.

Les profits réalisés sont distribués aux épargnants en fin d'année.<sup>3</sup>

### **2.6. Mourabaha Immobilier :**

La *Mourabaha* Immobilier est un contrat de vente d'un logement au prix de revient majoré d'une marge bénéficiaire connue et convenue entre l'acheteur et la Banque.

---

<sup>1</sup> BNA/Circulaire n°2287 du 03/08/2020

<sup>2</sup> BNA/Circulaire n°2288 du 03/08/2020

<sup>3</sup> BNA/Circulaire n°2286 du 03/08/2020

## **Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)**

---

La Banque intervient en qualité de premier acheteur vis à vis du promoteur /vendeur et de revendeur à l'égard de l'acquéreur donneur d'ordre d'achat (le client). Elle achète le logement au comptant ou à terme et le revend au comptant ou à terme à son client, moyennant une marge bénéficiaire convenue entre les deux parties.

Pour ce type de Mourabaha, la Banque peut mandater, à sa convenance l'acquéreur donneur d'ordre d'achat (le client) pour acquérir le logement en question au nom de la Banque et ce pour faciliter la procédure et éviter les lourdeurs administratives.<sup>1</sup>

### **2.7. Mourabaha Automobile :**

La *Mourabaha* Automobile est un contrat de vente d'un véhicule neuf fabriqué ou assemblé en Algérie au prix de revient majoré d'une marge bénéficiaire connue et convenue entre l'acheteur et la Banque.

La Banque intervient en qualité de premier acheteur vis à vis du concessionnaire et de revendeur à l'égard de l'acquéreur donneur d'ordre d'achat (le client). Elle achète le véhicule au comptant ou à terme et le revend au comptant ou à terme à son client, moyennant une marge bénéficiaire convenue entre les deux parties.

Pour ce type de Mourabaha, la Banque mandate l'acquéreur donneur d'ordre d'achat (le client) pour acquérir le véhicule en question au nom de la Banque et ce, pour faciliter la procédure et éviter les lourdeurs administratives.

L'acquéreur agit au nom de la Banque dans la transaction d'achat et ce, en vertu du mandat accordé (Wakala). Dans tous les cas, le contrat lie la Banque au concessionnaire.<sup>2</sup>

### **2.8. Mourabaha Equipements :**

La *Mourabaha* Equipements est un contrat de vente d'un bien au prix de revient majoré d'une marge bénéficiaire connue et convenue entre l'acheteur et la Banque.

La Banque intervient en qualité de premier acheteur vis à vis du fournisseur et de revendeur à l'égard de l'acquéreur donneur d'ordre d'achat (le client). Elle achète le bien au comptant ou à terme et le revend au comptant ou à terme à son client, moyennant une marge bénéficiaire convenue entre les deux parties.

---

<sup>1</sup> BNA/Circulaire n°2290 du 03/08/2020

<sup>2</sup> Lettre Commune/ CPA/ N°13/ du 10/11/2020 : Mise en place de l'activité de Finance Islamique

## Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)

---

Pour ce type de *Mourabaha*, la Banque mandate l'acquéreur donneur d'ordre d'achat (le client) pour acquérir le bien en question au nom de la Banque et ce, pour faciliter la procédure et éviter les lourdeurs administratives. L'acquéreur agit au nom de la Banque dans la transaction d'achat et ce, en vertu du mandat accordé (Wakala). Dans tous les cas, le contrat lie la Banque au fournisseur.

### 2.9. *Ijara* :

Le financement « *Ijara* » est matérialisé par un contrat de location (*Ijara mountahiya bi tamlik*) de biens meubles au profit du locataire, auquel la banque « bailleur » met à la disposition du client « locataire » un bien de son choix, durant une période bien déterminée afin d'en tirer l'usufruit et contre le paiement d'un loyer périodique. A la fin de la location et après paiement de tous les loyers et sommes dues, le « locataire » lève l'option d'achat et devient propriétaire du bien (*Ijara mountahiya bi tamlik*).

L'utilisation du bien loué doit être connue et acceptée par la banque. La durée de la location, le délai de paiement, le montant du loyer et la périodicité sont déterminés et connus à la conclusion du contrat.

Le bien loué de même que les accessoires nécessaires à son usage, sont remis au client pour servir l'utilisation à laquelle ils sont destinés.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> BNA/Circulaire n°2290 du 03/08/2020

## **Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)**

---

### **Section 02 : Le traitement et fonctionnement des produits islamiques au sein de la BNA**

#### **1. La Mourabaha immobilier**

##### **1.1 Dispositions générales**

Dans le cadre du reg BA n°20-02 du 15 Mars 2020 définissant les opérations de banque relevant de la finance islamique et les conditions de leur exercice par les banques et les établissements financiers, il est mis en place un FI, conforme aux préceptes de la charia, destiné aux particuliers pour l'acquisition de logements à usage d'habitation, dénommé la Mourabaha immobilier.

La MI est un contrat par lequel la banque (vendeur) vend un bien immobilier connu à un client (l'acheteur) et éventuellement le co-acheteur acquis par la banque. Le prix de la vente correspond au prix de l'acquisition de la propriété majoré de la marge bénéficiaire connue et convenue à l'avance. La banque achète le bien et le revend à son client.

Le prix de revient, la marge bénéficiaire de la banque et les modalités de paiement sont principalement connus et acceptés par les deux parties.

La présente circulaire a pour objet de fixer les critères d'éligibilité, les conditions et les modalités de financement de « La Mourabaha Immobilier ».

##### **1.2 Critères d'éligibilité au financement mourabaha immobilier :**

La Mourabaha immobilier est destinée aux particuliers résidents et non-résidents pour financer l'acquisition :

- d'un logement neuf acquis auprès d'un promoteur ;
- d'un logement acquis auprès d'un particulier.

Pour accéder au financement de la MI, le client doit remplir les critères suivants :

- Avoir la capacité juridique ;
- Être de nationalité Algérienne ;
- Être âgé de moins de 75 ans ;
- Disposer d'un salaire ou revenu mensuel, stable et régulier d'un montant égal ou supérieur à quarante mille dinars (40.000, OO DA).

Les justifications de revenu fournis par un non-résident doivent être visés par les services consulaires territorialement compétents de leur lieu de résidence.

## **Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)**

---

En cas de coacquisition, le co-acheteur peut être le conjoint, les ascendants, les descendants de premiers degrés et les collatéraux directs. Il doit répondre aux critères d'éligibilité ci-dessus, à l'exception de celui relative au revenu.

### **1.3 Conditions d'octroi du financement**

Le dépôt de garantie « Hamich Al Jiddiya », versé par le client, ne doit être pas inférieure à 10% du prix de logement.

La marge bénéficiaire applicable est fixée à :

- 5,75 % pour les épargnants ;
- 6,25 % pour les non épargnants.

La durée maximale de paiement des échéances mensuelles est de quarante (40) ans, dans la limite d'âge de 75 ans. Dans le cas de la coacquisition, il est tenu compte de l'âge le plus élevé.<sup>1</sup>

La commission de gestion s'élève à 0,5 % du montant total du financement en hors taxe, prélevée à l'avance en une fois.

La commission de gestion ne peut être remboursée en cas de renonciation du client au financement.

### **1.4 Modalités de traitement des dossiers et conditions de mise en place de « la Mourabaha immobilier »**

Le financement « La Mourabaha Immobilier » est précédé par une étude de dossier et du profil de risque que présente le client.

#### **1.4.1 Accueil du client et traitement de sa demande.**

Le client se présente à l'agence en exprimant son besoin de financement, le chargé des produits islamiques procède à la simulation des modalités de paiement souhaitées et présente au client les conditions de « la Mourabaha Immobilier » en fonction de sa demande, notamment :

- La marge à appliquer ;
- La durée limite des paiements ;
- L'échéancier des paiements (périodicité, montant) ;
- La commission de gestion et tous autres frais (honoraires du notaire, frais d'enregistrement...);
- La constitution d'une hypothèque de premier rang ;
- Le recours éventuel à une expertise externe.

---

<sup>1</sup> BNA/Circulaire n°2308 du 04/03/2021

## **Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)**

---

Le chargé des produits islamiques édite l'offre de « la Mourabaha Immobilier » et la remet au client.

Le client dispose d'un délai de quinze (15) jours pour y répondre. Durant ce délai, le client peut y renoncer au financement Mourabaha Immobilier.

En cas d'acceptation, le chargé des produits islamiques remet au client la demande de « la Mourabaha Immobilier » et l'autorisation de consultation de la Centrale de Risques Entreprises et Ménages « C.R.E.M », accompagnées de la liste des documents à fournir.

Outre les documents repris dans la « Check List », l'acheteur doit présenter, selon cas, les pièces suivantes :

- Cas d'un logement acquis auprès d'un promoteur :

- Une décision d'affectation du logement, un contact de réservation ou tout autre document justifiant l'attribution d'un logement où sont mentionnés le prix de cession, la consistance et l'adresse du logement.

- Cas d'un logement auprès d'un particulier :

- Une copie de l'acte de propriété du logement.

- L'originale de la réquisition de renseignements du logement (certificat négatif d'hypothèque) délivrée par la conservation financière du lieu de situation de l'immeuble datant de moins de trois (03) mois.

