Sommaire

Introduction Générale ……. 1

Chapitre 1 : Le concept de la « finance islamique »……... 8

Introduction…… 8

Section 1 : Signification et origine de la finance islamique…… 8

Section 2: Les produits financiers islamiques……..... 40

Conclusion……..... 62

Chapitre 2 : Le concept des «parties prenantes »..... 63

Introduction……..... 63

Section1 : Définition des parties prenantes ……... 63

Section2 : La théorie des parties prenantes……..... 82

Conclusion……..... 94

Chapitre 3 : Les institutions financières islamiques et leurs parties prenantes…… 96

Introduction…… 96

Section1: Les institutions financières islamiques…… 96

Section2 :Les parties prenantes d'une banque ou autre institution financière islamique……..... 126

Conclusion……..... 138

Chapitre 4 : Etude de la finance islamique et ses parties prenantes en Algérie (Etude empirique)……..... 138

Introduction…… 138

Section 1 : Le secteur bancaire et financier en Algérie……... 139

Section 2 : Etude empirique…… 161

Conclusion……..... 195

Conclusion Générale..... 196

Références Bibliographiques……. 201

Annexes……... 217

Table des matières…….. 234

Liste des figures……... 241

Liste des tableaux……..... 245

Liste des annexes…… 247

Introduction Générale

Introduction générale

Les principes qui dirigent la finance islamique sont totalement différents de ceux qui dirigent la finance conventionnelle. En effet, il est interdit dans le cadre de la finance islamique, d'adosser à des actifs intangibles, d'investir dans des activités caractérisées par l'incertitude, et de pratiquer la spéculation (Martens, 2001[1]; Mabid et Munawar, 2001[2]; Kettani, 2005[3]; Ruimy, 2008[4]; Comar, 1995[5]; Karich, 2002[6]; Farooq, 2007[7]). En revanche, il est autorisé de participer dans le financement et la gestion des projets sous le principe de partage des pertes et des profits, qui présente une garantie pour l'emprunteur du fait du partage des risques avec l'institution financière islamique, ce qui reflète la bonne image de la justice et de l'équité de la finance islamique. L'Observateur de l'OCDE (2009) déclare à cet égard que : « *La justice et l'équité sont peut-être les principes les plus importants de la finance islamique. Les bénéfices et les pertes doivent être partagés entre créancier et débiteur, au lieu d'être concentrés d'un seul coté, comme c'est souvent le cas avec les banques de la zone OCDE. Par exemple, avec l'instrument d'investissement par prises de participation appelé Moucharaka, les versements échelonnés d'une entreprise emprunteuse à sa banque représentent pour le remboursement du capital, et pour partie une fraction des bénéfices de la société. Autre mécanisme de capital – risque ; la Moudaraba : si l'entreprise ne fait pas de bénéfice, la banque renoncera à ses frais de traitement* »[8]. Ilyès et Oliver (2009) renforcent cette idée et expriment que : « *la finance islamique a une vision particulière sur le partage des risques et des profits entre les différentes parties prenantes dans une transaction financière. La chari'a préconise un partage équitable des gains et des risques entre l'investisseur (le prêteur) et l'entrepreneur (l'emprunteur) quelle que soit la forme de financement utilisée* »[9]. Ce principe présente aussi un avantage en terme de mobilisation et de gestion des ressources du fait de la participation de l'institution financière islamique dans la gestion du projet. Ces points positifs qui caractérisent ce principe ont permis de le considérer

[1]Martens André (2001), "la finance islamique: fondements, théorie et réalité", *Cahier20-2001*, Centre de recherche et de développement économique (CRDE) et département de sciences économique, Université de Montréal, Septembre.
[2]Mabid Ali Al jarhi, Munawar Iqbal (2001), «Banques islamiques ; réponses à des questions fréquemment posées», *Document périodique n°4*, Banque islamique du développement.
[3]Kettani Malika (2005), «*Une banque originale : la banque islamique*», Dar Al-Kotoub Al-Ilmiyah, Liban.
[4]Ruimy Michel (2008) , *« la finance islamique »*, Edition Afarnaud Franel, France.
[5]Comar Obeid (1995), « *les contrats en droit musulman des affaires* », Economica, Paris.
[6]Karich Imane (2002), « *Le système financier islamique : de la religion à la banque* », Larcier, Bruxeles.
[7]Farooq Mohammad (2007), « The riba-interest equation and Islam: reexamination of the traditional arguments», *Global Journal of Finance and Economics*.
[8]L'Observateur de l'OCDE (2009), « finance islamique : un placement d'avenir », n°272, avril. http://www.observateurocde.org/news/fullstory.php/aid/2381/Finance_islamique.html
[9]Jouini Ilyès, Pastré Oliver (2009), « *la finance islamique :une solution à la crise ?* », Economica, Paris, p 53.

comme le principe le plus important dans la finance islamique (Ahmad, 2000[1] ; Ahmad, 1984[2] ; Rosly et Bakr, 2003[3] ; Siddiqui, 2001[4] ; Siddiqui, 1983[5] ; Gueranger, 2009[6] ; Ismail, 2007[7], Suprême Court of Pakistan[8]).

Ces principes qui dirigent la finance islamique constituent des éléments de base pour un développement socio-économique. En effet, l'institution financière islamique doit ajouter au but de réalisation des profits le but d'amélioration de niveau de vie de la société et la réduction de la pauvreté (AL Zuhayli, 2003[9]; Haron et Hisham, 2003[10] ; Naqvi, 2003[11]). Cette idée est inacceptable chez d'autres chercheurs économistes, comme Ismail (2002)[12], Satkunasegaran (2003)[13], qui considèrent que la responsabilité principale d'une institution financière islamique doit être seulement envers ses actionnaires et ses déposants, donc la responsabilité sociale doit être servie par d'autres organisations, telles que les organisations gouvernementales. En effet, l'institution financière islamique doit se présenter comme une entité commerciale qui vise à réaliser des profits conformément à la loi islamique.

Les statistiques données sur les modes de travail des institutions financières islamiques montrent que ces dernières favorisent les modes de financement basés sur la marge de profit, tels que : *mourabaha, ijara, istisna'a* (Usmani, 2002[14]), dont certains économistes les considèrent comme une forme de *riba* présentée sous d'autres appellations (Kuran, 2004)[15]. Les modes de financement basés sur le principe de partage des pertes et des profits

[1]Ahmad. K (2000), "Islamic Finance and Banking : The Challenge and Prospects", *Review of Islamic Economic*, pp. 57-82.
[2]Ahmad. Z (1984), "Concept and Models of Islamic Banking : An Assessment", *Seminar on Islamisation of Banking*, Karachi, Pakistan.
[3]Rosly. S. A, Bakr. M. A. A (2003), "Performance of Islamic and Mainstream Banks in Malaysia", *International Journal of Social Economics,*30 (12), pp. 1249-1265.
[4]Siddiqui. S (2001), "Islamic Banking: True Modes of Financing", *New Horizon*, May, June, pp. 21-22.
[5]Siddiqui Mohammed Nejatullah (1983),"*Issues in islamic banking*", Leicester : The islamic Foundation.
[6]Gueranger François (2009), "*Finance Islamique: Une Illustration de la Finance Ethique*", Dunod, Paris, p 70.
[7]"*Any neutral observer can see the problems the above (capitalist banking) system called Musharakah which ensures that the above inequalities do not occur…Musharakah lies at the heart of the islamic financing philosophy ,where the notion of sharing in risk and return between investors and entrepreneurs finds its natural home*", Ismail Sufyan (2007), "Why Islam has prohibited interest and islamic alternatives for financing", April, available at : URL:http://www.istethical.com/theproblemsurithinterst.pdf
[8]"*The council has in fact suggested that the true alternative to the interest in profit and loss sharing (PLS) based of Musharakah and Mudaraba*", Supreme Court of Pakistan, « Section 190 : Mark-up and interest ».
[9]AL Zuhayli Wahbah (2003), "*AL Fikh Al-Islami wa Adillatuh (Financial Transaction in Islamic Jurisprudence)*", Translated by Mahmoud El-Gamal, Beirut.
[10]Haron. S, Hisham. B (2003)," Wealth Mobilization by Islamic Banks : The Malaysian Case», *International Seminar on Islamic Wealth Creation*, University of Durham, United Kingdom.
[11]Naqvi. S. N. H (2003), "*Perspective on Morality and Human Well-Being : A Contribution to Islamic Economics*", Leicester : The Islamic Foundation.
[12]Ismail. A. H (2002), "*The Deferred Contracts of Exchange : Al-Quran in Contrast with the Islamic Economist's Theory on Banking and Finance*", Institute of Islamic Understanding Malaysia, Kuala Lumpur.
[13]Satkunasegaran. E. B (2003), "Corporate Governance and the Protection of Customers of Islamic Banks", *Paper presented at The International Islamic Banking Conference,* organized by Monash University on 9-10 September 2003, Prato, Italy.
[14]Usmani Muhammad Taqi (2002), "*An introduction to islamic finance*», The Hague, Kluwer law international, p 7.
[15]Kuran Timer (2004), « *Islam and Mammon :The Economic Predicaments of Islamism* », Princeton University Press, p 10.

(*moucharaka, moudaraba*) ne représentent que 17 % de l'ensemble des opérations financières islamiques.

Le travail et le développement des institutions financières islamiques sont condamnés et affectés par différents groupes de parties prenantes. Ces parties peuvent être définies comme l'ensemble des individus internes et externes, qui peuvent affecter ou être affectés par le travail de l'organisation (Freeman, 1984[1] ; Sturdivant, 1979[2] ; Savage et all, 1991[3] ; Mitroff ,1983[4]). Autrement dit, les parties prenantes de l'organisation sont les groupes qui participent à sa vie économique, tels que : les dirigeants, les clients, les employés, les actionnaires, et les fournisseurs, et qui contrôlent cette organisation, tels que : les syndicats, et les organisations non-gouvernementales (Didier, 2011[5] ; Evan et Freeman, 1993[6]) .

Les groupes de parties prenantes peuvent être classés selon leur pouvoir et leur fonction dans l'organisation en quatre groupes : de régulation, organisationnels, issues de la communauté, et les médias (Irène et Perry, 1999)[7]. Les parties prenantes organisationnelles sont les plus importantes, parce qu'elles sont impliquées directement dans le fonctionnement de l'organisation, sont : les dirigeants, les actionnaires, les employés, et les clients (Cayrol Anica, 2005 / 2006)[8].

La finance islamique a vu le jour en Algérie depuis 1991, après l'installation de la première banque islamique ; la banque *Al Baraka.* A partir de cette date, d'autres institutions bancaires et financières islamiques sont installées en Algérie. Il s'agit de la banque *Essalam*, *Algeria Golf Bank*, et la compagnie d'assurances *Salama.* Dans ce cadre, Mr Hideur Nasser déclare que « *en vingt d'années d'existence, le banking islamique a fait du chemin en Algérie. Perçu au début avec beaucoup de scepticisme et d'incompréhension dans le milieu bancaire, il*

[1]Freeman. R. E (1984),"*Strategic Management :A stakeholder Approach*", Pitman, Boston, p 46.
[2]Sturdivant. F. D (1979), "Executives and Activists : Test of Stakeholder Theory", *California Management Review*, Vol 22, n°1, p 54.
[3]Savage. G.T, Nix. T. M., Whitehead. C. J, Blair. J. D (1991), "*Strategies for Assessing and Managing Organizational Stakeholders*", Academy of Management Executive, Vol 5, n°2.
[4]Mitroff (1983), "*Stakeholders of the Organizational Mind*", Jossey-Bass, San Francisco, p 4.
[5]Didier Gazal (2011), « RSE et théorie des parties prenantes : les impasses du contrat », *Revue de la régulation*, disponible sur le lien : http://regulation.revues.org/9173
[6]Evan. W. M, Freeman. R. E (1993),"A Stakeholder Theory of Modern Corporation : Kantian Capitalism", In Beauchamp. T, Bowie. N, « Ethical Theory and Business », NJ : *Prentice Hall*.
[7]Irene Henrique, Perry Sadorsky (1999), « The Relationship between environmental commitment and managerial importance of stakeholder importance », *Academy of management journal*, Vol 42, pp. 97-99.
[8]Cayrol Anica (2005 / 2006), « Analyse du rôle des parties prenantes dans la stratégie de développement durable, étude de cas : la Banque Triodos », Université libre de Bruxelles, p 35.

constitue aujourd'hui une composante incontournable voire convoitée du paysage bancaire national »[1].

Les institutions financières islamiques en Algérie affectent et peuvent être affectées par différents groupes de parties prenantes, qui décrivent une image dans leur mémoire sur le travail de ces institutions. Cette image peut constituer un facteur de motivation ou un obstacle pour le développement et la continuité de ces institutions. Keller (2003)[2] définit l'image comme « *des associations et des impressions qu'un consommateur a en mémoire à propos d'une entreprise* ». Dans ce cadre, Newman (1957)[3] présente l'image comme l'ensemble des perceptions récoltées par différentes sources qu'ont les individus sur une marque. Dichter (1985)[4] renforce cette définition et exprime que le concept image ne désigne pas la détermination des traits ou de la qualité, mais les points de vue ou les perceptions déclarées par les consommateurs sur une marque.

Problématique

A la lumière de ce qui précède, nous allons élaborer une recherche qui nous permettra d'analyser et d'identifier l'image de la finance islamique auprès des parties prenantes en Algérie . À partir de là, la problématique principale de cette recherche s'articule autour des questions suivantes :

Quelle est l'image de la finance islamique auprès des parties prenantes en Algérie ?. Autrement dit ; quels sont les points de vue des parties prenantes sur la finance islamique en Algérie ?.

Pour traiter notre problématique de recherche, nous avons également posé les questions suivantes :

- Quels sont les groupes de parties prenantes ayant des relations directes avec les institutions financières islamiques en Algérie ?.

[1]Hideur Naser (2013), « *Le Banking Islamique en Algérie* », p 5, dans « Les Cahiers de la Finance Islamique », N° spécial 2013, Université de Strasbourg, France.
[2]Keller Kevin Lane (2003),"Brand synthesis : the multidimensionality of brand knowledge", *Journal of consumer research-Inc*, Vol 29, March.
[3]Newman (1957), cité dans Dobni. D, Zinkahn. G. M (1990), "In search of brand image : A foundation analysis, *Advanced in consumer research*, 17(1), p.111.
[4]Dichter. E (1985), "What's in an image? ", *Journal of consumer marketing*, 2 (1), pp. 75-81.

➢ Comment les parties prenantes influencent-elles l'image de la finance islamique en Algérie ?.