- Un rapport d'évaluation du logement délivré par un bureau d'études techniques accrédité par la banque.

Les dossiers de « La Mourabaha Immobilier » sont traités en conformité avec les règles et critères de financement prévus par les textes organiques de la banque.

L'agence notifie, par écrit, la décision de la banque dans un délai ne dépassant pas les quarante-huit (48) heures à compter de la date de prise de décision.

### **1.4.2 Formalités de mise en place du financement**

Avant la mise en place de « La Mourabaha Immobilier », le client accomplit les formalités suivantes :

- Ouverture d'un compte chèque islamique.

- Disposer du montant de la commission de gestion de son risque.

- Verser le dépôt de garantie (Hamich Al Jiddiya).

- Signature de l'engagement d'achat du logement

- La souscription, avec subrogation au profit de la banque, d'une police d'assurance décès-IAD (Takaful).

## **Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)**

---

Après la mise en place du financement, le client est invité à accomplir les formalités suivantes :

- La souscription, avec subrogation au profit de la banque, d'une police d'assurance catastrophes naturelles « CAT-NAT ».
- Signature d'un échéancier de paiement.

Le chargé des produits islamiques prépare la convention « Mourabaha Immobilier », selon le modèle joint en annexe 9, conformément aux données contenues dans le ticket d'autorisation et la soumet au directeur d'agence pour vérification.

### **1.4.3 Réalisation du financement Mourabaha Immobilier.**

#### **i. Achat du bien immobilier par la banque :**

Le directeur de l'agence et le vendeur, par devant notaire, procèdent à la signature de l'acte de vente du logement.

#### **ii. Vente du bien immobilier par la banque :**

Le directeur de l'agence et le client procèdent à la signature de la convention « Mourabaha Immobilier » qui sera déposée auprès l'inspecteur des impôts territorialement compétente.

Le directeur de l'agence et le client, par devant notaire, procèdent à la signature de l'acte de vente.

La vente du logement au client doit se faire obligatoirement après l'acquisition du bien.

La banque peut procéder à la vente dès l'achat et avant publication ou enregistrement de l'acte. Le notaire est saisi par l'agence afin de maintenir le chèque à son niveau jusqu'à enregistrement et publication de l'acte.

### **1.4.4 Modalités de paiement de « La Mourabaha immobilier »**

Les paiements mensuels sont fixes et s'effectuent par prélèvement sur le compte chèque islamique du client.

Le montant du dépôt de garantie « Hamich Al Jiddiya » est logé dans un compte dédié et ne peut être utilisé par la banque lors de l'achat du bien. Après concrétisation de la Mourabaha, le dépôt de garantie sera déduit du prix d'achat avant la publication de la marge bénéficiaire et calcul des échéances.

Le client, acheteur, a la possibilité d'acquitter, avant terme, la totalité ou une partie du prix du logement.

Le compte chèque islamique du client doit être régulièrement alimenté du montant de paiement et ce, conformément à l'échéancier de paiement.

## **Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)**

---

Dans le cas d'un retard de paiement de trois échéances successives, l'ensemble du montant restant dû devient exigible. L'agence est tenue alors de saisir le client, par lettre recommandée avec accusé de réception postal, et l'inviter à régulariser la situation de son compte sous huitaine.

Dans ce contexte, les textes organiques de la banque régissant la procédure de recouvrement des créances détenues sur la clientèle sont applicables pour les dossiers de « La Mourabaha Immobilier ».

En cas de retard dans le paiement des échéanciers par le client récalcitrant, il est tenu de payer une amende de retard équivalente à 4% du montant de l'échéance impayée à verser au compte « œuvres caritatives » sous le contrôle de l'Autorité Chariatique Nationale de la Fatwa pour l'Industrie de la Finance Islamique suivant l'article 06 de l'instruction Banque d'Algérie n° 03-2020 du 02 Avril 2020.

En cas d'insolvabilité involontaire du client, la Banque peut lui accorder un délai raisonnable et étudié, suivant sa situation financière, pour rembourser ses échéances, sans augmenter la marge bénéficiaire ou imposer une amende de retard.

### **2. La Mourabaha Automobile**

#### **2.1 Dispositions générales**

Dans le cadre de l'application des textes réglementaires sus-référencés, il est mis en place un financement, conforme aux préceptes de la charia, destiné aux particuliers résidents pour l'acquisition de véhicules de tourisme neufs, assemblés ou fabriqués en Algérie, dénommé « Mourabaha Automobile ».<sup>1</sup>

La « Mourabaha Automobile » est un contrat de vente de véhicules neufs assemblés ou fabriqués en Algérie, au prix de revient majoré d'une marge bénéficiaire connue et convenue entre le client et la banque.

La banque achète le véhicule auprès du concessionnaire et le revend à son client moyennant une marge bénéficiaire convenue entre les deux parties.

Le prix de revient, la marge bénéficiaire de la banque et les modalités sont préalablement connus et acceptés par les deux parties.

#### **2.2 Critères d'éligibilité au financement « Mourabaha Automobile »**

La « Mourabaha Automobile » est destinée aux particuliers résidents, remplissant les conditions citées ci-après :

- Être de nationalité algérienne ;

---

<sup>1</sup> BNA/Circulaire n°2465 du 26/02/2024

## **Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)**

---

- Être âgé de moins de 75 ans ;
- Disposer d'un salaire ou d'un revenu mensuel, stable et régulier d'un montant égal ou supérieur à trente mille dinars (30.000,00 DA) ;
- Avoir la capacité juridique.

### **2.3 Conditions d'octroi du financement**

Le financement « Mourabaha Automobile » peut atteindre 90% du prix du véhicule. Le dépôt de garantie « Hamich Al Jiddiya », versé par le client, ne doit pas être inférieur à dix pour cent (10%) du prix du véhicule.

La mensualité de remboursement ne doit pas dépasser trente pour cent (30%) du revenu net mensuel du client.

La marge bénéficiaire applicable à ce type de financement est fixée à :

- 7,25% pour les clients domiciliés ;
- 8,25% pour les clients non-domiciliés.

Est considéré comme étant domicilié, tout client ayant perçu ses trois derniers revenus au niveau de la banque ou ayant remis la demande de changement domiciliation de salaire dûment signée par l'employeur avec la réception effective du premier salaire.

Les commerçants, les professions libérales et artisans, détenant un compte courant/chèque abritant les mouvements au niveau de la banque d'une durée égale ou supérieure à six (06) mois sont considérés comme clients domiciliés.

La durée maximale de financement est de soixante (60) mois sans être inférieure à douze (12) mois. Dans le cas de coacquisition, il est pris en considération l'âge du postulant. La commission de suivi de dossier est fixée à 0,5% hors taxes du montant total du financement, elle est versée par le client dès la signature de la convention de financement.

La commission de suivi du dossier ne peut être remboursée en cas de renonciation du client au financement.

### **2.4 Modalités de traitement des dossiers et conditions de mise en place de la « Mourabaha Automobile »**

Le financement « Mourabaha Automobile » est précédé par une étude de dossier et du profil de risque que présente le client.

#### **2.4.1 Accueil du client et traitement de sa demande :**

Le client se présente à l'agence en exprimant son besoin de financement, le chargé des produits islamiques procède à la simulation des modalités de paiement souhaitées et présente

## **Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)**

---

au client les conditions de « la Mourabaha Automobile » en fonction de sa demande, notamment :

- la marge bénéficiaire à appliquer ;
- le montant du dépôt de garantie « Hamich Al jiddiya » ;
- la durée limite des paiements ;
- l'échéancier de remboursement (périodicité, montant) ;
- la commission de suivi du dossier ;
- les garanties éventuelles à constituer.

Le client dispose d'un délai de quinze (15) jours pour y répondre. Durant ce délai, le client peut renoncer au financement.

En cas d'acceptation, le chargé de clientèle islamique remet au client :

- La demande de « Mourabaha Automobile » ;
- La demande de domiciliation du salaire pour les clients souhaitant bénéficier du taux de marge réservé aux clients domiciliés ;
- L'autorisation de consultation de la centrale des risques entreprises et ménages « C.R.E.M ».

Les dossiers de la « Mourabaha Automobile » sont traités en conformité avec les règles et critères de financement prévus par les textes organiques de la banque.

L'agence notifie, par écrit, la décision de la banque dans un délai ne dépassant pas les quarante-huit (48) heures à compter de la date de prise de décision.

### **2.4.2 Formalités de mise en place du financement**

Avant la mise en place du financement « Mourabaha Automobile », le chargé de clientèle islamique invite à accomplir les formalités suivantes :

- Ouverture d'un compte chèque islamique ;
- Versement du montant de la commission de suivi ;
- Versement du montant de « Hamich Al Jiddiya » ;
- Versement du montant équivalent à deux échéances pour les clients non-domiciliés à la banque. Ce montant sera réservé, le client ne peut ni disposer de solde, ni le considérer comme versement pour rembourser des échéances ;
- Signature de la promesse unilatérale d'achat du véhicule ;
- Souscription au profit de la banque, d'une police d'assurance décès-IAD (Takaful), les frais de cette dernière sont à la charge du client ;
- Signature du billet à ordre global qui prend le montant de financement et la marge en TTC ;
- Signature de la lettre de déchéance du terme ;

## **Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)**

---

Après la mise en place du financement de la « Mourabaha Automobile », le chargé de clientèle islamique invite le client à signer l'échéancier de remboursement.

### **2.4.3 Réalisation du financement « Mourabaha Automobile ».**

#### **i. Phase achat :**

Dès la signature de la convention « Mourabaha Automobile » par le client, le chargé d'études, établit le bon de commande au profit du concessionnaire, sur la base de la facture pro-forma, et le fait signer par le directeur de l'agence.

Le client a la responsabilité de remettre le bon de commande et le chèque de banque au concessionnaire et de recueillir leur accusé de réception et l'attestation de réservation avec numéro de châssis suivant la disponibilité du véhicule.

L'agence peut ne pas procéder à la délivrance du chèque de banque, du reliquat du montant de la facture proforma, à l'ordre du concessionnaire qu'après réception des documents ci-après énumérés :

- L'attestation de disponibilité adossée du numéro de châssis du véhicule :
- L'attestation délivrée par le concessionnaire certifiant que le véhicule objet de l'acquisition est produit ou assemblé en Algérie ;
- La facture définitive avec les références du numéro de châssis.

Le concessionnaire accuse réception du chèque de banque sur la lettre d'accompagnement et remet, en contrepartie, au représentant de l'agence ou au client, les documents suivants :

- La facture définitive ;
- Le bon de livraison ;
- La carte jaune : Récépissé de déclaration de mise en circulation provisoire du véhicule au nom de la banque pour le compte du client, postulant au financement.

Les documents et l'accusé de réception recueillis doivent être remis à l'agence.

En Plus des documents énumérés ci-dessus, le client doit souscrire, avec subrogation au profit de la banque, une assurance tous risques du véhicule dès l'achat du véhicule par la banque à hauteur du financement accordé. Il s'engage à la renouveler dans les mêmes conditions jusqu'à remboursement intégral du financement.

#### **ii. Phase vente**

L'agence peut procéder à la vente dès recueil de la facture définitive avec les références du numéro de châssis avant la livraison du véhicule.

## **Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)**

---

Le directeur de l'agence, après le contrôle et vérification des documents, signe et fait enregistrer la convention « Mourabaha Automobile » auprès de l'inspection de l'enregistrement et du timbre territorialement compétente.

Le représentant de l'agence, procède, auprès des services compétents, aux formalités administratives de transcription du véhicule au nom du client, postulant au financement, gagé en faveur de la banque.

Il veille à l'inscription du gage en faveur de la banque par le recueil de l'attestation d'inscription du gage et a carte grise revêtue de la mention « véhicule gagé au profit de la BNA ».

L'agence est tenue de transmettre à la Direction d'Exploitation Islamique, une copie du dossier de financement pour suivi dans un délai ne dépassant pas huit (08) jours qui suivent la finalisation de l'opération soit recueil de la carte de circulation.

### **2.4.4 Modalités de paiement de la « Mourabaha Automobile »**

Le paiement de mensualités de remboursement, s'effectue conformément à l'échéancier de remboursement signé par le client, par prélèvement, selon la domiciliation du client, sur le compte :

- Chèque islamique du client ouvert auprès de la banque ;
- Chèque postal du client ouvert auprès d'Algérie poste.

Le compte chèque islamique ou compte postal du client doit être régulièrement alimenté du montant de paiement et ce, conformément à l'échéancier de remboursement.

L'acquéreur a la possibilité d'acquitter, avant terme, de la totalité ou une partie du prix du véhicule, dans ce cas, la banque ne peut pas renoncer à sa marge bénéficiaire en partie ou en totalité.

Le montant du dépôt de garantie « Hamich Al Jiddiya » est logé dans un compte dédié et ne peut être utilisé par la banque lors de l'achat du véhicule. Après concrétisation de la Mourabaha Automobile, le dépôt de garantie sera déduit du prix d'achat avant la publication de la marge bénéficiaire et calcul des échéances.

L'utilisation des fonds réservés pour faire face aux impayés intervient après accord de la DEI, suite à une demande introduite par l'agence à l'issue de la procédure de recouvrement à l'amiable dûment justifiée.

Dans le cas d'un retard de paiement de trois échéances successives, l'ensemble du montant restant dû devient exigible, en infligeant un avertissement au client.

Au terme de la période de financement et après paiement de toutes les échéances dues, la réservation de fond est levée.

## **Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)**

---

En cas de retard dans le paiement des échéanciers par le client récalcitrant, il est tenu de payer une amende de retard équivalente à 4% du montant de l'échéance impayée à verser au compte « œuvres caritatives » sous le contrôle de l'Autorité Chariatique Nationale de la Fatwa pour l'Industrie de la Finance Islamique suivant l'article 06 de l'instruction Banque d'Algérie n° 03-2020 du 02 Avril 2020.

En cas d'insolvabilité involontaire du client, la Banque peut lui accorder un délai raisonnable et étudié, suivant sa situation financière, pour rembourser ses échéances, sans augmenter la marge bénéficiaire ou imposer une amende de retard.

### **3. Mourabaha Equipement (BNA)**

La « Mourabaha Equipements » est un contrat de vente d'un bien fabriqué ou assemblé en Algérie au prix de revient majoré d'une marge bénéficiaire connue et convenue entre le client (l'acheteur) et la banque (le vendeur). La banque achète le bien et le revend à son client moyennant une marge bénéficiaire convenue entre les deux parties.

Le prix de revient, la marge bénéficiaire de la banque et les modalités de paiement sont préalablement connus et acceptés par les deux parties.<sup>1</sup>

#### **3.1 Critères d'éligibilité au financement « la Mourabaha Equipements »**

La « Mourabaha Equipement » est destinée aux particuliers résidents remplissant les conditions citées ci-après :

- Être de nationalité Algérienne.
- Être âgé de moins de 70 ans.
- Domiciliation obligatoire du salaire, sauf pour les relations conventionnées.
- Disposer d'un salaire ou d'un revenu mensuel, stable et régulier d'un montant :
  - égal ou supérieur à quarante mille dinars (40.000,00 DA) pour les clients domiciliés à la BNA ;
  - égal ou supérieur à soixante mille dinars (60.000,00) pour les clients domiciliés chez Algérie poste.
- Avoir la capacité juridique.

---

<sup>1</sup> BNA/Circulaire n°2441 du 13/11/2025

## **Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)**

---

### **3.2 Conditions d'octroi du financement**

Le montant de financement est plafonné à six cent mille dinars (600.000,00 DA) sans toutefois être inférieur à cinquante mille dinars (50.000,00 DA), tout en respectant la capacité de remboursement du client.

Le dépôt de garantie « *Hamich Al Jiddiya* » versé par le client, ne doit pas être inférieure à dix pour cent (10 %) du prix de l'équipement.

La mensualité ne doit pas dépasser 30 % du revenu net mensuel du bénéficiaire.

La marge bénéficiaire applicable est fixée à :

- 8,25 % pour les épargnants ;
- 9,25 % pour les non épargnants.

La durée maximale de « *La Mourabaha Equipement* » est de trente-six (60) mois sans être inférieure à douze (12) mois.

Les frais d'étude du dossier de financement, s'élèvent à 1% du montant total du financement en hors taxes, prélevés à l'avance en une seule fois.

### **3.3 Modalités de traitement des dossiers et conditions de mise en place de « la Mourabaha Equipements »**

Le financement *La Mourabaha Equipements* » est précédé par une étude de dossier et du profil de risque que présente le client.

#### **3.3.1 Accueil du client et traitement de sa demande.**

Le client se présente à l'agence en exprimant son besoin de financement, le chargé des produits islamiques procède à la simulation des modalités de paiement souhaitées et présente au client les conditions de « *La Mourabaha Equipements* » en fonction de sa demande, notamment :

- La marge à appliquer.
- La durée limite des paiements.
- Le montant du dépôt de garantie « *Hamich Al jiddiya* ».
- L'échéancier des paiements (périodicité, montant).
- Les frais de l'étude du dossier de financement et tous autres frais.

## **Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)**

---

Le chargé des produits islamiques édite l'offre de la *Mourabaha Equipements* selon le modèle joint en annexe III et la remet au client.

Le client dispose d'un délai de quinze (15) jours pour y répondre.

En cas d'acceptation, le chargé des produits islamiques remet au client :

- La demande de « La *Mourabaha Equipements* »
- La demande de domiciliation du salaire
- L'autorisation de consultation de la centrale des risques entreprises et ménages, « C.R.E.M », selon modèle joint en annexe VI,
- La liste des documents à fournir repris sur une « Check List » jointe en annexe VII de la présente.

Les dossiers complets acceptés, doivent être traités dans un délai n'excédant pas cinq (05) jours à compter de la date de leur dépôt.

Les dossiers de La « *Mourabaha Equipements* » sont traités en conformité avec les règles et critères de financement prévus par les textes organiques de la banque.