Hypothèses de la recherche

Dans le cadre de cette recherche, nous avons élaboré les hypothèses suivantes qui nous permettent de traiter notre problématique :

H1 : les parties prenantes de la finance islamique en Algérie voient que l'interdiction de l'intérêt, de l'incertitude, et de la spéculation sont les principes les plus importants qui doivent caractériser le travail de l'institution financière islamique.

H2 : les parties prenantes de la finance islamique en Algérie ont la même idée sur le partage des pertes et des profits, et le considèrent comme le principe le plus important dans la finance islamique.

H3 : les parties prenantes de la finance islamique en Algérie voient que l'institution financière islamique doit ajouter au but de réalisation des profits le but d'amélioration de niveau de vie de la société et la réduction de la pauvreté.

H4 : les parties prenantes de la finance islamique en Algérie voient que les produits et les services financiers offerts par les banques islamiques sont similaires à ceux offerts par les banques classiques algériennes, à l'exception que ces banques islamiques utilisent des appellations différentes.

Objectif de la recherche

Notre objectif à travers cette recherche est de contribuer à mieux cerner et analyser l'image actuelle de la finance islamique auprès des parties prenantes en Algérie. Nous nous basons sur l'analyse des points de vue des parties prenantes pouvant affecter ou être affectées par les institutions financières islamiques en Algérie.

Ainsi, nous visons à travers cette recherche à établir une base conceptuelle pour élaborer des recherches scientifiques dans le domaine d'influence des parties prenantes sur les institutions financières islamiques.

Importance de la recherche

Dès son apparition dans les années soixante, la finance islamique continue à enregistrer une croissance considérable et une grande émergence dans le monde. Principalement, après la

Rapport-Gratuit.com

crise financière mondiale de 2008, où les institutions financières islamiques ont marqué une stabilité financière remarquable par rapport aux autres institutions financières conventionnelles, ce qui a permis de donner un intérêt particulier à cette finance. Un grand désir pour comprendre la finance islamique est manifesté par les chercheurs universitaires, les banquiers, les financiers, et le public.

De nombreuses recherches universitaires ont analysé et étudié les produits financiers islamiques dans le but de trouver les raisons de la stabilité de la finance islamique et de son succès au cours de la dernière décennie. Comme, ne sont pas nombreuses, les recherches qui étudient l'influence des parties prenantes sur la création et le travail d'une institution financière islamique. Cette dernière se considère comme toute autre institution financière, qui peut affecter ou être affectée par différents groupes de parties prenantes.

Cette étude vise à analyser l'image de la finance islamique en Algérie. L'étude est basée sur l'analyse des points de vue des parties prenantes, qui peuvent affecter ou être affectées par les institutions financières islamiques en Algérie à l'égard du modèle idéal d'une institution financière islamique. Cette analyse est faite par le biais d'une enquête réalisée sur un échantillon constitué de quatre groupes de parties prenantes de la banque islamique *Al Baraka,* représentant : les dirigeants, les employés, les clients, et les conseillers de la *chari'a*.

Une étude de ce genre, peut ajouter de nouvelles informations utiles pour analyser, améliorer l'image de la finance islamique en Algérie, et peut contribuer à l'enrichissement de la bibliothèque économique algérienne dans ce domaine .

Raisons du choix du sujet de la recherche

Les raisons pour lesquelles nous avons choisi ce sujet de recherche sont :

- L'insuffisance des recherches sur l'application et le développement de la finance islamique en Algérie.

- L'insuffisance des recherches qui étudient l'influence d'une institution financière islamique par ses parties prenantes dans le monde.

- Actuellement, aucune étude sur l'affectation d'une institution financière islamique par ses parties prenantes n'est élaborée en Algérie.

- Le grand désir pour connaître et comprendre les mécanismes de fonctionnement de la finance islamique manifesté au niveau privé et au niveau public au cours de cette dernière décennie.

- L'existence d'une volonté personnelle pour connaître tout ce qui est lié par l'industrie financière islamique, qui se présente de plus en plus comme un concurrent de l'industrie financière conventionnelle.

Plan de travail

Afin de répondre à notre problématique principale, nous présentons cette recherche en quatre chapitres.

Le premier chapitre expose le concept de la finance islamique, et se compose de deux sections. La première section est consacrée à la présentation de la signification, l'origine, et les principes qui organisent la finance islamique. La deuxième section présente les produits financiers islamiques existants actuellement dans le monde. Ce chapitre est indispensable, parce qu'il présente le concept de base de cette recherche.

Le deuxième chapitre est consacré à la présentation du concept « parties prenantes ». Ce chapitre présente dans une première section, la définition du concept « parties prenantes ». Dans une deuxième section, il présente la théorie des parties prenantes.

Le troisième chapitre présente les institutions financières islamiques opérationnelles à travers le monde, et leurs parties prenantes. Ce chapitre est composé de deux sections. La première section présente les différents types d'institutions financières islamiques : les banques islamiques, les sociétés d'assurances islamiques, et les émetteurs de *Sukuk*. La deuxième section présente les différents groupes de parties prenantes de ces institutions, et comment ces groupes participent dans l'activité de ces institutions.

Enfin, le quatrième chapitre nous permettra d'analyser l'image de la finance islamique auprès des parties prenantes en Algérie. Ce chapitre comporte deux sections. La première section est consacrée à l'analyse de l'état actuel du secteur bancaire et financier en Algérie. La deuxième section présente l'étude empirique de cette recherche, réalisée par le biais d'un questionnaire destiné aux parties prenantes de la finance islamique en Algérie.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Chapitre 1 :

Le concept de la « finance islamique »

Chapitre 1 : Le concept de la « finance islamique »

Introduction

Née dans les années 60, la finance islamique connait aujourd'hui une croissance importante dans le monde et se présente de plus en plus comme un concurrent de la finance conventionnelle. En effet le volume des actifs gérés à fin 2009 était estimé par *The Banker* à 822 milliards de dollars (contre 639 milliards de dollars en 2008)[1] dont 80 % dans les pays de GCC et l'Iran[2], avec une progression mondiale de l'ordre de 10 % par an depuis l'an 2000[3].

Tout au long de ce chapitre, nous visons à identifier la finance islamique. Nous verrons alors à travers ce chapitre deux sections : la première nous présentera la signification, l'origine, et les principes qui organisent la finance islamique. La deuxième nous présentera les différents produits financiers islamiques pratiqués actuellement par les banques et les institutions financières islamiques.

Section 1: Signification et origine de la finance islamique

1. Signification de la finance islamique

La finance islamique est fondée sur les principes de la loi islamique[4]. Autrement dit, le terme finance islamique est utilisé pour désigner les transactions financières et commerciales qui respectent la loi islamique « la *chari'a* »[5].

D'une façon générale, la finance islamique se distingue de la finance conventionnelle, elle s'organise selon les principes de la loi islamique.

2. La Chari'a : loi islamique de la finance islamique

La finance islamique regroupe un ensemble des techniques financières qui s'organisent conjointement par des principes et des règles prévus par la loi islamique s'appelant « *chari'a* ». En effet, la *chari'a* représente une justification et une base de l'existence de cette finance.

[1] The Banker (2009), « Top 500 islamic financial institution », November, p 3.
[2] Vasseux Mathieu (2009), "The next chapter in islamic finance : higher rewards but higher risks», Oliver Wyman, p 5.
[3] Standard &Poor's (2009), "Islamic finance outlook 2009", May, p 5.
[4] Norton Rose LLP, DTZ Asset Management (2010), *« Finance islamique et immobilier en France, livre banc »*, Juillet, p 11
[5] Herbert Smith LLP (2009), « Guide de la finance islamique », p 1.

Selon Abdel Maoula Chaar, la *chari'a* est un « *ensemble de normes, de valeurs, et de règles qui ont pour objectif de s'assurer que les hommes ont une vie conforme à la volonté divine »*[1]. Autrement dit, *« elle constitue, de fait, le volet pratique de l'Islam et gouverne autant l'expression de la foi en Dieu (prière, jeûne, ablutions, etc.) que les interactions politiques, sociales et économiques des hommes* »[2]. Alors, la *chari'a* présente des normes et règles pour organiser les relations humaines selon la volonté de Dieu.

La *chari'a* se base sur un ensemble de textes classés par ordre d'importance comme suit :

- Le *Coran* : est le livre saint des musulmans. Il regroupe l'interprétation littérale de la parole de Dieu, et il est considéré comme la première source de la loi islamique. Le Coran comprend plus de six mille versets, dont six cent environ concernent les règles de droit et une dizaine de versets relatifs à l'économie et à la finance[3].
- La *Sunna* : est l'ensemble des commentaires et interprétations du prophète (SBSL[4]). La sunna est considérée comme la seconde source de la loi islamique.
- Le *Fiqh* : est la troisième source de la loi islamique. Il est constitué par un ensemble des explications et des dires élaborés après la mort du prophète (SBSL) et sur lesquels il ya un accord par les conseillers de la *chari'a*. En effet, le caractère d'une loi provient d'un consensus sur une décision ou sur une interprétation d'un point précis. Ce qu'on appelle la règle *Ijma'*. A cet effet, Abdel Maoula Chaar dit : « *Lorsque l'ensemble de la communauté de spécialistes reconnait la validité de l'une des opinions dégagées grâce à ces techniques, celle-ci prend force de la loi. Ce procédé appelé Ijma' est d'une importance vitale. En effet, l'opinion qui accède à ce statut devient à son tour une source de loi à partir de laquelle les règles pourront être dérivées »*[5]. En principe, *Ijma'* est vue comme une source moins importante par rapport au Coran et à la Sunna, mais en réalité, l'emploi de cette règle est très important car *« ce n'est pas dans le Coran et dans le recueil de Traditions que le juge contemporain va chercher les motifs de décision, mais dans les livres où sont exposées les solutions consacrées par l'Ijma'* »[6] .

En plus l'*Ijma'*, il existe une autre règle appelée le *Qiyas*. Le *Qiyas* est « *le raisonnement par analogie, analogie de faits actuels sur la base des faits approuvés ou réprouvés par le*

[1]Chaar Abdel Maoula (2008), « Chari'a : Principes directeurs et stratégie », Cité dans Jean-Paul Laramée (2008), « *Finance islamique à la française : un moteur pour l'économie, une alternative éthique* », Secure Finance, p 34
[2]Ibid, p 35.
[3] Gueranger François (2009), op.cit, p 27.
[4]« Salut et bénédiction de Dieu sur lui » : cette phrase est citée à chaque fois que le nom de prophète Mohamed est mentionné
[5]Norton Rose LLP, DTZ Asset Management (2010), op.cit, p12.
[6] David. R, Jauffret Spinosi. C (2002), « *Les Grands Systèmes de droit contemporain* », Dalloz, Paris, p 335.

Coran et la Sunna »[1]. Autrement dit, le concept *Qiyas* signifie *: « L'application à une nouvelle espèce (far) d'une décision (asl) appliquée à un cas d'origine parce que la nouvelle espèce a la même cause (illah) que le cas modèle* »[2].

Alors le *Qiyas* permet de traiter de nouveaux cas et de créer de nouvelles règles tout en respectant les règles établies par le *Coran* et la *Sunna*. Pour mieux comprendre les démarches de cette technique nous prenons en exemple un nouveau produit (la drogue) prohibé en *Islam*, en utilisant la technique *Qiyas*.

Tableau n°1 : La démarche de la technique *Qiyas*

(1)	**Cas modèle (*asl*)**	**Cause de décision (*illah*)**	**Décision (*hukm*)**
	Consommation d'alcool	Intoxication	Interdiction
(2)	**Nouvelle espèce (*far*)**	**Cause à utiliser par analogie (*illah*)**	**Décision dans la nouvelle espèce (*hukm*)**
	Consommation de drogue	Intoxication	Interdiction

Source : Gueranger François, op.cit, p 43.

Retournant à la finance islamique, nous disons que c'est une application de la *Chari'a* en finance. En effet, elle cherche à se conformer aux différentes règles sur les transactions financières établies par la *chari'a*.

[1]Karich Imane (2002), op.cit, p 6.
[2]Gueranger François (2009) , op.cit, p 41.

3.Principes de la finance islamique

3.1.Le principe d'interdiction de riba

a)Définition de riba

-*La définition Littérale* : le terme *riba* est tiré du verbe arabe « *raba* » qui signifie ; « augmenter », « accroître »[1]. Dieu dit dans le Coran :
« wa tara-I-'arda hamidatan fa'ida 'anzalna 'alayha-l-ma'a-h-tazzat wa ***rabat*** *wa'anbatat min kulli zawjin-bahijin »* (Verset 5-Sourate Le Pèlerinage22) , traduit par : *« Ainsi vois-tu la terre languir, et quand nous faisons descendre de l'eau sur elle, s'émouvoir, gonfler, faire pousser sur un peu de chaque merveilleuse espèce »*[2]. Et *« an takuna ummatun hiya arba min ummatun »* (Verset 92- Sourate Les Abeilles16), traduit par : *« Du fait que vous avez trouvé une communauté plus forte et plus nombreuse que l'autre »*[3], et qui signifie : une communauté (nation) plus nombreuse (hiya *arba*) et plus grande qu'une autre communauté.

-*La définition Terminologique* : afin de donner une définition terminologique au concept « *riba* », nous citons les différentes explications suivantes :

❖Le *riba* est « *tout avantage ou surplus qui sera perçu par l'un des contractants sans aucune contrepartie acceptable et légitime du point de vue du droit musulman* »[4].
❖Le *riba* désigne toute application d'un taux d'intérêt prédéterminé et fixé à l'avance sur toute forme de financement[5].
❖Le *riba* prohibé en islam comprend les intérêts (l'intérêt est le prix de location pour l'utilisation de l'argent prêté [6]) sur le prêt destiné à la consommation ou à la production[7].
❖Le *riba* est le surplus perçu stipulé comme condition lors du remboursement d'un prêt [*8] .
❖Le terme *riba* englobe tout profit sans contrepartie, formulé par les contractants lors d'une opération de prêt .Ce profit désigne soit un intérêt ou une usure [**] sans distinction entre ces deux termes[9].