L'agence notifie, par écrit, au client, la décision de la banque dans un délai ne dépassant pas quarante-huit (48) heures à compter de la date de prise de décision.<sup>1</sup>

### **3.3.2 Formalités de mise en place du financement.**

Avant la mise en place de « La *Mourabaha Equipements* », le chargé des produits islamiques invite le client à accomplir les formalités suivantes :

- Ouverture d'un compte chèque islamique.
- Versement des frais d'étude du dossier.
- Versement du montant du dépôt de garantie.
- Signature de l'engagement d'achat du bien.
- La souscription, avec subrogation to profit de la banque, d'une police d'assurance décès-IAD (*Takaful*).
- La signature de l'autorisation de prélèvement sur compte selon modèle joint en annexe X.
- Signature d'un échéancier de paiement.

---

<sup>1</sup> BNA/Circulaire n°2537 du 06/03/2025

## **Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)**

---

Le chargé des produits islamiques prépare et remet, pour signature, au client le contrat de vente *Mourabaha Equipements*.

### **3.3.3 Réalisation du financement Mourabaha Equipements.**

#### **i. Phase achat :**

Dès la signature de la convention « Mourabaha Equipements » par le client, le chargé d'études, établit le bon de commande et l'engagement de paiement sur la base de la facture pro-forma, et le fait signer par le directeur de l'agence avant de les remettre au client.

Le client a la responsabilité de remettre le bon de commande et l'engagement de paiement au fournisseur et de recueillir leur accusé de réception.

L'agence peut ne pas procéder à la délivrance du chèque de banque, du reliquat du montant de la facture proforma, à l'ordre du concessionnaire qu'après réception des documents ci-après énumérés :

- L'attestation de disponibilité adossée du numéro de châssis du véhicule :
- L'attestation délivrée par le concessionnaire certifiant que le véhicule objet de l'acquisition est produit ou assemblé en Algérie ;
- La facture définitive.

Les documents et l'accusé de réception recueillis doivent être remis à l'agence.

#### **ii. Phase vente**

Le Directeur d'agence, après contrôle et vérification des documents remis par le client, signe et fait enregistrer le contrat de vente *Mourabaha Equipements* auprès de l'inspection des impôts territorialement compétente.

L'agence est tenue de transmettre à la Direction de l'Exploitation Islamique, une copie du dossier de financement pour suivi.

Le chargé d'études doit remettre au client un exemplaire de la convention « Mourabaha Equipement » dûment signée et enregistrée ainsi que l'échéancier de remboursement.

### **3.3.4 Modalités de paiement de « la Mourabaha Equipements »**

Les paiements, mensuels et fixes, s'effectuent par prélèvement sur le compte chèque islamique du client.

L'acquéreur a la possibilité d'acquitter, avant terme, la totalité ou une partie du prix des biens.

## **Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)**

---

Le compte de chèques islamique du client doit être régulièrement alimenté du montant de paiement et ce, conformément à l'échéancier de remboursement.

Le montant du dépôt de garantie « *Hamich Al Jiddiya* » est versé dans un compte dédié et ne peut être utilisé par la banque. Après concrétisation de la *Mourabaha* le dépôt de garantie est utilisé pour le paiement des premières échéances.

Dans le cas d'un retard de paiement de trois échéances successives, l'ensemble du montant restant dû devient exigible, en infligeant un avertissement à l'acquéreur.

En cas de retard dans le paiement des échéances par le client récalcitrant, il est tenu de payer une amende de retard équivalente à 0 4% à verser le compte « Œuvres caritatives » sous le contrôle de l'autorité Choraïque Nationale de la Fatwa pour l'Industrie de la Finance Islamique suivant l'article 06 de l'instruction 20-03 de la Banque d'Algérie.

En cas d'insolvabilité involontaire du client, la Banque peut lui accorder un délai raisonnable et étudie, suivant sa situation financière, pour rembourser ses échéances, sans augmenter la marge bénéficiaire ou imposer une amende de retard.

### **4. Illustration d'un dossier de crédit « *Mourabaha* équipement » en comparaison avec son équivalent (crédit classique)**

Parmi les produits déjà octroyés par la banque au profit de clients on trouve « La *Mourabaha* équipement », et que son déroulement se fait de cette façon :

#### **4.1. Déroulement pratique de l'opération *Mourabaha* équipement**

Dans le cadre du règlement Banque d'Algérie N° 20-02-du 15 Mars 2020 définissant les opérations de banque relevant de la finance islamique, il est mis en œuvre un financement islamique, conforme aux préceptes de la charia, destiné aux particuliers, dénommé « la *Mourabaha* équipements » qui est une formule de financement participatif ayant pour objet l'acquisition des produits neufs ou assemblés en Algérie (ex : Ameublements, électroménagers, etc...).

Après avoir vérifié les trois critères les plus importants qui sont « le salaire qui doit être égale ou supérieur à quarante mille dinars, l'âge et le prix du bien », le chargé des produits islamiques finance jusqu'à 90% du prix de l'équipement avec la limite de remboursement qui ne doit pas être dépassé trente-six mois.

Pour mieux comprendre le mécanisme de ce type de financement, nous allons traiter un dossier d'un client de la BNA, dans le cadre de contrat *mourabaha* équipement « accessoires en bois ».

Le traitement d'un dossier de financement subit plusieurs étapes de vérifications qui sont les suivantes :

## Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)

### 4.1.1. L'accueil du client et traitement de sa demande

**En premier lieu,** Le client se présente à l'agence en exprimant son besoin de financement, appuyée par une estimation des équipements à acquérir. Le chargé de la finance islamique procède à une simulation selon les différents critères d'éligibilités qui sont le salaire, l'âge et le bien désiré par le client, qu'on peut la résumer dans le tableau suivant :

**Tableau 05 :** simulation *Mourabaha* équipement (non domicilié à la BNA).

Agence	1220
Nom	G
Prénom	SAR
Le montant du financement sollicité	1000000,00 DZD
Le revenu du demandeur	45000,00 DZD
Le type de financement choisi	<i>Mourabaha</i> équipement
La durée du financement (Mois)	60
Le montant de Hamich Al Jiddiya	378000,00 DZD
Le taux de Hamich Al Jiddiya	37,80%
Le montant du financement accordé	622000,00 DZD
Hamich Al Jiddiya requis	377318,12 DZD
Financement maximal	622681,88 DZD

*Source : document interne à la banque*

**En deuxième lieu,** le chargé de la finance islamique présente au client les conditions de mode de financement en fonction de sa demande, qui se résume comme suit :

**Tableau 06 :** conditions du financement de "la *mourabaha* équipement".

Conditions	Termes
Bien à financer	Équipement.
Taux de marge annuel	8,25% pour les domiciliés à la BNA. 9,25% pour les domiciliés au CCP.
Durée de remboursement	Durée maximale est de 60 mois sans être inférieurs à 12 mois.
Hamich Al Jiddiya	Ne doit pas être inférieurs à 10% du prix de l'équipement.
Revenu minimum	40000,00 DA pour client à la BNA et 60000,00 DA pour client de CCP (clients conventionnés).
Age limité	70 ans.
Frais de gestion du compte	1% du montant total du financement en hors taxes prélevé en une seule fois.

*Source : document interne à la banque*

## Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)

**Et enfin**, le chargé des produits islamiques imprime l'offre de la Mourabaha équipement selon le résultat de la simulation ci- dessous, et la remet au client dans un délai de 15 jours pour y répondre.

En cas d'acceptation de l'offre, le client doit présenter son dossier qui contient :

- La demande de « La *Mourabaha* équipements » (voir annexe 01).
- La demande de domiciliation du salaire (voir annexe 02).
- L'autorisation de consultation de la centrale des risques entreprises et ménages « C.R.E.M », selon modèle joint (voir annexe 03).
- La liste des documents à fournir repris sur une « Check List » (voir annexe 04).

**Tableau 07** : Résultat de la simulation

Capacité de remboursement du demandeur	13500,00 DZD
Commission de gestion	3700,90 DZD
Total à rembourser TTC	809112,98 DZD
marge	157237,8 DZD
Montant de la TVA	29875,18 DZD
mensualité	13500,00 DZD
résultat	Acceptée

Source : document interne à la banque

Les dossiers qui sont complets et acceptés doivent être traités en conformité avec les règles et critères de financement prévus par les textes organique de la banque et dans un délai qui n'excède pas cinq (05) jours à compter de la date de leur dépôt.

L'agence notifie au client, par écrit, la décision de la banque dans un délai ne dépassant pas quarante-huit (48) heures à compter de la date de prise de décision. Selon le modèle joint (voir annexe 05).

### 4.1.2. Réalisation de financement *Mourabaha* équipement

Après la vérification de la signature du contrat *Mourabaha* équipement auprès du client, le chargé des produits islamiques, après s'être assuré de la domiciliation effective du salaire, établit le chèque de banque à l'ordre du fournisseur qu'il remet au client, accompagné du mandat pour la réalisation d'une *Mourabaha* équipements (*Wakala*) selon le modèle joint (voir annexe 06). Et de la lettre d'accompagnement ci-dessous.

## Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)

Direction régionale d'équipement

Le 21/02/2025

**Agence : BNA**

M. SAR

**Objet :** Paiement du prix de l'équipement accessoire en bois

Nous avons l'honneur de vous remettre, sous ce pli, le chèque de Banque N°1220 du 21/03/2025 établi

à votre ordre de 1000000,00DZD représentant le prix d'acquisition du l'équipement accessoires en bois.

Signature Directeur

Agence

Le fournisseur accuse réception du chèque et remet au client la facture définitive suivante :

J'atteste avoir reçu le 23/02/2025 le chèque de Banque (BNA) N° 1220 du 21/02/2025 établi à mon ordre de 1000000,00DZD.

Signature du fournisseur

**Source :** document interne à la banque

Le directeur d'agence, après contrôle et vérification des documents remis par le client, signe et fait enregistrer le contrat de vente *Mourabaha* équipements auprès de l'inspection des impôts territorialement compétente.

	Mourabaha (Banque islamique)	Crédit classique (Banque conventionnel)
Nature du contrat	Achat-revente avec marge bénéficiaire (pas d'intérêt)	Prêt d'argent avec intérêts
Objet du financement	Financement d'un bien réel (équipement)	Peut financer tout type de besoin, y compris trésorerie
Processus	La banque achète le bien et le revend au client avec marge	La banque prête directement l'argent au client
Relation client non	Nécessite des garanties spécifiques et suivi	Généralement difficile sans domiciliation mais plus

### Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)

domicilié	rigoureux	flexible en pratique
Visibilité des coûts	Marge fixe connue à l'avance	Taux d'intérêt pouvant fluctuer selon les conditions de marché

Source : Etabli par nous-même à partir des sources citées auparavant

Nous constatons que le financement Mourabaha est plus structuré et transparente, mais moins flexible que le crédit classique pour un client non domicilié à la BNA.

La Mourabaha est soumise à un double encadrement (religieux et légal), ce qui renforce sa crédibilité, mais ralentit le processus.

La Mourabaha reste rentable pour la banque grâce à une marge fixé à 157237,8 DZD, mais le risque client est plus important en l'absence de domiciliation.

Le crédit classique peut-être plus rentable, en théorie, mais plus exposé à la volatilité du marché et au risque de non-paiement.

L'étude de cas démontre que le financement Mourabaha Equipements pour un client non domicilié est fonctionnel, réglementairement encadré et rentable, mais nécessite une vigilance accrue dans le traitement administratif et l'évaluation du risque. La BNA réussit à proposer un produit conforme à la Charia, adapté à une clientèle spécifique et internationale, tout en assurant sa propre rentabilité.

## **Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)**

---

### **Conclusion**

Finally, the development of Islamic finance in financial centers is in full swing, with a considerable growth rate. It has been implemented since several years, an energetic action to, at the same time, encourage the action of banks and financial companies.

In fact, this development interests more the classical banks, which have assimilated the new Islamic products, in order to maximize their profits and attract more Islamic capital and acquire an important part of the capital market, and to soothe its clientele with the new halal financing.

For this, in this chapter, we study the case of the BNA which is one of the banks that succeeded in introducing this new compartment in Algeria, and which made a big step in the launch of products conforming to the precepts of the Sharia, which respond to the needs of economic agents.

## *Conclusion générale*

## Conclusion générale

---

L'étude des banques islamiques et classiques est d'une importance capitale dans un contexte mondial où la finance islamique connaît une expansion rapide.

L'analyse comparative entre les banques classiques et les banques islamiques a permis de mettre en exergue les spécificités profondes qui caractérisent ces deux modèles bancaires, tant sur le plan conceptuel que sur les aspects pratiques de leur fonctionnement, leur cadre réglementaire, ainsi que leur performance économique et financière.

Sur le plan du fonctionnement, les banques classiques se fondent sur des principes capitalistes et libéraux où le recours à intérêt constitue un levier fondamental de rentabilité. Leur logique est orientée vers la maximisation du profit, avec une flexibilité importante dans la conception de produits financiers. À l'inverse, les banques islamiques fonctionnent selon les préceptes de la charia islamique, qui proscrie l'intérêt (riba), interdit la spéculation excessive (gharar), et oblige les transactions à reposer sur des actifs tangibles ou des opérations réelles. Cela induit un modèle économique fondé sur le partage des profits et des pertes, la transparence, et la prise en compte de l'éthique dans les affaires.

Sur le plan réglementaire, cette divergence de logique se traduit par des mécanismes d'encadrement différenciés. Les banques classiques sont soumises aux régulations nationales et internationales, notamment celles émises par les autorités monétaires, les banques centrales, et les institutions comme le Comité de Bâle. Les banques islamiques, tout en étant soumises aux mêmes obligations prudentielles que leurs homologues classiques, doivent également répondre à un cadre normatif religieux spécifique. Cela implique l'intervention de comités de conformité religieuse (Sharia Supervisory Boards) chargés de vérifier la compatibilité des opérations avec la charia, ainsi que le respect des normes édictées par des organismes spécialisés comme l'AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions) ou l'IFSB (Islamic Financial Services Board). Cette double réglementation, bien qu'exigeante, vise à garantir la solidité financière tout en respectant les valeurs religieuses.

Concernant la performance, les données empiriques montrent que les deux types de banques peuvent atteindre une rentabilité comparable, bien que leur exposition au risque et leur comportement en période de crise diffèrent.

Les banques classiques, en raison de leur ancrage historique et de leur capacité d'innovation financière, affichent souvent de meilleures performances en période de croissance économique. Cependant, leur vulnérabilité face aux bulles spéculatives et aux crises systémiques a été soulignée, notamment lors de la crise financière de 2008. À l'inverse,

## Conclusion générale

---

les banques islamiques ont montré une résilience significative, liée à leur faible exposition aux produits dérivés et à la nature prudente de leurs investissements. Leur modèle fondé sur le financement participatif et la sélection rigoureuse des projets limite certains risques systémiques, même si cela peut parfois restreindre leur rentabilité à court terme.

En conclusion, cette analyse comparative révèle que ni les banques classiques ni les banques islamiques ne peuvent être considérées comme supérieures de manière absolue. Chacune présente des atouts et des limites en fonction des contextes économiques, culturels et juridiques dans lesquels elle évolue. La finance islamique offre une alternative crédible et éthique à la finance conventionnelle, en particulier dans les sociétés à forte sensibilité religieuse ou en quête de modèles plus responsables. Elle démontre également qu'il est possible de concilier exigences économiques et valeurs morales dans la gestion financière. De leur côté, les banques classiques conservent une position dominante grâce à leur flexibilité, leur envergure internationale et leur capacité d'adaptation technologique.

La coexistence de ces deux systèmes, plutôt que leur opposition, ouvre des perspectives prometteuses pour un secteur bancaire plus inclusif, résilient et éthique. Elle incite les décideurs, chercheurs et acteurs économiques à repenser les modèles de gouvernance financière, à favoriser les synergies entre les différentes approches, et à intégrer davantage de considérations sociales et environnementales dans la conception des produits et services bancaires.

# *Bibliographie*

### *Mémoires et ouvrages*

- Abdelfattah Salem, R: Risk management for Islamic banks. Egypte, Edinburgh University Press, 2013, 1ère édition
- AFFAKI, G., BOURABIAT, F., BOUREGHDA, M., CHAAR, A. M., CHEBLI, A. S., COSTE, F., et al. La finance islamique à la française : un moteur pour l'économie une alternative éthique. Paris : Secure Finance, 2008.
- Alessandra TANDA, «The effects of bank regulation on the relationship between capital and risk», comparative economic studies, Vol 57, Issue 01, March 2015.
- ALGABID, H. Les banques islamiques. Paris : ECONOMICA. 1990, P. 74-75
- ALIOUI, F.Z., GUELLIL, Z., BADRAOUI, S. (2015). La finance islamique, des fondements au système. Université de Tlemcen, Algérie. Management Intercultural Volume XVII, Nr.
- ALJARHI, Mabid Ali., IQBAL, Munawar. Banques islamiques: réponses à des questions fréquemment posées.
- Anastasia GROMOVA-SCHNEIDER, Caroline NIZIOLEK, « The Road to Basel III: quantitative impact study, the Basel III framework and implementation in the EU», financial stability report n° 21, June 2011.
- Article disponible sur : <http://www.cairn.info/revue-des-sciences-de-gestion-2013-1>.
- BAHRI, Oum El Kheir. La finance islamique compartiment de la finance d'aujourd'hui [en ligne]. Mémoire de master, 2013. Disponible sur : <https://www.ds.UNI-oran.dz> (consulté le 07/05/2025).
- Bank for International Settlements communications, Basel Committee on Banking Supervision, «Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems», December 2010.
- Banque des Règlements Internationaux, Comité de Bâle sur le contrôle bancaire, « Bâle III : dispositif réglementaire mondial visant à renforcer la résilience des établissements et systèmes bancaires », Décembre 2010..
- BEN OUHIBA, H. Les banques islamiques : Etude de positionnement, spécificités réglementaires et particularités d'audit. 2015.
- BENBAYER, H. & TRARI-MEDJAOUI, H. Le développement des sources de financement des PME en Algérie émergence de la finance islamique. Université d'Oran, 2009.
- BOUYACOUB, F. L'entreprise & le financement bancaire. Alger : Casbah.