---

[1] Ibid, p 36.
[2] Harkat. A, « *Essai de Traduction Du Coran* », Dar EL Coran Alkarim , Beyrouth, Liban , p 452.
[3] Ibid, p 370.
[4]Ould Sass Mohamed Bechir, « Définition du riba (intérêt/usure) », *Copyright ACERFI*.
[5]Martens André (2001), Op.cit.
[6]Samuelson. P (1976), « *Economics* », 10th edition, Mc Graw Hill, New York, p 50.
[7]Institut Islamique De Recherches et de formation, Banque islamique de développement (1992), « Introduction aux techniques islamiques de financement », *Acte séminaire n°37*, Arabie Saoudite, 5-9 décembre, p 16.
[*] « *Quardh darahima au dananira ilà ajal,ma'a shart iz-ziyada* » : Al –jassàs, "*Ahkam Ul-quràn*",Tom 2, p 184.
[8] Echo de la jeunesse, « Qu'est que l'intérêt (riba) ?pourquoi l'islam l'a-t-il interdit ? » 13 juillet, disponible sur le lien : http://echodelajeunesse.over-blog.com/article-28846995.html
[**] Usure ; n. f, intérêt perçu au-dessus du taux légal, ou l'intérêt excessif (voir dictionnaire Larousse).
[9] Kattani Malika, op.cit, pp. 11-12.

❖Le *riba* contient tout profit, sans contrepartie, prescrit lors d'une opération de prêt, de vente ou d'échange de métaux (or, argent) ou de produits alimentaires (blé, orge)[1].

❖Le concept *riba* est plus large que le concept intérêt. En effet « *Le riba ne se limite pas au prêt à intérêt mais à toute prestation de somme d'argent ou de choses fongibles dues par une personne à une personne engendrant un profit réalisé par l'une des parties sans contreparties* »[2].

À partir des différentes explications citées précédemment, nous donnons la définition suivante au concept « *riba* » :

Le riba est la valeur du surplus[3] payée (par rapport à la valeur initiale du crédit) lors du remboursement de crédit par l'emprunteur au profit du prêteur. Ou tout surplus donné par l'un des contractants lors d'une opération de vente ou d'échange de métaux (or, argent) ou d'autres produits alimentaires (blé, orge, sel).

b)Les différents types de « riba »

Il existe deux types de « *riba* »[4] ; nous les déterminons comme suit :

⇒*Riba Al-buyu'e*

Ce type de « *riba* » est lié par les opérations de vente et d'échange, et il indique précisément deux modèles :

-*Riba al-Nasi'ah* (lié par les ventes et l'échange) **:** c'est la valeur ou le bien surplus[5] payé ou donné par l'un des contractants lors d'une opération d'échange en contrepartie du délai accordé.

Riba al-Nasi'ah peut exister dans deux cas d'échange :[6]

⇒Echange entre deux biens de même nature, par exemple : la vente ou l'échange d'un kg des dattes contre deux kg des dattes délivrées après une année.

---

[1]Ibid, p13.

[2] Gueranger François, op.cit, p 34.

[3] La valeur de surplus est mentionnée explicitement dans le contrat de crédit.

[4]محمود عبد الكريم أحمد أرشيد:"الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية"،الطبعة2،دار النفائس للنشر و للتوزيع،الأردن،2008 ،ص24.

-د.محمد محمود العجلوني:"البنوك الإسلامية:أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية"،الطبعة 1،دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة،الأردن،2008،ص 44، ص45 .

- محمود حسين الوادي/د.حسين محمد سمحان،مرجع سبق ذكره،ص 26 ،ص27.

-د.فليح حسن خلف:"البنوك الإسلامية"،الطبعة1،عالم الكتب الحديث (إربد-الأردن)،جدار للكتاب العالمي (عمان-الأردن) ،2007،ص124،ص125.

[5] La valeur et la qualité de bien surplus doivent être motionnées de façon claire dans le contrat d'échange.

[6]محمود حسين الوادي/د.حسين محمد سمحان،مرجع سبق ذكره ،ص27

⇒Echange entre deux biens de différente nature, par exemple : la vente ou l'échange d'un kg de dattes contre deux kg de blé délivré après une année.

-*Riba Al-Fadl* **:** c'est la valeur ou le bien payé ou donné par l'un des deux contractants (acheteur et vendeur) lors d'une opération d'échange des biens délivrés immédiatement. Autrement dit, *Riba al-Fadl* est le surplus perçu par l'un des contractants lors d'une opération d'échange directe (immédiate) entre deux biens de même nature, par exemple : l'échange d'une tonne de blé de la bonne qualité contre une tonne et 100 kg de blé de la mauvaise qualité[1]. Dans ce contexte, *Muslim*[2] a rapporté que *Bilal*[3] a ramené au prophète (SBSL[4]) des dattes de très haute qualité, et le prophète l'a questionné sur l'origine de ces dattes. Alors *Bilal* expliqua qu'il avait échangé deux volumes de dattes d'une qualité moyenne contre un autre de meilleure qualité. Le prophète (SBSL) lui a dit : « *Ceci précisément le riba interdit ! Ne fais pas cela. Vends plutôt le premier type des dattes et utilise ce que tu as récolté pour acheter les secondes* ».[5]

Il est nécessaire de noter que *riba al-fadl* peut être lié par des produits de consommation ou des métaux précieux. Ces produits sont signalés dans le célèbre hadith suivant :
Abu said al Kudri a rapporté par le prophète d'Allah Mohamed (SBSL)-a dit : *« Or pour or, argent pour argent, blé pour blé, orge pour orge, dattes pour dattes, et sel pour sel, la même mesure, le paiement se faisant main à main. Si quelqu'un donne plus ou exige plus ; il a pratiqué le riba. Le donneur et le receveur sont tous deux coupables »*[6]. Ce *hadith* était analysé et interprété par différentes écoles et courants de la pensée islamique selon le lieu et l'époque où ils sont développés. Ces interprétations sont comme suit :[7]
- L'école *Dahirite* : elle donne une grande importance au sens littéral du hadith, et n'admet que l'analogie comme une source du droit musulman, elle considère que ce hadith ne concerne que les six produits mentionnés.
- Les *Imams Abou hanifa* , *Ahmed ibn hanbel* , *Chafii* : considèrent que les six produits (or, argent, orge, blé, dattes, sel) dénombrés dans ce hadith ne sont que des spécimens, et que ce hadith s'étend à d'autres produits qui leur sont analogues :

---

[1] محمود عبد الكريم أحمد أرشيد ،نفس المرجع السابق.
[2] Un rapporteur de l'ensemble des traditions et des paroles du prophète (SBSL).
[3] Un compagnon du prophète (SBSL).
[4] « Salut et bénédiction de Dieu sur lui » : cette phrase est citée à chaque fois que le nom de prophète Mohamed est mentionné.
[5] Karich Imane, op.cit, p 32.
[6] Mabid Ali Al jarhi, Munawar Iqbal (2001), op.cit, p 10.
http://storage.canalblog.com/54/57/24250/9966894.pdf
[7] Kattani Malika, op.cit, p 73.

✓Or, Argent

D'après *Ahmed ibn hanbel* et *Abou hanifa* , l'or et l'argent sont considérés comme des spécimens de métaux de ce qui se soupèse, et par conséquent tout produit est susceptible d'être soupesé (tels que : le plomb, le fer, le cuivre,…) se considère comme produit usuraire. Par contre, *Maliki* et *Chafii* considèrent que le caractère usuraire ne concerne que les produits considérés comme moyens d'évaluation (un étalon des prix), et par conséquent le fer, le plomb, et le cuivre ne peuvent pas être considérés comme des produits usuraires.

✓Blé, Dattes, Sel

D'après *Ahmed ibn hanbel* et *Abou hanifa*, le blé, les dattes, et le sel sont considérés comme des exemples de produits alimentaires qui peuvent être pesés. Donc, tout produit alimentaire qui est susceptible d'être pesé se considère comme produit usuraire. Par contre *Maliki* considère que le caractère usuraire de ces produits alimentaires provient de deux conditions : la première est que le produit doit être susceptible d'être stocké dans un but lucratif, et la deuxième est que le produit doit être également nourrissant. Par conséquent, *Maliki* considère le blé et l'orge comme indices de céréales, les dattes comme indice de glucoses (miel, sucre,…), et le sel comme indice de ce qui améliore la nourriture. Le *Chafii* déclare que le caractère usuraire s'étale à tout produit ayant un caractère alimentaire (produit nutritif), bien qu'il ne soit pas conservable.

⇒*Riba Al-qurrudh*

Appelé aussi « *Riba Al-jahilia* », « *Riba Al-nasi'ah* », « *Riba Al-duyun* », ou « *Riba Al-Quirane* »[1]. *Riba Al-qurrudh* est le surplus monétaire[2] payé par l'emprunteur au prêteur en addition du montant initial de crédit, en contrepartie du délai accordé par le prêteur à l'emprunteur[3]. Alors, les composants du « *Riba Al-qurrudh* » sont :

1) Le montant du crédit (la somme initiale donnée par le préteur à l'emprunteur).

2) La valeur monétaire surplus payée par l'emprunteur au prêteur à terme.

3) Le délai (temps) accordé par le prêteur à l'emprunteur afin de rembourser le montant du crédit plus le surplus monétaire.

« Riba Al-qurrudh » est connu dans le monde actuel sous le concept : intérêts bancaires.

[1]Nuradi Ridzuan Shan, Abdullah Jali, "Prohibition of Riba", PFS 2253 Islamic Finance, p 5, disponible sur le lien : http://www.assaif.org/ita/content/download/33172/174374/file/Prohibition%20of%20Riba.pdf

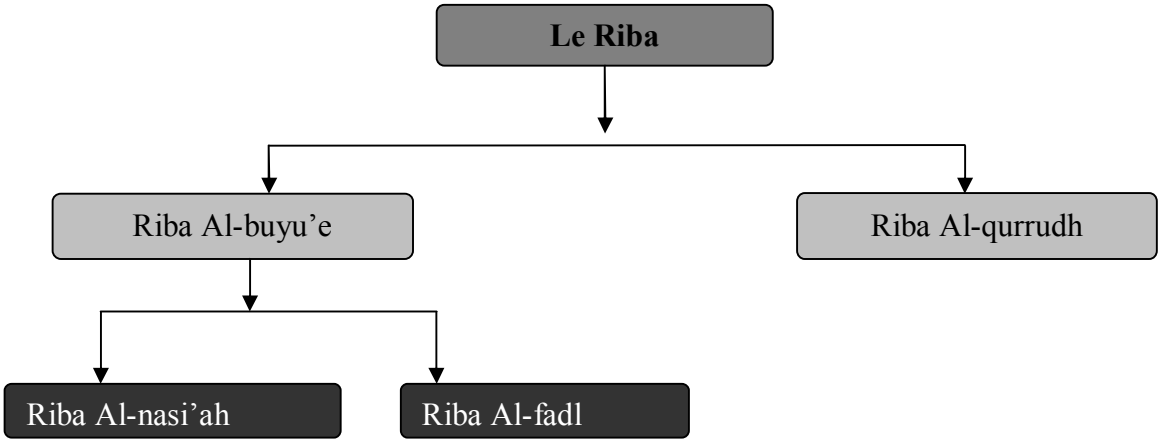
[2]Le surplus monétaire doit être motionné de façon explicitée ou implicite dans le contrat d'échange.

[3] د/فليح حسن خلف ،مرجع سبق ذكره ،ص124.

Rapport-Gratuit.com

Le schéma suivant nous détermine d'une façon plus explicite les différents types de *riba* :

Figure n°1 : Les types de *riba*



En plus des explications précédentes, nous présentons le tableau suivant qui explique d'une façon très simple les règles et les conditions d'un échange licite sans aucune forme de *riba* :

Tableau n°2 : les conditions d'un échange licite sans *riba*

		Valeurs monétaires		**Produits alimentaires**			
	Type	Or	Argent	Blé	Orge	Dattes	Sel
Valeurs monétaires	Or	2	1	/	/	/	/
	Argent	1	2	/	/	/	/
Produits alimentaires	Blé	/	/	2	1	1	/
	Orge	/	/	1	2	1	1
	Dattes	/	/	1	1	2	1
	Sel	/	/	1	1	1	2

1 : livraison immédiate

2 : livraison immédiate + quantité (valeur) équilibrée

Le tableau n°2 montre que la livraison immédiate et la quantité équilibrée des biens sont deux conditions essentielles pour qu'une opération d'échange entre deux biens de même nature tels que : blé contre blé, or contre or, argent contre argent ; soit licite (sans existence de *riba*). Tandis que, la livraison immédiate est la seule condition pour qu'une opération d'échange entre deux biens de différente nature soit licite.

c)La position des religions : juive, catholique, islamique, et d'autre doctrine sur la pratique de riba

⇒*La position des juives, catholiques, et d'autre doctrine sur la pratique de l'intérêt*[*]

L'intérêt ou le loyer de l'argent a toujours fait l'objet d'un controverse et d'interdictions successives à travers toute l'histoire non-musulmane[1]. Aristote déclare *« Ce qu'on déteste avec la plus raison, c'est la pratique du prêt à intérêt, parce que le gain qu'on en retire provient de la monnaie elle-même et ne répond plus à la fin qui a présidé sa création…cette façon de gagner de l'argent est, de toutes, la plus contraire à la nature ».*

En effet, les Juifs ont interdit l'utilisation des intérêts entre eux-mêmes *; « Quant tu prêtes de l'argent à mon peuple, aux pauvres parmi vous, tu ne comporteras pas envers eux comme un créancier, tu ne leur imposeras pas d'intérêt »* (exode,22 ; 25)[2]. Cette interdiction d'intérêt n'est applicable que dans les transactions entre les juifs, car il est autorisé d'imposer les intérêts aux non juifs ; *« Ne demandes pas d'intérêt à ton frère, que ce soit sur l'argent ou la nourriture, ou quoi que ce soit d'autre qui peut produire un intérêt ; Tu peux charger un intérêt à un étranger, mais pas un frère israélite »* (Deutéronome, 23 :19, 20)[3]. Dans un autre passage : « *…tu peux (tashikh) prendre un intérêt d'un étranger, mais de ton frère tu ne prendras aucune rente… » (Deut : 23 :20),* où le mot « tashikh » ne désigne pas seulement tu peux mais plutôt tu dois[4].

Alors l'interdiction d'imposition des intérêts sur les prêts entre les Juifs est plutôt considérée comme un moyen de promouvoir la charité et le sentiment de communauté et même comme un moyen d'éviter l'avidité et l'iniquité entre le peuple Juif.

Avec la même discipline, dans la tradition grecque, l'imposition d'intérêt était autorisée et légitime à condition que l'intérêt soit imposé à des étrangers. Cependant, Aristote interdit toute pratique d'intérêt, et déclare : *« …l'argent n'est d'ailleurs même pas une chose, ce n'est rien d'autre qu'un symbole…et on donne à ce symbole un caractère de réalité. D'une convention on fait une chose .Les prêts contre intérêts sont aussi une perversion de l'échange… »*[5].

---

[*]l'expression dans ce paragraphe est liée par une seule forme de *riba*, qui est **l'intérêt**, car les traditions et les textes trouvés par le chercheur sont liés seulement par le concept « intérêt ».
[1]Karich Imane, op.cit, p 32.
[2]Ibid, p 33.
[3]Ibid.
[4]Ibid.
[5]Ibid, pp. 33-34.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

D'une manière différente, dans la société romaine, l'interdiction des prêts à intérêt n'était pas respectée dans la plupart du temps. Toutefois, elle était rétablie durant les périodes des crises où le taux d'insolvabilité des gens et des pauvres était élevé[1].

Dans le nouveau testament, et en particulier dans la religion catholique, les prêts à intérêt sont toujours restés interdits. En effet, il existe de nombreux passages qui font référence à l'interdiction des prêts à intérêt, tels que :[2]

« Ne lui donne point ton argent à intérêt, ni tes aliments pour en tirer profit » (l'évitique25 :37).

«Qui ne prête pas à usure et n'accepte pas de surcroît, qui écarte sa main de l'iniquité et exerce une justice loyale entre les hommes » (Ezéchiel, 18 : 8).

⇒*La position de l'islam sur la pratique de riba*

Avant l'arrivée de l'*Islam*, le *riba* était très utilisé dans les transactions commerciales et financières chez les Arabes. Par exemple : dans le cas d'insolvabilité du débiteur au terme de la créance, il peut demander à son créancier une prorogation du terme en contrepartie du payement d'une certaine somme d'argent qui représente l'intérêt. Cette opération peut être répétée plusieurs fois jusqu'à mettre le débiteur dans la ruine ou l'esclavage dans le cas de l'incapacité d'honorer sa dette[3].

Cependant, avec l'arrivée du prophète (SBSL), un changement radical a été entraîné dans ces transactions commerciales et financières. En effet, une condamnation et une interdiction stricte du *riba* a été expliquée par le Coran, et par les traditions(le hadith) du prophète (SBSL)[4] :

- *Dans le coran*

L'interdiction de *riba* dans le *Coran* a été traitée par quatre passages distincts et d'une façon progressive dans le cadre de son combat contre les habitudes immorales enracinées dans la société[5] .

Initialement, le *riba* est simplement décrit comme une valeur du surplus non acceptable auprès de Dieu :

[1]Ibid, p 34.
[2]Ruimy Michel (2008), op.cit, pp. 23-24.
[3]Kettani Malika, op.cit, p 67.
[4]Ibid.
[5]Ibid, p 68.

« Tout ce que vous donnerez à usure pour augmenter vos biens au dépens des biens d'autrui ne les accroît pas auprès de Dieu ,mais ce que vous donnez comme zakat, tout en cherchant la face de Dieu…Ceux-là verront (leurs récompenses) multipliées » (verset 39, Sourate ARROUM 30)[1]. Ce verset ne contient aucun ordre d'interdiction du *riba*, ou une promesse de punition , mais il fait une allusion à ce que le *riba* n'a aucune récompense auprès du Dieu.

Ensuite, Dieu lance un avertissement aux musulmans en leur citant l'exemple des juifs, qui ont pratiqué l'usure malgré son interdiction, et l'ont employé comme un moyen d'enrichissement et d'esclavage du débiteur lorsqu'il est incapable de payer sa dette. Dieu a promis aux juifs d'avoir un châtiment douloureux le jour de la résurrection : « *(Et aussi) parce qu'ils pratiquent l'usure, bien qu'on la leur avait défendue, et accaparent malhonnêtement les biens d'autrui . Aux mécréants nous avons réservé un châtiment douloureux* » (verset 161, sourate ANNISAE (les femmes))[2]. Ce verset donne aux musulmans une interdiction implicite de la pratique d'usure, mais il les laisse s'attendre à une interdiction formelle possible dans le futur.

Ensuite, en troisième étape, une interdiction partielle décrite du *riba*, car elle n'a concerné que l'intérêt usuraire ou composé (c'est le fait de doubler le taux d'intérêt en contrepartie d'une prorogation du terme, lorsque le débiteur est incapable de payer sa dette à l'échéance, où une dette aussi faible ne cesse de se multiplier[3]). De ce fait, l'intérêt faible est resté permis.

« Vous qui croyez, ne manger pas de l'usuraire, doublement redoublé (du principale). Prémunissez-vous envers Dieu, dans l'espoir de triompher » (verset 130, Sourate AL IMRANE 3)[4].

« Prémunissez-vous contre le feu déjà prêt pour les dénégateurs » (verset 131, Sourate AL IMRANE3)[5].

Ces deux versets montrent que Dieu lance un appel aux croyants dans le but de cesser de prendre et de multiplier le *riba*, aussi Dieu menace de l'enfer tous ceux continuent à pratiquer le *riba*.

[1] Harkat. A, op.cit, p 559.
[2] Ibid, p136.
[3] Kettani Malika, op.cit, p 67.
[4] Harkat. A, ibid, p 39.
[5] Ibid.

Enfin, en quatrième étape, une interdiction définitive du *riba*[1] est mentionnée dans les versets suivants :

« Ceux qui mangent l'usure ne (peuvent) se relever que comme celui qui se relève chancelant à cause de l'atteinte de Satan. Ce la parce qu'ils disent que le négoce est comme l'usure. Or Dieu a rendu licite le négoce et illicite l'usure. Celui qui, ayant reçu une exhortation de la part de son Seigneur, cesse (de faire ce qui est mauvais) aura (l'acquis) antérieur et son cas relève de Dieu. Quant à ceux qui récidivent, ceux-là (seront) les compagnons du Feu. Ils y seront éternels » (verset 275, Sourate AL BAQARA 2)[2].

« Dieu anéantit l'usure et accroît les aumônes. Dieu n'aime pas le dénégateur pécheur » (verset 276, Sourate AL BAQARA 2)[3].

*« O vous qui croyez, prémunissez-vous envers Dieu et délaissez ce qui reste de l'usure si vous êtes croyants **(278)**. Si vous ne le faites pas (sachez) qu'il y aura une guerre (déclarée contre vous) de la part de Dieu et de son Messenger. Si vous vous repentez, vous aurez vos capitaux, sans avoir à subir ou à faire subir de lésion **(279).** S'il s'agit d'un (débiteur) dans la gêne, (on doit lui accorder) un délai jusqu'à ce qu'il soit dans l'aisance. Si vous (en) faites une aumône, cela est mieux pour vous, si vous saviez **(280)** »* (Sourate AL BAQARA 2)[4].

A la lecture des versets et des explications citées précédemment, nous constatons que la condamnation ou l'interdiction de la pratique du *riba* a été traitée par des étapes et progressivement, en plus elle est catégorique et formelle. En effet le Coran nous donne :

- Une définition du *riba* (Le *riba* est la valeur du surplus payée par le débiteur au comptant de son créancier en plus du capital initial prêté en contrepartie d'un délai donné ou une prorogation du terme).
- Une distinction entre la vente et le *riba* (la vente est licite, par contre le *riba* est illicite).
- Une interdiction définitive et formelle de toute forme de *riba* (un taux d'intérêt faible ou usuraire…).
- Une promesse aux usuraires de recevoir le jour de la résurrection une punition douloureuse.

➢*Dans le Hadith*

[1] Cette interdiction concerne tout ce qui dépasse le capital initial prêté.
[2] Harkat. A, op.cit, p 63.
[3] Ibid.
[4] Ibid.

A la lecture des textes coraniques cités précédemment qui font allusion au *riba*, nous concluons que le *riba* est clairement interdit. En plus, nous constatons que ces textes ne font pas une référence à toutes les formes de *riba* connues en *Islam*. En effet, le coran cite une seule forme de *riba* : c'est le *riba* lié par les crédits, appelé usure ou intérêt sur le crédit (*Riba Al-qurrudh*) pris par le créancier en contrepartie du délai qu'il donne à son débiteur.

En plus du Coran, on trouve dans le hadith des explications bien détaillées sur le *riba* et ses types. Ces explications ne se limitent pas à la condamnation de l'usure (*riba* sur le crédit) mais la dépassent à d'autres formes de *riba* liées par certaines modalités de vente ou plutôt d'échange, telles que « *Riba al-Nasi'ah* »,et « *Riba Al-Fadl* »[1] . Nous citons quelques paroles du prophète *Mohamed* (SBSL) sur le *riba* :[2]

- « *Le Messager de Dieu(SBSL) a maudit celui qui consomme l'usure, celui qui le donne à consommer, celui qui libelle (la transaction)et les témoins. Ils sont tous pareils* » (Sahih Muslim).
- Le prophète (SBSL) a dit : « *Eloignez-vous des sept fautes dévastatrices ...Il énuméra parmi les sept la consommation du riba* » (*Sahih al Boukhari, Sahih Muslim*).
- Le prophète (SBSL) a dit : « Le *riba* possède soixante treize portes, la moindre est comparable à ce qu'un homme commette l'adultère avec sa propre mère » (*Al-Hakim : « al Mustadrak* »).
- Le prophète (SBSL) a dit en rappelant la gravité du *riba* : « *Un dirham d'usure consommé par un homme est plus grave comme faute auprès de Dieu que trente six fornications commises par un homme » (Al-Bayhaki : « Shu'ab Al-iman »).*

À la lecture des traditions du prophète (SBSL) citées précédemment, nous constatons clairement la gravité du *riba*, et qu'il est strictement interdit par le prophète (SBSL).

3.2.Le principe d'interdiction de Gharar (incertitude) et Maysir (spéculation)

a)Interdiction de gharar

Le concept *gharar* recouvre l'existence d'une incertitude ou d'un imprévu dans un contrat d'échange ou du commerce[3].

[1] Voir les différents types du *riba* cités précédemment.
[2] Hendaz Mohamed (2009), « Retour aux sources de l'islam sur l'interdiction de l'usure et des intérêts (Riba) », *ACERFI*, p4.
[3] http://www.slideshare.net/ISEConsult/finance-islamique, page consultée le 12/10/2011.

Dans ce cadre, Abdel Maoula Chaar exprime que « *le terme gharar est extrêmement complexe à traduire .Sa racine arabe taghreer signifie : se mettre ou mettre ses biens en danger sans savoir. Le mot, lui-même, a des connotations d' « incertitude », de « risque », de « fourvoiement » et de « tromperie ». Il y a Gharar dans une opération commerciale lorsque les conséquences sont occultées ou ne sont pas claires* »[1].

Autrement dit, le *gharar* peut être définie comme tout flou ou ignorance sur le bien échangé (la qualité du bien, le prix du bien, la quantité du bien….)[2]. Par exemple, le *gharar* existe :

- Lorsque la nature, la catégorie, le type, la qualité, et la quantité du bien vendu ne sont pas clairement déterminés**.** Par exemple, une personne dit à une autre : *Je te vends un des véhicules qui se trouvent dans ce parc pour 5000 €,* et il ne détermine pas de façon précise la voiture qui fait l'objet de la transaction et ne permet pas à l'acheteur le choix du véhicule[3].
- lorsque le bien qui fait l'objet du contrat n'existe pas au moment de la transaction commerciale. Par exemple : la vente du poisson dans la mer, ou la vente du veau qui se trouve encore dans le ventre de sa mère.
- Lorsque le contrat porte sur une vente d'un bien à terme sans détermination claire du prix de vente.
- lorsque le transfert de propriété de bien vendu est conditionné à un évènement incertain et hasardeux._Par exemple, un vendeur dit en se prononçant sur la vente de l'un de ses biens : *règle-moi immédiatement le prix de la marchandise; pour ma part, je te livrerai celle-ci si tel évènement se produit…*[4].Cela correspond en finance conventionnelle à plusieurs formes de transactions caractérisées par des incertitudes dans leur réalisation telles que : les futurs, les swaps, ou tous autres jeux de hasard.

Le *Gharar* est interdit en Islam, la principale source de cette interdiction est l'ensemble des paroles du prophète (SBSL). En effet, beaucoup d'exemples sur les ventes illicites qui contiennent des caractères aléatoires sont citées dans le hadith du prophète (SBSL), tels que :

-*Abou Houreira* a dit : *« le messager d'Allah (SBSL) a interdit la vente hasardeuse et la vente au caillou* » (*Sahih Mouslim*) [5].

[1]Norton Rose LLP, DTZ Asset Management (2010), op.cit, p 16.
[2] Karich Imane, op.cit, p 40.
[3] Patel Mohammad (2009), « L'interdiction de la vente hasardeuse », Finance Muslim, 20 juin, http://www.finance-muslim.com/2009/06/vente-hasardeuse
[4] Ibid.
[5] Ibid.

-*Ahmad et Ibn Majah* ont rapporté sous l'autorité d'Abou Al khudriy que : *« le prophète a interdit l'achat d'un animal non né dans la matrice de sa mère, la vente du lait dans la mamelle sans mesure, l'achat du butin de guerre avant sa distribution, l'achat des dons de charité avant leur réception, et l'achat de ce qu'a péché un pécheur avant sa pêche »*[1].

b) Interdiction de Maysir

Le mot *maysir* est tiré du mot arabe *yasir* qui veut dire facile . En effet, avant l'avènement de l'Islam, les Arabes ont pratiqué le *maysir* et ils l'ont considéré comme un moyen facile pour gagner l'argent[2].

Le *maysir* désigne toute forme de contrat dans lequel le droit des parties contractantes dépend d'un événement aléatoire, comme les jeux de hasard et les paris avec mise[3].

Le *maysir* est interdit en Islam, la source principale de cette interdiction est le *Coran* .En effet, il existe deux versets qui montrent son interdiction d'une façon claire. Ces versets sont :
« *O les croyant !les boissons fermentées, les pierres dressées, les flèches de divination ne sont qu'une souillure diabolique .Ecartez-vous-en, afin que vous réussissiez » (verset 90,Sourate la Table*)[4].
« *Le diable ne veut que jeter parmi vous, à travers les boissons fermentés et le jeu de hasard, l'inimitié et la haine, et vous détourner d'invoquer Dieu et de prière. Allez-vous donc y mettre fin ?* »[5].

3.3.Le principe de partage des pertes et des profits (3P[6])

Selon Khan(1984), la finance islamique se présente comme « *un mécanisme financier qui lie le capital financier à l'industrie et au commerce sans utiliser l'intérêt*[7] ». En effet, il est interdit dans la finance islamique d'utiliser les intérêts bancaires dans les opérations de financement, mais il est autorisé de participer dans le financement et la gestion des projets sous le principe de partage des pertes et des profits, et selon un pourcentage prédéterminé[8].

[1] Norton Rose LLP, DTZ Asset Management (2010), op.cit, p 128.
[2] Ibid, p 16.
[3] Ibid.
[4] Harkat. A, op.cit, p 160.
[5] Ibid, p161.
[6] C'est l'équivalent des initiales anglais PLS, qui veut dire : Profits and Losses Sharing
[7] Karich Imane, op.cit, p 33.
[8] Ibid.