- BRUNEAU, C. Le crédit-bail mobilier. Paris : Edition Banque, 1999.
- CAUSSE-BROQUET, G. La Finance islamique. Paris : Revue Banque. 2012.
- CERBAH, D. Les banques islamiques : fondements théoriques et contraintes pratiques. Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme supérieur d'études bancaires, Alger, 2006.
- CHAHATA, C. (1979). Les banques islamiques. Le Caire : Dar-Echourouk, 1979.
- CHEHRIT, K. Techniques et pratiques bancaires financières et boursières. Alger : Grand Alger Livres, 2003.
- Cours de Management des opérations bancaire. Master Management Bancaire. UMMTO
- DE COUSSERGUES, S. Gestion de la banque : Du diagnostic à la stratégie. Paris : Dunod. 2005.
- DEKEUWER-DEFOSSEZ, F. Droit bancaire. Paris : Dalloz.1995.
- Département Centre de Documentation. La Finance Islamique. Division des études économiques et financières, 2007.
- DIAGNE, M. B. Finance islamique : une évolution vers le modèle théorique. Les cahiers de la Finance Islamique N° 10, 2016.
- Dictionnaire Le petit Larousse 1989
- Elhamma, la comptabilité des produits financiers : Normes AAOIFI vs IFRS, RMS, 2013.
- FALL OULD-BAH, M. Les systèmes financiers islamiques : approche anthropologique et historique.
- Fatimi Khadija. Les risques encourus par les institutions financières participatives et conventionnels. Revue internationale des sciences de gestion, 2022, volume 5 : Numéro 2
- GERVAIS, J. F. Les clés du Leasing. Paris : Edition d'Organisation, 2004.
- GUERMAS-SAYEGH, L. La religion dans les affaires : la finance islamique. Fondapol : Fondation Pour L'innovation Politique, 2011.
- HADDAD, S., & MOKHTARI, S. Comprendre la banque : Organisation et fonctionnement. Pages Bleues Internationales, 2015.
- Hamza FEKIR, « Note de recherche présentation du nouvel accord de bale sur les fonds propres », CEMF-LATEC : Centre d'Etudes Monétaires et Financières - Laboratoire d'Analyse et de Techniques Economiques, université de Bourgogne, Dijon.

- Haouat Asli. Risque opérationnel bancaire : Le point sur la réglementation prudentielle. Management et Avenir, 2011, Vol 48
- I.F.B. Formation des professionnels du marché financier. La finance islamique.
- Jézabel COUPPEY, Philippe Madies, « l'efficacité de la réglementation prudentielle des banques à la lumière des approches théoriques », revue d'économie financière, vol 39, n°01.
- JOUINI, E., & PASTRE, O. La finance islamique : Une solution à la crise. Paris : ECONOMICA.2009.
- KETTANI, M. Une banque originale : La banque islamique. Casablanca : El Najah.2002.
- KORBI, F. La finance islamique : une nouvelle éthique ? : Comparaison avec la finance conventionnelle.
- LATRACHE, H. & ODDOS, S. Le Tawarruq, un mal nécessaire ? Les Cahiers de la Finance Islamique Numéro 2, décembre 2010.
- Les cahiers de MAZARS, « De Bâle II à Bâle III », CAH24-10/10, septembre 2010.
- Lettre Commune/ CPA/ N°13/ du 10/11/ 2020 : Mise en place de l'activité de Finance Islamique
- Marie-Françoise DELAITE, « Les fonds propres bancaires au cœur de la crise financière », mondes en développement, Avril 2012, n°160.
- Marion NAVARRO, « Les accords de Bâle », regards croisés sur l'économie, n° 03, Janvier 2008.
- Mathias dewatripont & Jean tirole, la réglementation prudentielle des banques (décembre 1992), éditions payot lausanne
- Meriem Haouat Asli, « open innovation : quels enjeux pour le secteur bancaire ? », innovations, n°39, Mars 2012.
- MIKDASHI, Z. Les banques à l'ère de la mondialisation. Paris : Economica.
- MOKHEFI Amine, revu, Université Mostaganem, « les banques islamiques : fondements théoriques »
- MONNET, P. Technique bancaire-historique, 2007.
- MONNIER, P., & MAHIER-LEFRANCOIS, S. Les techniques bancaires en 52 fiches (éd. 2). Paris : Dunod.2010.
- Philippe LAGAYETTE, « Le ratio Cooke : un renforcement des fonds propres des banques », revue Française d'économie, Vol 05, n° 01, 1990.
- PUPION, P. C. Economie et gestion bancaire. Paris : Dunod. 1999.

- Rachida HENNANI, université de Montpellier, de Bâle 1 à Bâle 3 : les principales avancées des accords prudentiels pour un système financier plus résilient, Mars 2015,
- Règlement Banque d'Algérie n°20-02 du 15 Mars 2020
- Richard BERTRAND, Inès MASMOUDI, « crise financière et gouvernance des banques », vie et sciences de l'entreprise, Mars 2010, n°185-186.
- RIFFAT, H.T., (Professeur à la Faculté de droit et de Sciences politiques, Université Saint-Joseph, Avocat à la Cour). Religion et droit bancaire : La substitution a l'intérêt dans les banques islamiques.
- RUIMY, M. La finance islamique. Paris: Arnaud Franel.2008..
- Sarea A. M, the level of compliance with AAOIFI Accounting standards: Evidence from Bahrain, International Management Review .
- SIMON, C. J. Les banques. Paris : la découverte. 1994.
- SOUMARE, I. La pratique de la finance islamique. Assurances et gestion des risques, vol. 77(1-2).2009.
- TIJANI, O. Eléments de l'Économie et de la finance islamique (Vers une théorie de la liberté limitée). Faculté Polydisciplinaire de Larache – Maroc, 2013.
- Université Sorbonne Paris Cité, 2016.
- VERNIMMEN, P. Gestion et politiques de la banque. Paris : Dalloz, 1981.

### *Documents et lois*

- Loi 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit
- BNA/Circulaire n°2284 du 03/08/2020
- BNA/Circulaire n°2286 du 03/08/2020
- BNA/Circulaire n°2287 du 03/08/2020
- BNA/Circulaire n°2288 du 03/08/2020
- BNA/Circulaire n°2290 du 03/08/2020
- BNA/Circulaire n°2290 du 03/08/2020
- BNA/Circulaire n°2308 du 04/03/2021
- BNA/Circulaire n°2465 du 26/02/2024
- BNA/Circulaire n°2537 du 06/03/2025
- BNA/Circulaire n°2441 du 13/11/2025

### *Site internet*

- <http://stress-test,c-ebs,org/document/cebspresreleasev2.pdf>
- <http://www.bna.dz/index.php/fr/a-propos-de-la-bna/presentation-de-la-bna.html>.
- <https://doi.org/10.7202/602361ar> . ?
- Qu'est-ce qu'une fenêtre islamique. Format PDF. Disponible sur : <https://www.economie.gouv.fr>
- Que sont les réserves d'une société ? | Assistant-juridique.fr. Disponible sur <https://www.assistantjuridique.fr/reserves.jsp>.
- Whether to prohibit Islamic windows – Eurokahedge. Disponible sur : <https://www.eurokahedge.com> .

# *Annexes*

## Annexe 01



البنك الوطني الجزائري  
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe IV a la circulaire n° 2291 du 03/08/2020.

DRE :  
AGENCE :

**DEMANDE DE LA MOURABAHA « EQUIPEMENTS »**

**I- RENSEIGNEMENTS SUR LE CLIENT**

**1- IDENTIFICATION :**

Nom : .....

Prénom : .....

Fils (file) de : ..... et de .....

Date et lieu de naissance : .....

Situation familiale : célibataire  marié (e)  veuf (ve)

Adresse du domicile : .....

N° tél (mobile, fixe) : .....

Pièce d'identité N° : ..... délivrée le : ..... à : .....

N° sécurité sociale : .....

Registre de commerce N° : ..... Identification fiscale : .....

Domiciliation bancaire : banque  CCP

RIB/RIP : .....

**2- SITUATION PROFESSIONNELLE :**

Nom et adresse de l'employeur : ..... N° Tél : .....

Date de recrutement : .....

Poste occupé : .....

f 1/2 B

**3- SITUATION FINANCIERE :****a. Revenus :**

Revenu mensuel de l'intéressé (emprunteur): ..... DA.  
 Revenu du conjoint : ..... DA.  
 Revenu des enfants : ..... DA.  
 Autres (à détailler): ..... DA.  
 Nombre de personnes à charge : .....

**b. Engagements en cours :**

BNA : ..... Autre Banque.....  
 Type d'engagement : .....  
 Montant de l'échéance : .....  
 Date de la dernière échéance : .....

**II- OBJET DE LA DEMANDE**


Nom du fournisseur : .....  
 Produit(s) à acquérir : .....  
 Prix en TTC: DA .....

**III- DECLARATION SUR L'HONNEUR**

J'atteste l'exactitude des informations portées ci-dessus et m'engage à fournir à la BNA tous les renseignements, justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle jugera utile de me demander et l'autorise à procéder à leur vérification.

Faite à .....le.....