Le principe de partage des pertes et des profits lie le prêteur de capitaux et l'emprunteur, ce qui permet à ce dernier d'obtenir une assurance contre certains risques[1]. En plus, ce principe permet de réaliser une efficience en matière d'allocation des ressources financières. En effet, puisque le prêteur est un associé avec l'emprunteur dans les pertes et les profits; il sera obligé à mieux connaitre l'emprunteur et à évaluer son projet d'une façon plus détaillée[2].

L'Observateur de l'OCDE déclare à cet égard que : « *La justice et l'équité sont peut-être les principes les plus importants de la finance islamique. Les bénéfices et les pertes doivent être partagés entre créancier et débiteur, au lieu d'être concentrés d'un seul coté, comme c'est souvent le cas avec les banques de la zone OCDE. Par exemple avec l'instrument d'investissement par prises de participation appelé Moucharaka, les versements échelonnés d'une entreprise emprunteuse à sa banque représentent pour le remboursement du capital ,et pour partie une fraction des bénéfices de la société. Autre mécanisme de capital - risque; la Moudaraba :si l'entreprise ne fait pas de bénéfice, la banque renoncera à ses frais de traitement* »[3] .

Ilyès Jouini et Oliver Pastré ont aussi parlé sur la justice et l'équité dans la finance islamique, ils expriment que : « *la finance islamique a une vision particulière sur le partage des risques et des profits entre les différentes parties prenantes dans une transaction financière. La chari'a préconise un partage équitable des gains et des risques entre l'investisseur(le préteur) et l'entrepreneur (l'emprunteur) quelle que soit la forme de financement utilisée* »[4].

3.4.Le principe d'interdiction d'investissement dans les secteurs illicites

L'Islam interdit certaines activités. Cette interdiction se distingue selon la nature de l'activité (le casino, les jeux du hasard,…), et l'objet de l'activité (le porc, l'alcool, le tabac,…)[5]. A cet égard, Comar-Obeid déclare que : «*Toute activité économique de l'Islam, étant soumise à la question du halal et du haram, du licite et de l'illicite, dépend donc des valeurs morales et sociales que doit respecter l'individu dans ses différentes activités*[6]». Donc, avant de s'engager dans un contrat de financement, l'emprunteur doit s'assurer que

[1]Gueranger François, op.cit, p 70.
[2]Ibid.
[3]L'Observateur de l'OCDE (2009), op.cit.
[4]Jouini Ilyès, Pastré Oliver (2009), op.cit, p 53.
[5]Gueranger François, op.cit, p 38.
[6]Comar Obeid (1995), « *les contrats en droit musulman des affaires* », Economica, Paris, p 42.

l'objet et l'activité du contrat sont licites et ne s'opposent pas avec les impératifs de la loi islamique.

3.5.Le principe d'adossement à un actif tangible

La loi islamique impose aux investisseurs et aux commerçants d'investir dans l'économie réelle. En effet, elle exige l'adossement des investisseurs à des actifs tangibles[1]. Donc, tout financement pour qu'il soit licite ou plutôt autorisé ; doit être adossé à un actif tangible.

Autrement dit, en Islam, la monnaie ne constitue qu'un moyen d'échange et chaque unité de cette monnaie est équivalente à une autre unité de la même dénomination. Donc, tout profit réalisé par l'échange des unités de la monnaie est strictement interdit en islam (tout surplus obtenu suite à un échange des unités de la monnaie de la même nature se considère comme un *riba,* et il est prohibé).

Par conséquent, la réalisation d'un profit est autorisée dans le cas où un bien ayant une valeur réelle est vendu en contrepartie de la monnaie, ou lorsque des unités d'une monnaie différente sont échangées immédiatement entre deux parties [2].

4.L'Essor de la Finance Islamique et son Développement

4.1.Essor de la finance islamique

La finance islamique est réellement née dans les années 60. En effet, sous la volonté d'un économiste local, nommé « *Ahmed al-Nagar* », la première banque islamique de contenance modeste a été crée en Egypte en 1963, dans la bourgade agricole de « *Mit Ghamr* »,située dans l'embouchure du *Nil*[3].

Cette banque a connu un grand succès au sein de la population jusqu'à avoir attiré après cinq ans d'expérience environ un million de clients[4]. Cependant, à cause des obstacles crées par l'Etat (une banque centrale qui travaille selon des principes non-islamiques, en plus la crainte des politiciens laïque de voir se propager ce type d'établissement) cette banque a cessé

[1]Norton Rose LLP, DTZ Asset Management (2010), op.cit, p17.
[2] Ibid.
[3]Martens André (2001), op.cit, p 9.
-Michel Ruimy, op.cit, p 29
-Pastré Olive , Gecheva Krassimia (2008), "La finance islamique à la croisée des chemins", Université Paris VIII, juin, p 199.
-Angelo M Venardos (2006), « Islamic Banking & Finance In South-East Asia : Its Development & Future, 2nd edition, World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd, p 60.
[4] Ruimy Michel, op.cit, p 30.

Rapport-Gratuit.com

son activité. Cependant, avec le succès de cette première tentative, les autorités égyptiennes ont émis un décret le 27 septembre 1971 dont le but d'autoriser la création d'une deuxième banque islamique sous le nom de « *Nasser Social Bank* »[1].

Au cours de la décennie suivante, de nombreuses banques islamiques ont été crées dans le Moyen-Orient , sont comme suit :[2]

-The Islamic Development Bank in Saudi Arabia (1975).

- The Dubai Islamic Bank (1975).

- The Faisal Islamic Bank in Egypt (1976).

- The Faisal Islamic Bank in Sudan (1977).

- The Jordan Islamic Bank (1978).

-The Islamic Investment Company in the United Arab Emirates (1978).

-Kuwait Finance House (1979).

Et dont le but de coordonner les normes et les principes financiers islamiques dans le monde, une association internationale des banques islamiques a été crée en 1977 en Arabie Saoudite[3].

En 1979, le Pakistan a initié l'islamisation du secteur bancaire, suivi en 1983 par le Soudan et l'Iran[4].

Ensuite, de nombreuses institutions financières étaient installées dans le monde. Parmi ces banques ; « la banque islamique internationale d'investissement et du développement » à Luxembourg en 1980, comme la première banque islamique installée dans un pays non-musulman[5]. On outre, de l'installation des banques suivantes:[6]

-The Abu Dhabi Islamic Bank (1980).

-The Qatar Islamic Bank (1981).

-Islamic Counters in Pakistan Banks (1981).

---

[1] Ibid.
[2] Angelo M Venardos, op.cit, p 61.
[3] Ibid.
[4] Michel Ruimy, ibid, p 31.
[5] Angelo M Venardos, ibid.
[6] Ibid.

-The Malaysia Islamic Bank Ltd (1983).

-The Mauritania Islamic Bank (1985).

-The Tanzibar Islamic Bank (1985).

- The Iraq Islamic Bank (1985).

- The Turkey Islamic Bank (1986).

Historiquement, la finance islamique est née dans les années 90 dans quelques pays musulmans (essentiellement, l'Arabie Saoudite, et l'Egypte). Aujourd'hui, de nouveaux centres financiers islamiques sont installés dans certains pays de l'Asie, et en particulier en Malaisie qui fournit un grand effort pour populariser les produits financiers islamiques dans le but de devenir le centre mondial de la finance islamique[1].

Au cours de la dernière décennie, après s'être développée uniquement dans le domaine bancaire, la finance islamique a commencé à s'introduire à travers de nouveaux marchés comme les assurances et les marchés financiers. Ce développement de la finance islamique en plein milieu du XXe siècle est justifié par les raisons suivantes :

➢L'indépendance de la plupart des pays musulmans dans cette période[2] (avant cette période, presque la totalité des pays musulmans étaient colonisés par des pays européens), et le regain de vitalité de la religion musulmane[3].
« Il ya encore une trentaine d'années, les musulmans les plus respectueux des principes de l'Islam préféraient garder leurs économies sous le matelas plutôt que de les confier à une banque conventionnelle »[4], Anouar Hassoune, Vice-président de Moody's France.

➢la finance islamique a permis aux pays musulmans de se démarquer de la période coloniale (du XIXe siècle et de la première moitié du XXe siècle) où le système dominant était celui des pays occidentaux[5].

---

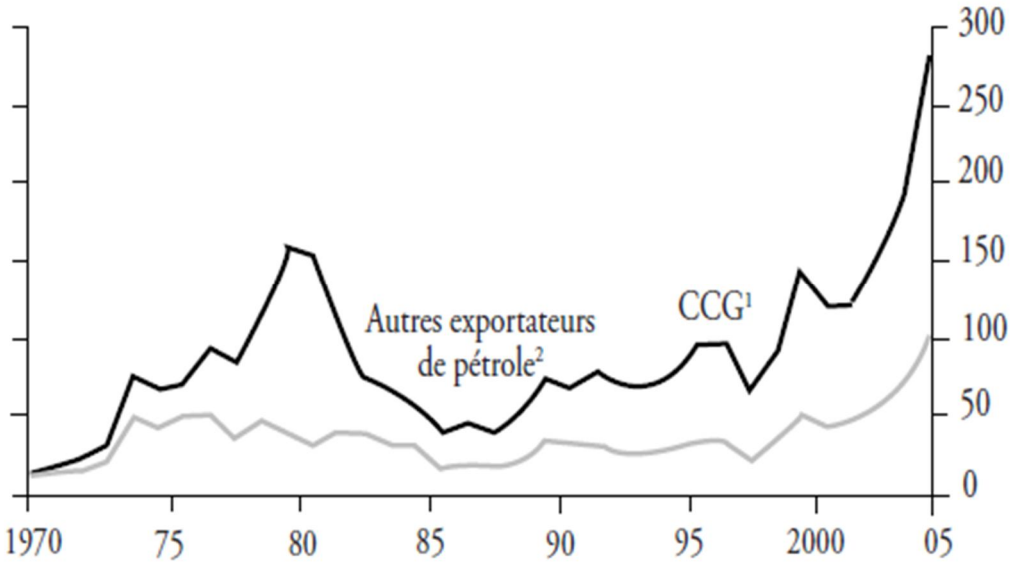
[1]" *Securities commission (SC) market policy and development division director , Dr Nik Rahman Mahmood, has made it known that the country will continue its efforts to develop innovative and competitive instruments to heighten its profile internationally. The challenges include addressing the lack of awareness of products and services as well as Shari'ah requirement»*, Cité dans Angelo M Venardos, ibid, p 62.
[2]Voir annexe n°1.
[3]Martens Andrée, op.cit, p 4.
[4]Nait Daoud Amine (2007-2008), *«* Finance islamique & fonds – sharia compliant *», Mémoire nominé au concours des Mémoires de l'Economie et de la Finance*, Centre des Professions Financières de Paris, Master 2, Université d'Evry Val d'Essonne, France, p 28.
[5] Martens Andrée, ibid, p 5.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

➢Les chocs pétroliers des années 70 (les deux années : 1973 et 1979[1]). En plus, l'accroissement remarquable des revenus tirés des exportations du pétrole depuis le début de 2005 (le prix du baril a augmenté brusquement depuis le début de 2005), source de fonds accrus pour la plupart des pays arabes et en particulier les pays du Golf[2]. Les graphiques suivants montrent cette croissance :

Figure n°2 : Recettes tirées des exportations du pétrole (milliards de dollars)

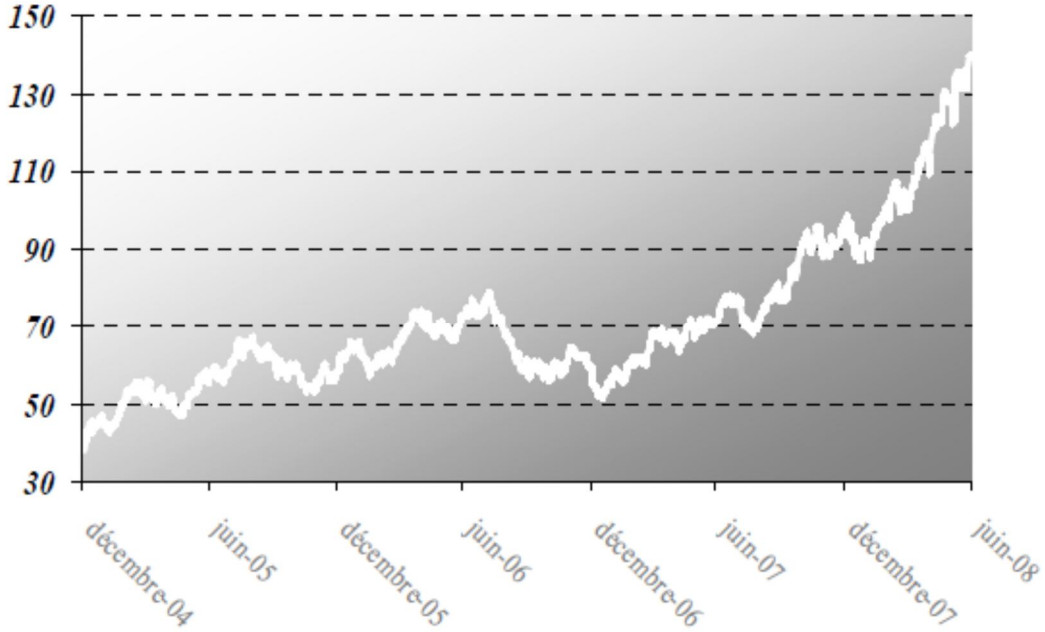


Source : Pastré Olive , Gecheva Krassimia (2008), op.cit, p 203.

[1] Pastré Olive , Gecheva Krassimia, op.cit, p 203.

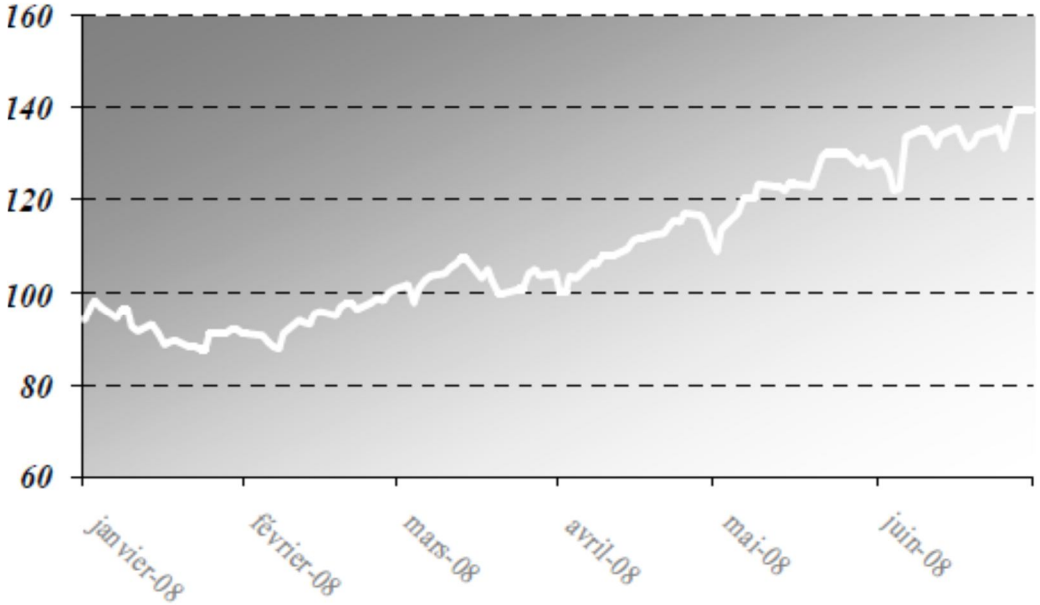
[2]Le lien entre le développement des institutions financières islamiques et l'évolution du marché pétrolier a été vérifier dans les années 80, où le développement des institutions financières islamiques situées dans les pays du Golf et en Égypte s'est ralenti suivant des chutes des prix mondiale des hydrocarbures (Martens Andrée, op.cit, p 5)

Figure n°3 : L'évolution du prix du baril depuis le début 2005(dollars/Baril)



Source : (Reuters[1])

Figure n°4 : L'Evolution du prix du baril au cours de l'année 2008

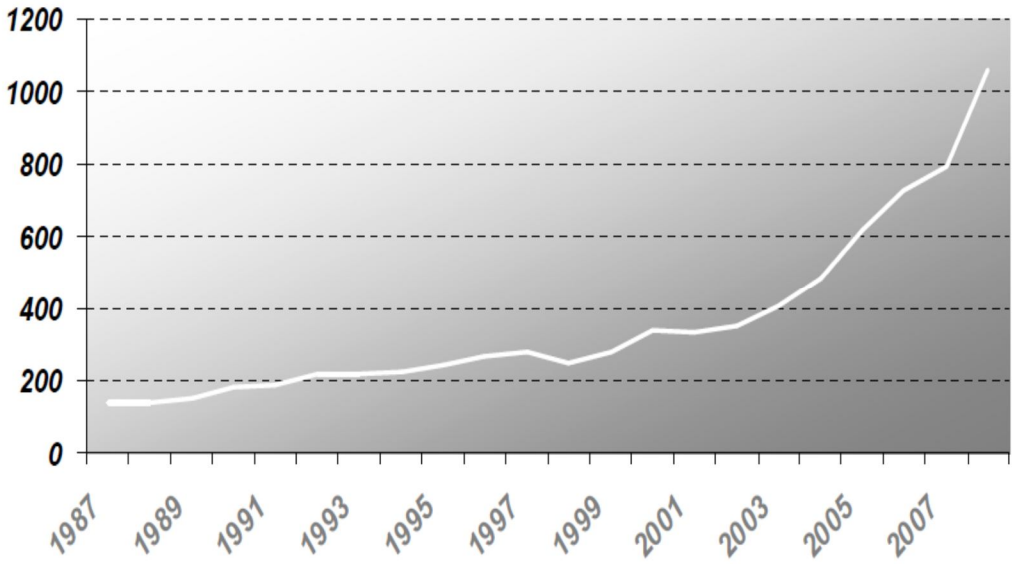


Source : (Reuters[2])

[1]Nait Daoud Amine, op.cit, p 31.
[2]Ibid.

➢La croissance des économies des pays du GCC au cours des dernières années à cause des réorientations des politiques économiques, judicieuse de ces pays, et la bonne exploitation des recettes tirées des exportations du pétrole. Le graphique ci-dessous nous montre cette croissance expliquée par un doublement du PIB des pays du GCC à partir de 2002.

Figure n°5 : L'Evolution du PIB du GCC(milliards de dollars)



Source : (Datastrem[1])

➢Suite aux attentats du 11 septembre 2011, certains capitaux des investisseurs musulmans placés dans les marchés financiers américains ont été gelés. Cette crise de confiance a poussé les investisseurs musulmans à rapatrier leurs capitaux vers le Moyen Orient et l'Europe. Ce facteur de rapatriement des capitaux explique aujourd'hui l'apparition des poches d'épargne considérables dans le Moyen Orient, qui favorise le développement accéléré de la finance islamique[2].

[1]Ibid., p 32.
[2]Pastré Olive, Gecheva Krassimia, op.cit , p 203.

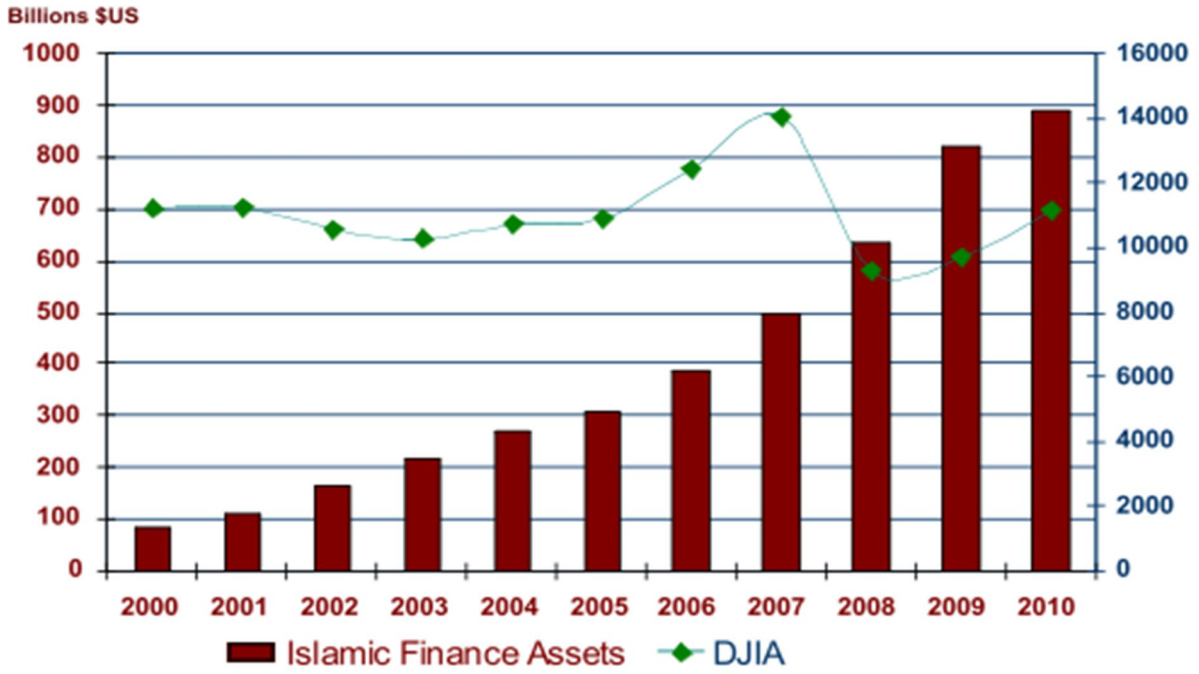
4.2.Le marché de la finance islamique

a) La taille du marché

Au cours de la dernière décennie, la finance islamique a connu une évolution remarquable. En effet, les actifs financiers islamiques ont atteint un taux de croissance annuel plus de 10% depuis 2000[1].

Le volume des actifs financiers islamiques gérés à la fin de 2009 a été estimé par *The banker* à 822 milliards de dollars (contre 639 milliards de dollars en 2008)[2]. La figure ci-dessous retrace cette évolution :

Figure n°6 : L'Evolution des actifs financiers islamiques



Source : Maris strategies (2009), "Top 500 Islamic Financial Institutions Research Findings".

La répartition des actifs financiers islamiques au cours de l'année 2007 montre que les actifs des banques commerciales sont les plus dominants, suivis par les banques d'investissement, Sukuk, et les sociétés des assurances. La figure suivante explique cette répartition au cours des deux années 2006, 2007[3].

[1]Standard &Poor's (2009), "Islamic Finance Outlook2009", 12 May, p 5.
[2]The Banker (2009), « Top500 Islamic Financial Institution », November, p 3.
[3]The Australian Trade Commission (2010),"Islamic Finance", January, p 11

Figure n°7: Répartition des actifs financiers islamiques au cours de 2006-2007

Source: IFSL, *Islamic Finance 2009*, February 2009

Il est intéressant de noter que malgré la croissance remarquable des actifs financiers islamiques au cours de la dernière décennie; la finance islamique ne représente actuellement que 1% de la finance mondiale[1].

b)Répartition géographique du marché de la finance islamique

Les statistiques actuelles sur la répartition géographique des actifs financiers islamiques dans le monde montrent que 80 % de ces actifs existent dans les pays du GCC[2] et l'Iran. Suivi par le Sud-est d'Asie, le Nord d'Afrique,…[3].

Les deux figures suivantes exposent d'une façon plus claire la répartition géographique du marché financier islamique, et sa concentration dans les pays du GCC et l'Iran[4] :

[1]Pew Research Centre (2009),"Mapping the Global Muslim Population – A report on the Size and Distribution of the Word's Muslim Population", October.
[2]GCC: Golf Co-operation Council ,include Qatar, Bahrain, Kuwait, UAE, Saudi Arabia, Oman.
[3]Mathieu Vasseux Partner, op.cit, p 5.
[4]Ibid.

Figure n°8 : Répartition géographique du marché financier islamique dans le monde

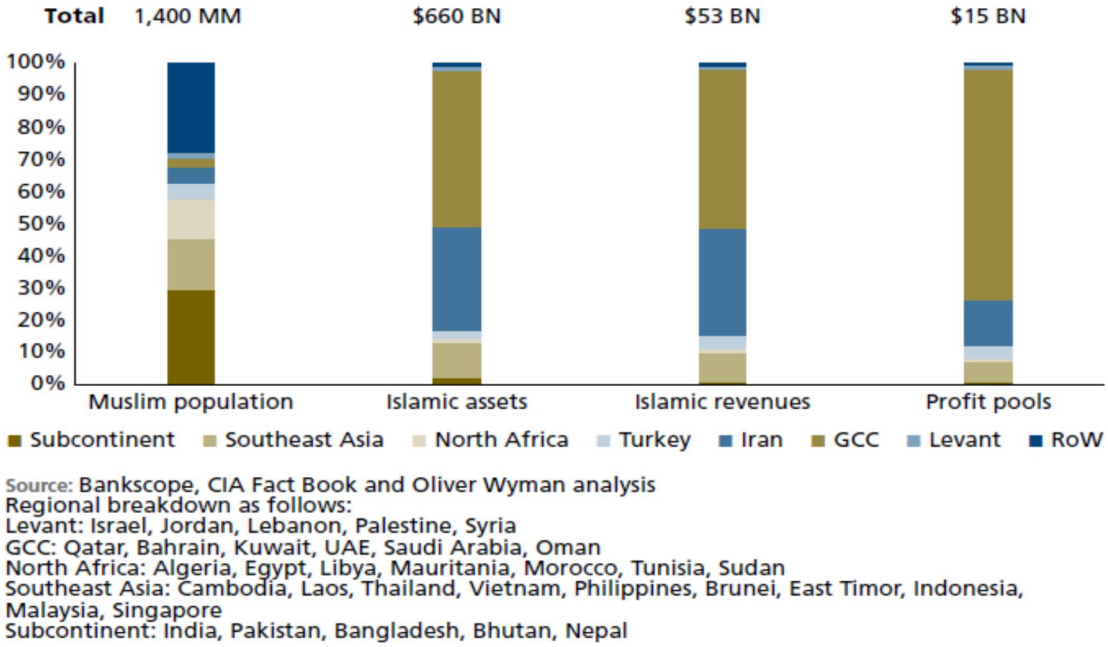
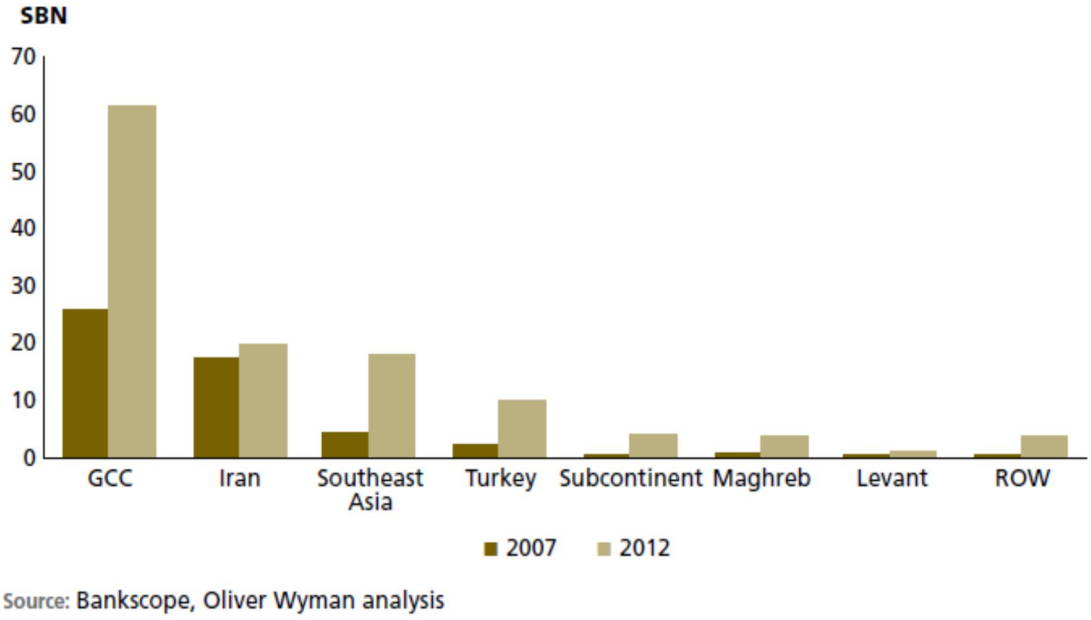


Figure n°9 : Répartition des revenus financiers islamiques par région au cours des deux années 2007-2010



D'après les nouvelles statistiques, l'Iran est classé comme le premier pays qui dispose des actifs financiers islamiques dans le monde. Le tableau suivant expose le classement des 25 premiers pays disposants des actifs financiers islamiques dans le monde :

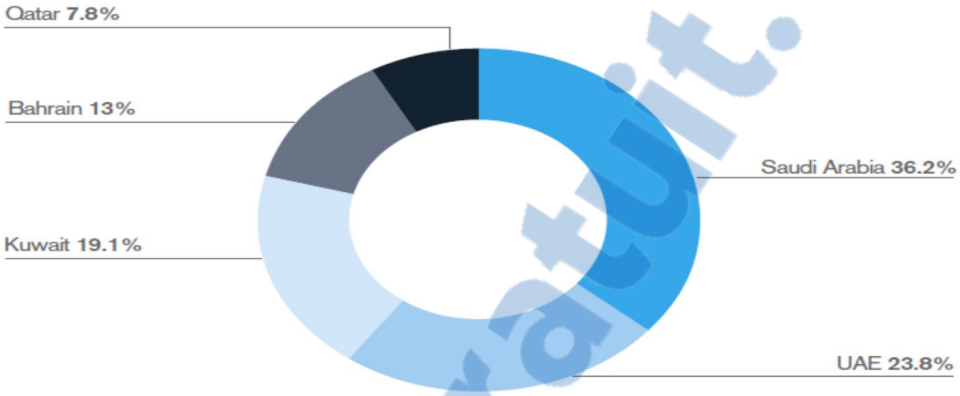
Tableau n°3 : Classement des 25 premiers pays disposants des actifs financiers islamiques dans le monde (2009)

Classement	Le pays	Les actifs financiers islamiques(millions de dollars)
1	Iran	293 165.8
2	Arabie saoudite	127 896.1
3	Malaisie	86 488.2
4	UAE	84 036.5
5	Kuwait	67 630.2
6	Bahreïn	46 159.4
7	Qatar	27 515.4
8	UK	19 410.5
9	Türkiye	17 827.5
10	Bangladesh	7453.3
11	Soudan	7151.1
12	Égypte	6299.7
13	Pakistan	5126.1
14	Jordanie	4621.1
15	Syrie	3838.8
16	Iraq	3815
17	Indonésie	3388.2
18	Brunei	3201.4
19	Yémen	1318.3
20	Switzer land	1040.6
21	Mauritanie	943.5
22	Algérie	837.5
23	Tunisie	632.3
24	Singapore	618
25	Thaïlande	495.5

Source : The Banker ,op.cit, p 4.