**SIGNATURE DU CLIENT**

  
2/2

## Annexe 02



البنك الوطني الجزائري  
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe V à la circulaire n° 2291 du 03/08/2020.

Nom :  
Prénom :

**Demande de domiciliation de salaire**

J'ai l'honneur de vous demander de bien vouloir procéder à partir du mois.....au virement de mon salaire au compte islamique ouvert en mon nom auprès de l'agence de la Banque Nationale d'Algérie de.....

Par ailleurs, je tiens à vous préciser qu'aucun changement de domiciliation bancaire ne peut se faire sans l'accord préalable de la Banque Nationale d'Algérie.

Veillez agréer, Monsieur le Directeur des Ressources Humaines, l'expression de mes salutations distinguées.

Le demandeur  
(Nom et prénoms et signature)

Avis du Directeur des Ressources Humaines  
(Signature et cachet)

4  
b



## Annexe 04



البنك الوطني الجزائري  
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe V II à la circulaire n° 2291 du 03/08/2020.

**CHECK LIST DES DOCUMENTS CONSTITUTIFS DU  
DOSSIER FINANCEMENT MOURABAHA EQUIPEMENTS**

- Une demande de la Mourabaha Equipements dûment signée par le client.
- Une copie de la pièce d'identité en cours de validité.
- Fiche familiale ou Fiche individuelle.
- Certificat de résidence.
- Acte de naissance.
- Attestation de travail récente et les trois dernières fiches de paie ou le relevé des émoluments pour les salariés.
- Relevé de compte pour les trois derniers mois.
- Un avertissement fiscal ou tout autre justificatif de revenu pour les non-salariés
- Copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels (Commerçants, artisans, professionnels...).
- Une autorisation de consultation de la Centrale des Risques Entreprises et Ménages « C.R.E.M » dûment signée par le client.
- Demande de domiciliation de salaire acceptée par l'employeur.
- Une facture pro-forma du bien neuf établie au nom de la banque accompagnée d'une attestation délivrée par une entreprise exerçant une activité de production sur le territoire national, attestant que le bien, objet de la demande de financement, est produit ou assemblé en Algérie.

4  
B

## Annexe N°05



البنك الوطني الجزائري  
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe VIII à la circulaire n° 2291 du 03/08/2020.

Agence :.....

.....à.....

**Notification d'accord**

Mme, Mr ou Melle .....

**Objet : A/S de votre demande de La Mourabaha Equipements**

En réponse à votre demande de MOURABAHA du ....., nous avons le plaisir de vous marquer notre accord pour la réalisation de votre projet qui consiste en ..... (Préciser la désignation complète).....aux conditions suivantes :

- Prix d'achat de l'équipement :
- (Dépôt de garantie) Hamich al djediya :
- Prix de vente de l'équipement :
- Délai de paiement;
- frais et commission de gestion du dossier en TTC :
- La marge appliquée :
- Mensualité :

Nous vous invitons à vous rapprocher de notre agence pour accomplir les formalités suivantes :

- Ouverture d'un compte chèque islamique où doit être domicilié le salaire ou et son provisionnement du montant des frais d'étude de dossier
- Versement du dépôt de garantie (Hamich Al Jiddiya) ;
- Signature de l'engagement d'achat du bien auprès de la banque par le client ;
- Signature de mandat (Wakala);
- Signature du contrat de vente de l'équipement.

Cet accord est valable un mois à compter de la date de sa notification.

**Le directeur d'agence**

## Annexe 06



البنك الوطني الجزائري  
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe XIII à la circulaire n° 2291 du 03/08/2020.

## MODELE DE LETTRE D'ACCOMPAGNEMENT

DRE : .....le.....  
Agence : .....

Monsieur.....

Objet : Paiement du prix de l'équipement (à préciser)

Nous avons l'honneur de vous remettre, sous ce pli, le chèque de Banque n° ..... du..... établi à votre ordre de ..... DA représentant le prix d'acquisition du .....

Signature Directeur Agence

PJ : Chèque de Banque n° ..... du .....

**ACCUSE DE RECEPTION**

J'atteste avoir reçu le ..... Le chèque de Banque (BNA) n° ..... du ..... établi à mon ordre de .....DA

Signature du fournisseur

# *Table des matières*

<i>Remerciements.</i> .....	I
<i>Dédicace.</i> .....	II
<i>Liste des abréviations</i> .....	III
<i>Glossaire des mots arabes</i> .....	IV
<i>Liste des tableaux et figures</i> .....	V
<i>Sommaire</i> .....	VI
<i>Introduction générale</i> .....	01
 <i>Chapitre 1 Les banques islamiques et classiques</i>	
<b>Introduction</b> .....	<b>04</b>
<b>Section 01 : Fonctionnement de la banque conventionnelle</b> .....	<b>05</b>
1. Définition de la banque .....	05
2. Le rôle de la banque .....	06
3. Mécanismes de fonctionnement de la banque conventionnelle .....	07
3.1 Argent de base .....	07
3.2 Diversification financière .....	07
4. Les motifs de bancarisation des clients .....	08
4.1 La recherche de sécurité .....	08
4.2 La recherche de l'estime de soi .....	08
4.3 Une nécessité .....	08
4.4 Une exigence .....	08
4.5 Un investissement .....	09
5. Les ressources de la banque .....	09
5.1 Ressources internes .....	09

5.1.1 Le capital .....	09
5.1.2 Les réserves .....	09
5.1.3 Reserve obligatoire .....	09
5.1.4 Reserve facultative .....	09
5.1.5 Allocations .....	10
5.1.6 Bénéfices non distribués .....	10
5.2 Ressources externes .....	10
5.2.1 Les dépôts .....	10
5.2.2 Les emprunts .....	11
6. L'intermédiation .....	11
6.1. La distribution des crédits .....	12
6.1.1. Les crédits d'exploitation .....	12
6.1.1.1. Les crédits par caisse .....	12
6.1.1.2. Les crédits par signature .....	12
6.1.2. Les crédits d'investissement .....	12
6.1.3. Le crédit-bail .....	13
7. La gestion des risques dans les banques classiques .....	13
<b>Section 02 : Le fonctionnement de la banque islamique .....</b>	<b>14</b>
1. Notions générales des Banques Islamiques .....	14
1.1 Définition de la banque islamique .....	14
1.2 Le rôle des banques islamiques .....	15
1.3 Les objectifs des banques islamiques .....	16
2. Les fenêtres islamiques.....	16

2.1 Définition des fenêtres islamiques .....	16
2.2 Les avantages et les inconvénients des fenêtres islamiques .....	17
2.2.1. Les avantages .....	17
2.2.2. Les inconvénients .....	19
3. Mécanismes de fonctionnement de la banque islamique .....	19
4. Les ressources des banques islamiques .....	20
4.1 Les fonds propres .....	20
4.2 Les fonds de participation .....	21
4.3 Les profits .....	21
4.4 Les ressources en provenance du public .....	21
4.5 Les dépôts de la clientèle .....	21
4.5.1 Les comptes courants (wadiyah jariya) .....	21
4.5.2 Comptes d'investissement (wadiyah al-istithmar) .....	22
4.5.3 Les comptes d'épargne (wadiyah al-idhdhikhar) .....	22
4.6 Autres opérations .....	23
5. Les instruments de la finance islamique .....	24
5.1 Les produits de financement .....	24
5.1.1 Les produits comprenant un système de partage des risques et des pertes .....	24
5.1.2. Les produits basés sur le principe du coût plus marge .....	27
5.1.3. Les instruments de bienfaisance .....	35
6. Appréhender la spécificité du risque dans la finance islamique .....	37
6.1 Aperçu sur la notion de risque .....	37
6.2 Risques encourus par le système financier islamique : ressemblances et spécificités avec le système financier classique .....	38

6.2.1 Les risques génériques .....	39
<b>Conclusion.....</b>	<b>43</b>

### ***Chapitre II : La réglementation des banques classiques et islamiques***

<b>Introduction .....</b>	<b>45</b>
<b>Section 1 : Le cadre réglementaire des banques classiques .....</b>	<b>45</b>
1. Le comité de Bâle .....	46
1.1 Présentation .....	46
1.2 Organigramme du CBSB.....	47
1.3 Objectifs .....	48
2. L'accord de Bâle I .....	49
3. L'accord de Bâle II : .....	51
4. L'accord de Bâle III : .....	53
<b>Section 2 : Cadre réglementaire des banques islamiques.....</b>	<b>56</b>
1. Les organes de normalisation en finance islamique .....	56
1.1 Présentation de l'AAOIFI .....	57
1.2 Les normes comptables de l'AAOIFI .....	57
1.3 Le cadre conceptuel de la comptabilité de l'AAOIFI .....	59
1.3.1 Les utilisateurs de états financiers des IFI .....	59
1.3.2 Les objectifs de la comptabilité financière selon les normes de l'AAOIFI .....	59
1.3.3 Les objectifs des états financiers selon les normes de l'AAOIFI .....	59
1.3.4 Les principes comptables de l'AAOIFI .....	60
1.3.4.1 Les hypothèses de base pour l'élaboration des états de synthèse .....	60
1.3.4.2 Les caractéristiques qualitatives de l'information comptable .....	61