Les actifs financiers islamiques des pays du GCC se répartissent par ordre : Arabie Saoudite (36,2%), UAE (23,8%), Kuwait (19,1%), Bahreïn (13%), Qatar (7,8%)[1]. LA figure suivante explique cette répartition :

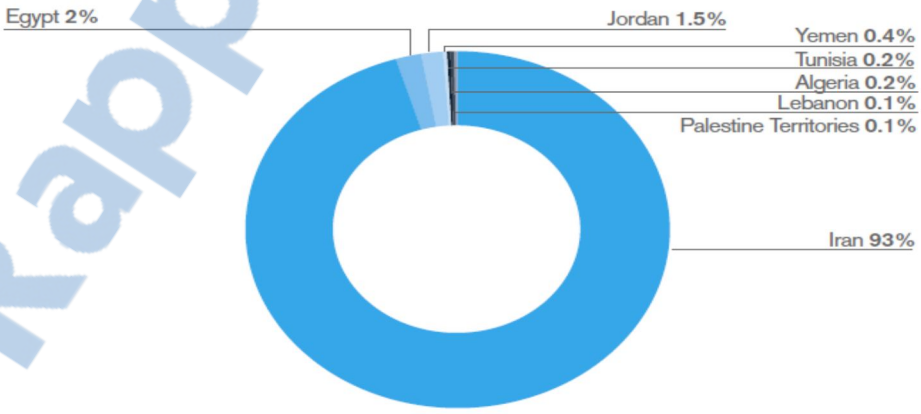
Figure n°10 : Distribution géographique des actifs financiers islamiques des pays de GCC au cours de l'année 2009



The Banker, *Top 500 Islamic Financial Institutions*, November 2009, p.26.

En excluant les actifs financiers islamiques des pays du GCC du total des actifs de MENA[2], nous remarquons que l'Iran dispose de la quasi totalité des actifs du MENA. La figure suivante montre cette distribution[3] :

Figure n°11 : Distribution géographique des actifs financiers islamiques des pays de MENA (sans le GCC) au cours de l'année 2009



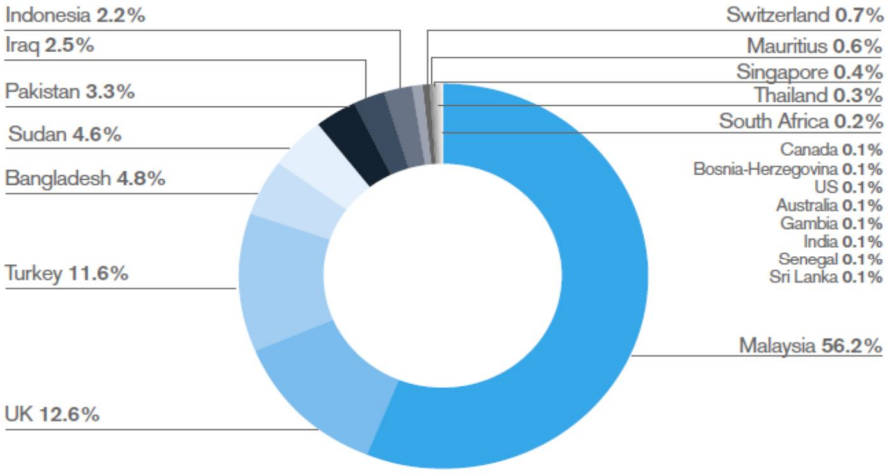
The Banker, *Top 500 Islamic Financial Institutions*, November 2009, p.26.

[1]The Australian Trade Commission, op.cit, p 18.
[2] MENA : Midel East and North Africa (traduit en français par : Le Moyen-Orient et Afrique du Nord).
[3] The Australian Trade Commission, ibid.

Rapport-Gratuit.com

En excluant les actifs financiers islamiques des pays de MENA du total des actifs mondiaux , nous remarquons que la Malaisie dispose de plus de 50 % des actifs financiers islamiques mondiaux. Ce qui est expliqué dans la figure suivante[1]:

Figure n°12 : Distribution géographique des actifs financiers islamiques dans le monde (sans les pays de MENA) au cours de l'année 2009



The Banker, *Top 500 Islamic Financial Institutions*, November 2009, p.26.

4.3.La performance de la finance islamique au cours de la crise financière

La crise du « subprime » a montré l'absence de moralité et d'éthique dans l'économie et le système financier mondial. En effet, beaucoup d'analystes et économistes affirment aujourd'hui que le système financier mondial doit être réformé.

Après la faillite de nombreuses institutions et banques mondiales, le système financier mondial a bien confirmé qu'il a besoin de plus d'éthique et de moralité.

Au cours de cette crise, la finance islamique a marqué une stabilité financière considérable.

« la subprime a mis en évidence une absence de moralité. Et la finance islamique devrait se renforcer dans cet environnement, en misant justement sur ses aspects religieux, moraux et éthiques » Tripon Jacques, responsable de la BFI de BNP PARIBAS dans la région du Golfe

[1] Ibid.

C'est dans cette situation de doute sur les modes de fonctionnement de la finance classique que la finance islamique est apparue aux yeux des institutions financières et économiques mondiales comme un instrument de renforcement de la stabilité financière mondiale[1].

Dans le but de comparer la performance des dix premières banques islamiques par rapport à celle des dix premières banques conventionnelles au cours de la crise financière, une étude a été réalisée par *Ernest & Young* (2009). Les résultats de cette étude ont montré que :[2]

⇒La capitalisation boursière combinée des dix premières banques conventionnelles a connu une baisse de 42,8 % vis-à-vis 8,5 % de baisse de la capitalisation des banques islamiques au cours de la période de décembre 2006 - Mai 2009.

⇒Les agrégats des bénéfices nets des banques conventionnelles ont diminué d'une façon considérable à partir de 116 millions de dollars en 2006 à une perte nette de 42 millions de dollars en 2008. En revanche, les bénéfices nets des banques islamiques ont augmenté avec un taux de 9 % au cours de la même période (de 4,2 millions de dollars à 4,6 millions de dollars).

⇒Entre 2006 et 2008, le total des actifs des banques conventionnelles a augmenté avec un taux de 36 % .Tandis que, le total des actifs des banques islamiques a augmenté avec un taux de 55 %.

⇒Le total des fonds propres dans les banques conventionnelles a connu une augmentation de 24 % contre 36 % pour les banques islamiques au cours de la période 2006-2008.

⇒En fin 2009, cinq des dix premières banques conventionnelles ont reçu des aides financières du gouvernement de 163 millions de dollars. En revanche, aucune banque islamique n'a reçu d'aides financières.

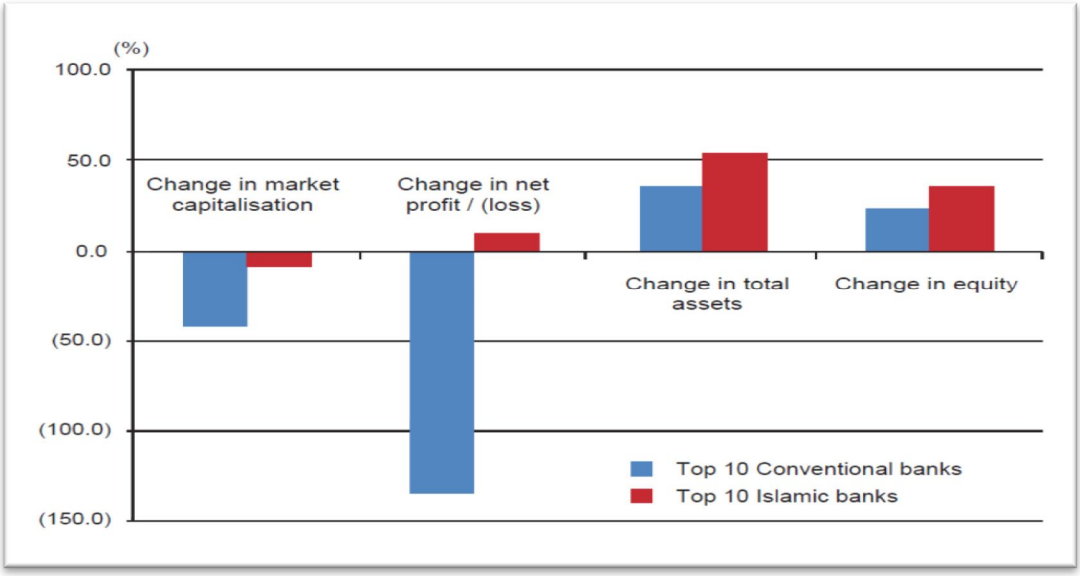
Les figures suivantes nous montrent les changements au niveau des banques conventionnelles et des banques islamiques avant et après la crise financière :

[1]La finance islamique est née dans les années 60. En effet, la première banque islamique a été crée en Egypte en 1963 dans la bourgade agricole de « *Mit Ghamr* », située dans le delta du *Nil*, sous l'impulsion de l'économiste local « *Ahmed al-Nagar* ».

[2] Zeti Akhtar Aziz (2010), « Islamic Finance and Global Financial Stability », Islamic development Bank, Islamic Financial Service Board, Islamic Research and Training Institute, April, pp.34-35.

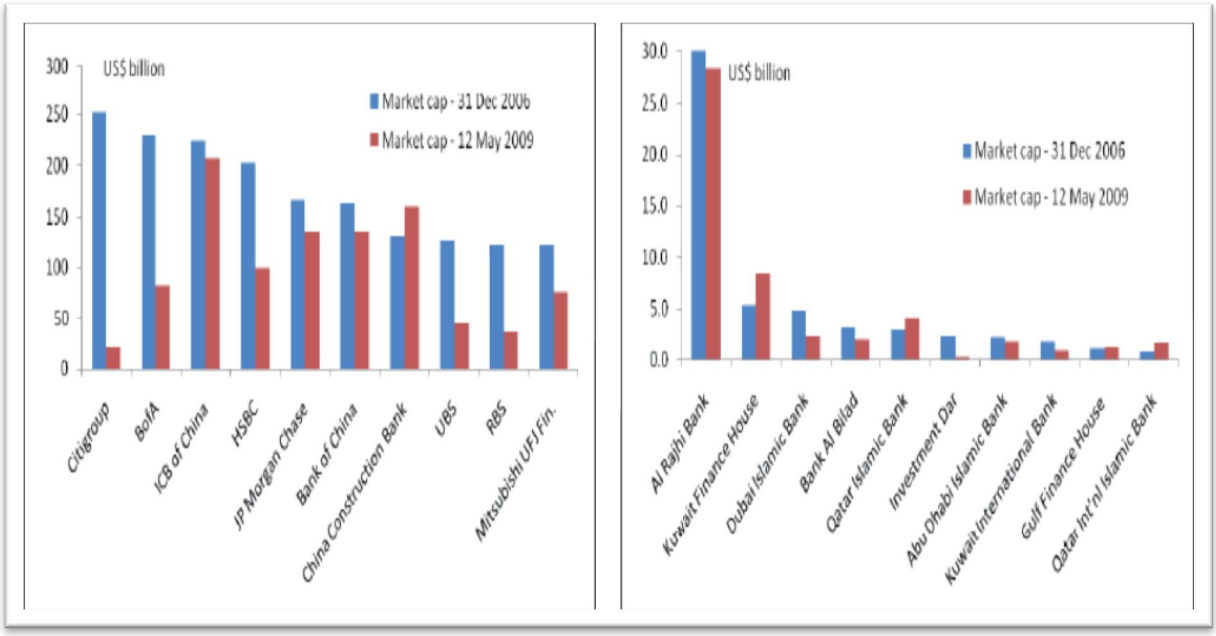
Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Figure n°13 : Changement de la capitalisation boursière, bénéfice net, les actifs et les fonds propres avant et après la crise financière



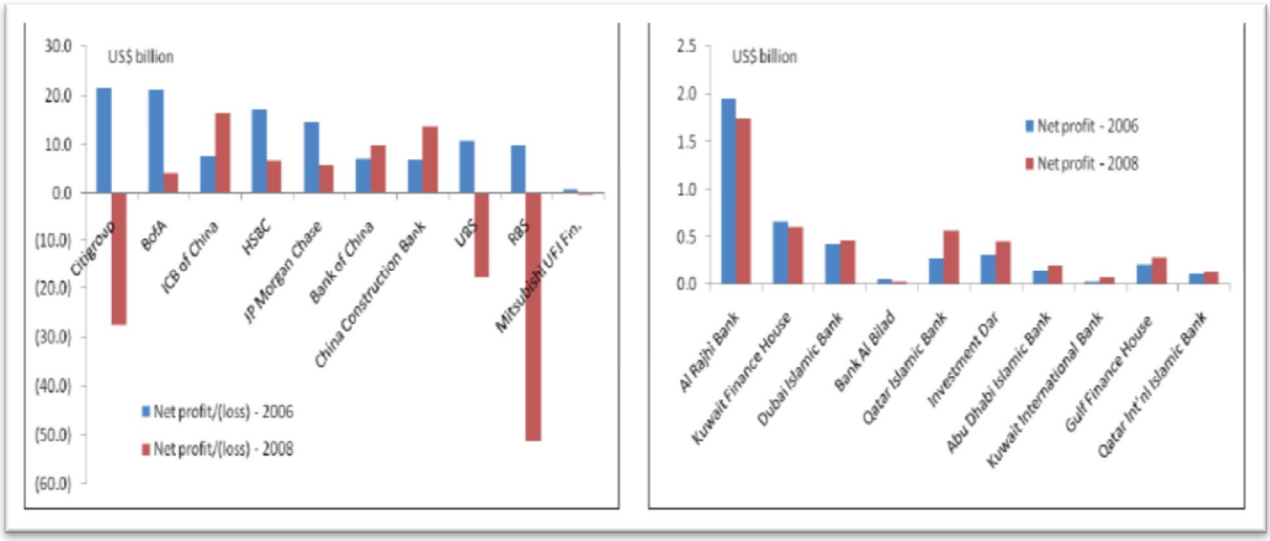
Source : Zeti Akhtar Aziz (2010), ibid, p 35.