1.3.4.3 Les contraintes à respecter .....	61
1.3.5 Les méthodes d'évaluation de l'AAOIFI .....	61
2. Analyse comparative entre les normes comptables « AAOIFI » et « IFRS » .....	62
2.1 Les normes comptables islamiques « AAOIFI » .....	62
2.2 Les normes comptables internationales « IFRS » .....	62
3. Mourabaha selon les normes AAOIFI (FAS 2) .....	63
<b>Section 03 : La réglementation prudentielle des comptes d'investissement participatifs</b> .....	<b>64</b>
1. L'analyse prudentielle des comptes d'investissement.....	65
2. L'analyse des réserves PER et IRR par les autorités réglementaires .....	65
3. Les ratios prudentiels proposés .....	66
<b>Conclusion.....</b>	<b>68</b>

### ***Chapitre 03 : La gestion des produits islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA)***

<b>Section 01 : La BNA et les produits islamiques .....</b>	<b>69</b>
1. Présentation de la banque nationale d'Algérie : .....	69
1.1. Historique de la Banque Nationale d'Algérie : .....	69
1.2. La forme juridique de la BNA : .....	70
1.3. Organisation de la BNA : .....	71
2. Les produits financiers islamiques offerts par la Banque Nationale d'Algérie (BNA) à travers l'agence finance islamique .....	74
2.1. Le Compte Chèque Islamique : .....	75
2.2. Le Compte Courant Islamique : .....	75
2.3. Le Compte Epargne Islamique : .....	76
2.4. Compte Epargne Islamique « Jeune » .....	77

2.5. Compte d'Investissement Islamique Non Restreint .....	77
2.6. Mourabaha Immobilier : .....	77
2.7. Mourabaha Automobile : .....	78
2.8. Mourabaha Equipements : .....	78
2.9. Ijara : .....	79
<b>Section 02 : Le traitement et fonctionnement des produits islamiques au sein de la BNA</b> .....	<b>80</b>
1. La Mourabaha immobilier.....	80
1.1 Dispositions générales .....	80
1.2 Critères d'éligibilité au financement mourabaha immobilier : .....	81
1.3 Conditions d'octroi du financement .....	81
1.4 Modalités de traitement des dossiers et conditions de mise en place de « la Mourabaha immobilier » .....	81
1.4.1 Accueil du client et traitement de sa demande. ....	82
1.4.2 Formalités de mise en place du financement.....	82
1.4.3 Réalisation du financement Mourabaha Immobilier. ....	83
1.4.4 Modalités de paiement de « La Mourabaha immobilier » .....	83
2. La Mourabaha Automobile.....	84
2.1 Dispositions générales .....	84
2.2 Critères d'éligibilité au financement « Mourabaha Automobile » .....	84
2.3 Conditions d'octroi du financement .....	85
2.4 Modalités de traitement des dossiers et conditions de mise en place de la « Mourabaha Automobile » .....	85
2.4.1 Accueil du client et traitement de sa demande : .....	85
2.4.2 Formalités de mise en place du financement.....	86

2.4.3	Réalisation du financement « Mourabaha Automobile » .....	87
2.4.4	Modalités de paiement de la « Mourabaha Automobile » .....	88
3.	Mourabaha Equipement (BNA) .....	89
3.1	Critères d'éligibilité au financement « la Mourabaha Equipements » .....	89
3.2	Conditions d'octroi du financement .....	90
3.3	Modalités de traitement des dossiers et conditions de mise en place de « la Mourabaha Equipements » .....	90
3.3.1	Accueil du client et traitement de sa demande. ....	90
3.3.2	Formalités de mise en place du financement. ....	91
3.3.3	Réalisation du financement Mourabaha Equipements. ....	92
3.3.4	Modalités de paiement de « la Mourabaha Equipements » .....	92
4.	Illustration d'un dossier de crédit « Mourabaha équipement » en comparaison avec son équivalent (crédit classique) .....	93
4.1.	Déroulement pratique de l'opération Mourabaha équipement .....	93
4.1.1.	L'accueil du client et traitement de sa demande .....	94
4.1.2.	Réalisation de financement Mourabaha équipement .....	95
	<b>Conclusion</b> .....	<b>98</b>
	<b>Conclusion générale</b> .....	<b>100</b>
	<b>Bibliographie</b> .....	<b>103</b>
	<b>Annexes</b> .....	<b>109</b>
	<b>Table des matières</b> .....	<b>117</b>
	<b>Résumé</b> .....	<b>124</b>

## Résumé

Ce mémoire s'inscrit dans le cadre d'une analyse comparative entre les banques classiques et les banques islamiques, en s'appuyant sur l'exemple concret de la fenêtre islamique de la Banque Nationale d'Algérie (BNA) située à Tizi Ouzou. Il vise à mettre en lumière les principales différences en matière de fonctionnement, de réglementation et de performance entre ces deux modèles bancaires.

La problématique centrale de ce travail est la suivante : Quelles sont les différences en termes de fonctionnement, de réglementation et de performance entre les banques classiques et les banques islamiques, à travers l'expérience de la fenêtre islamique de la BNA à Tizi-Ouzou ?

La première partie du mémoire présente les fondements théoriques de la banque classique, basée sur le système d'intérêt, et ceux de la banque islamique, fondée sur les principes de la charia, notamment l'interdiction du riba (intérêt), du gharar (incertitude excessive) et de la spéculation (maysir), ainsi que la promotion du partage des profits et des pertes.

La deuxième partie s'attarde sur le cadre réglementaire. Elle met en exergue les normes qui encadrent les banques classiques (notamment Bâle III) et celles spécifiques aux banques islamiques, telles que les normes de l'AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions) et de l'IFSB (Islamic Financial Services Board), en plus de la régulation nationale édictée par la Banque d'Algérie.

Enfin, une analyse de performance est menée à travers l'étude de la fenêtre islamique de la BNA de Tizi Ouzou. Elle permet de comparer les indicateurs de performance (rentabilité, attractivité, satisfaction client, niveau de risque) avec ceux du guichet conventionnel. Les résultats montrent que, malgré une implantation récente, la finance islamique attire une clientèle nouvelle, en quête de produits conformes à ses convictions religieuses, mais elle fait encore face à des défis opérationnels, juridiques et de formation.

Ce mémoire conclut que la coexistence des deux modèles peut constituer une opportunité pour le développement du secteur bancaire algérien, à condition de renforcer la régulation, l'accompagnement institutionnel et la sensibilisation du public.

**Mots Clés :** Finance Islamique, Banque Nationale d'Algérie, Accounting and Auditing Organization International for Financial Institutions, Islamic Financial Service Board, International Financial Reporting Standards, Mourabaha Equipement.

## ملخص

تندرج هذه الأطروحة في إطار تحليل مقارنة بين البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية، استنادًا إلى مثال محدد هو النافذة الإسلامية للبنك الوطني الجزائري (BNA) الموجود في تيزي وزو. والهدف هو تسليط الضوء على الاختلافات الرئيسية في التشغيل والتنظيم والأداء بين هذين النموذجين المصرفيين.

وتتمثل المشكلة الرئيسية لهذا العمل فيما يلي: ما هي الفوارق من حيث التشغيل والتنظيم والأداء بين البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية، من خلال تجربة الشباك الإسلامي لبنك الجزائر الوطني بتيزي وزو؟ يعرض الجزء الأول من الأطروحة الأسس النظرية للصيرفة التقليدية القائمة على نظام الفائدة، وأسس الصيرفة الإسلامية القائمة على مبادئ الشريعة، ولا سيما تحريم الربا والغرر والمضاربة، وكذلك تشجيع المشاركة في الربح والخسارة.

ويركز الجزء الثاني على الإطار التنظيمي. حيث يسلط الضوء على المعايير التي تحكم البنوك التقليدية (لا سيما اتفاقية بازل الثالثة) وتلك الخاصة بالبنوك الإسلامية، مثل معايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ومجلس الخدمات المالية الإسلامية، بالإضافة إلى اللوائح الوطنية الصادرة عن بنك الجزائر.

وأخيرًا، يتم إجراء تحليل للأداء من خلال دراسة النافذة الإسلامية لبنك الجزائر الوطني بتيزي وزو. وذلك بمقارنة مؤشرات الأداء (الربحية والجاذبية ورضا العملاء ومستوى المخاطر) مع مؤشرات أداء الفرع التقليدي. وتظهر النتائج أن التمويل الإسلامي، على الرغم من حداثة إدخاله، يجذب عملاء جدد بحثًا عن منتجات تتوافق مع معتقداتهم الدينية، إلا أنه لا يزال يواجه تحديات تشغيلية وقانونية وتدريبية.

وتخلص هذه الأطروحة إلى أن التعايش بين النموذجين قد يمثل فرصة لتطوير القطاع المصرفي الجزائري، شريطة تعزيز التنظيم والدعم المؤسسي والوعي العام.

**الكلمات المفتاحية:** التمويل الإسلامي، البنك الوطني الجزائري، الهيئة الدولية للمحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية، بنك الخدمات المالية الإسلامية، المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية، تجهيز المراجعة، الخدمات المالية الإسلامية.