Figure n°14: La capitalisation boursière des dix premières banques islamiques et conventionnelles avant et après la crise financière



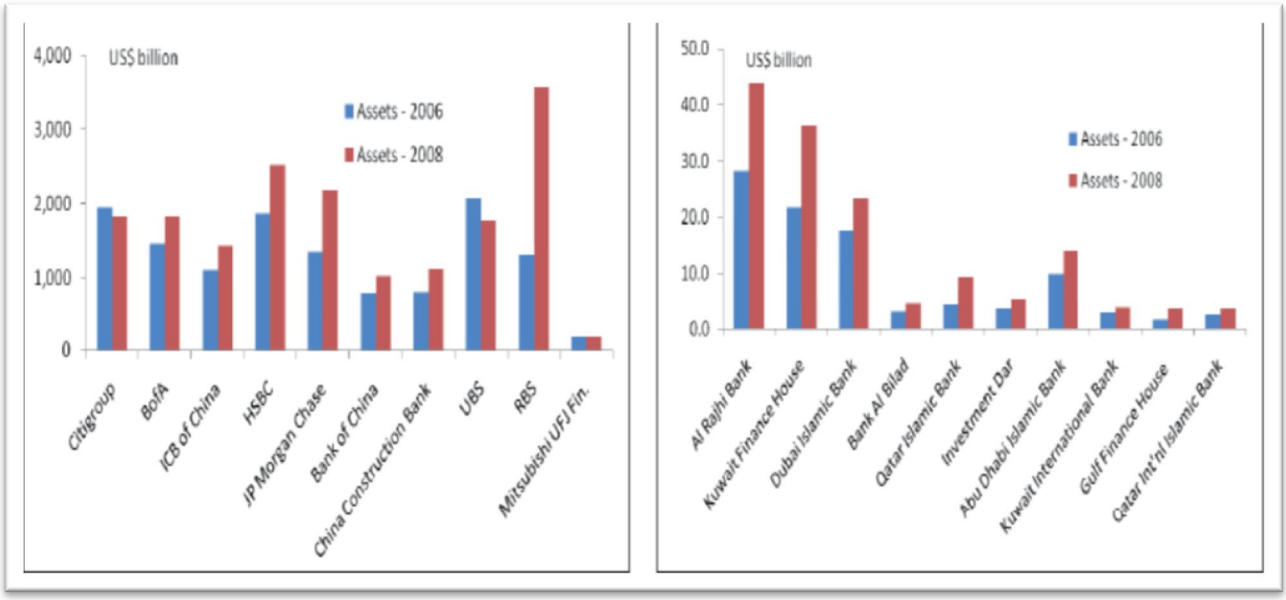
Source : Zeti Akhtar Aziz (2010), ibid.

Figure n°15: Les bénéfices nets / (ou pertes) des dix premières banques conventionnelles et islamiques avant et après la crise financière



Source : Zeti Akhtar Aziz, ibid, p 36.

Figure n°16: Le total des actifs des dix premières banques conventionnelles et islamiques avant et après la crise financière

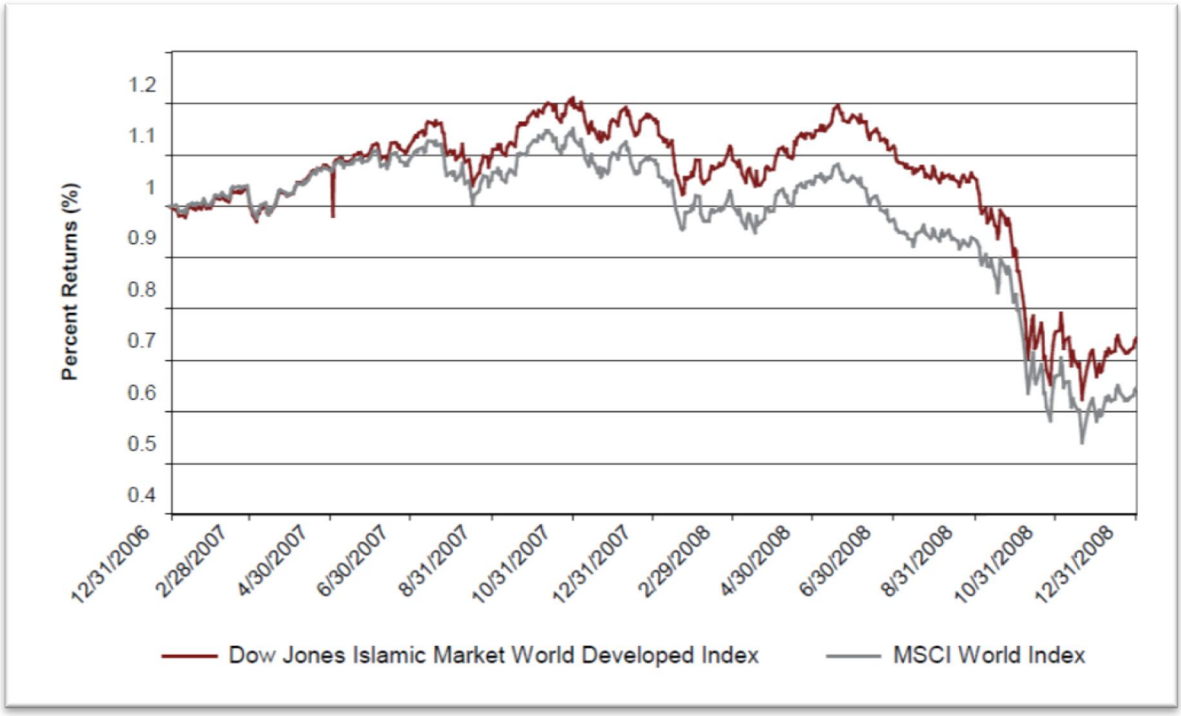


Source : Zeti Akhtar Aziz (2010), ibid.

Une étude a été élaborée par *Aka (*2009) dans le but de comparer la performance des indices boursiers islamiques avec leurs similaires conventionnels au cours de la crise financière. les résultats de cette étude ont montré que :

⇒Au cours de la période 2007-2008, le rendement total sur « l'Indice Dow Jones Islamiques du Marché Développé » a diminué avec un taux de 24,7%. Tandis que, l'Indice Morgan Stanley World » a diminué avec un taux de 34,7%. La figure suivante montre cette différence d'évolution au cours de la période de la crise financière :

Figure n°17: Indice Dow Jones Islamiques vis-à-vis Indice Morgan Stanley World au cours de la crise financière (décembre 2006 - décembre 2008)



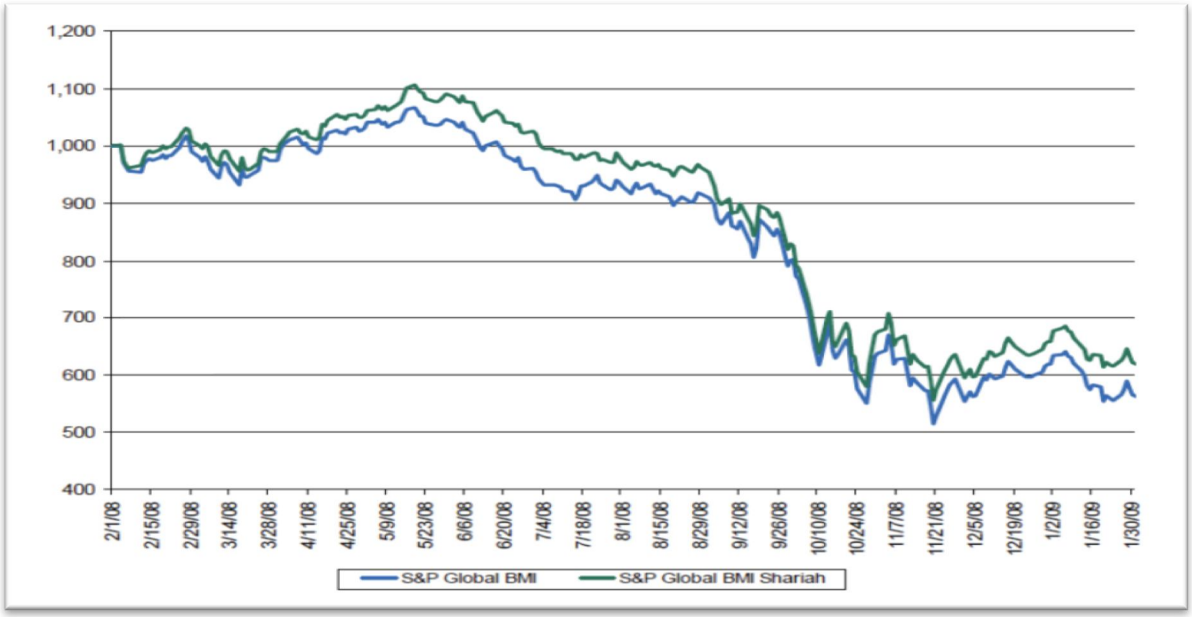
Source : AKA Jahangir (2009),"Update on Performance of Shari'ah-based Indexes", *SEI*, April.

La comparaison de la performance de « l'Indice Standard & Poor's Shari'a Global[1] » avec « l'Indice standard & Poor's Global Conventionnel » montre que ce dernier a diminué d'un taux de 42,5 %. Tandis que, l'Indice Standard & Poor's Shari'ah Global n'a diminué qu'avec un taux de 36,8%.

La figure suivante nous montre ces variations :

[1] Il est composé de plus de 11000 entreprises travaillantes selon les principes de la Shari'ah islamique.

Figure n°18 : Indice Standard & Poor's Shari'ah Global vis-à-vis Indice standard & Poor's Global Conventionnel au cours de 2008



Source : O'Brein Christopher (2009),"Applying Globally Accepted Shari'ah Standards across Markets», Standard &Poors, March.

Section 2: Les produits financiers islamiques

Les spécialistes dans la finance islamique classent les produits financiers islamiques en deux types : les produits basés sur le principe de partage des pertes et profits[1], et ceux basés sur le principe de la marge du profit[2].

1.les produits financiers islamiques basés sur le partage des pertes et des profits

1.1.Moudaraba

a)Présentation du contrat Moudaraba[3]

La *Moudaraba* est l'un des principaux produits financiers islamiques. Elle se présente comme un contrat à long terme, conclus entre un propriétaire du capital (appelé en arabe : *Rabb el mal*) et un entrepreneur qui assure l'utilisation correcte du capital (appelé en arabe :*Moudareb*)[4].

[1]Appelés aussi les produits de financement participatif.
[2]Appelés aussi les produits de financement par dette.
[3]Boukacem Amel, Bouchelit Rym (2012), «Analyse des raisons derrière la marginalisation du principe de partage des pertes et des profits par les institutions financières islamiques », *Revue les cahiers du Poidex*, Université Abdelhamid Ibn Badis, Mostaganem, Octobre, p 309.
[4] Michel Ruimy, op.cit, p 94.

L'idée principale du contrat *Moudaraba* se résume dans l'obligation de partager le capital financier de *Rabb el mal* et le capital humain du *Moudareb*[1].

b)Règles et description du contrat Moudaraba[2]

La *Moudaraba* s'organise selon l'ensemble des règles suivantes :

-Le capital financier fourni par *Rabb el mal* doit être déterminé d'une manière précise[3]. Mais s'il s'agit d'un capital physique (bien meuble), il sera obligatoirement évaluer clairement dans le contrat[4].

-Le capital financier doit être mis complètement à la disposition du *Moudarib*. En effet, il est interdit de payer ce capital au *Moudarib* en dividendes au futur[5].

-Les profits de l'investissement seront distribués entre les deux parties du contrat, selon un pourcentage fixé et connu à l'avance ces deux parties contractantes. En contrepartie, les pertes engendrées de l'investissement et non dues à une faute volontaire de la part du *Moudarib* seront supportées exclusivement par *Rabb el mal* (la banque), puisque le *Moudarib* a également perdu son capital humain (représentatif dans le savoir-faire, le temps, l'effort), dans ce contrat le capital humain dispose de la même importance que le capital financier apporté par *Rabb el mal*[6], ainsi il est interdit en Islam de partager la perte sur chose à laquelle on n'a pas contribué[7].

-Le Moudarib, en tant que gestionnaire de l'investissement ne reçoit pas de salaire. En effet, la somme des bénéfices revenants à lui constitue son unique source de revenus, ce qui l'incite à gérer le capital financier de manière exacte[8].

-La nature du projet doit être définie de manière claire lors de la signature du contrat[9], et doit respecter les principes de la loi islamique «La *chari'a*»[10].

---

[1] Ibid.
[2] Boukacem Amel, Bouchelit Rym (2012), op.cit, pp. 309-310.
[3] Chehrit Kamel (2007), « *Le banking islamique: principes, règles et méthode* », Edition Grand – Alger- Livres, Alger, p 19.
[4] Karich Imane, op.cit, p 54.
[5] Chehrit Kamel, ibid, p 18.
[6] Ibid, p 53.
[7] Michel Ruimy, ibid, p 96.
[8] Ibid.
[9] Ibid.
[10] Karich Imane, ibid, p 54.

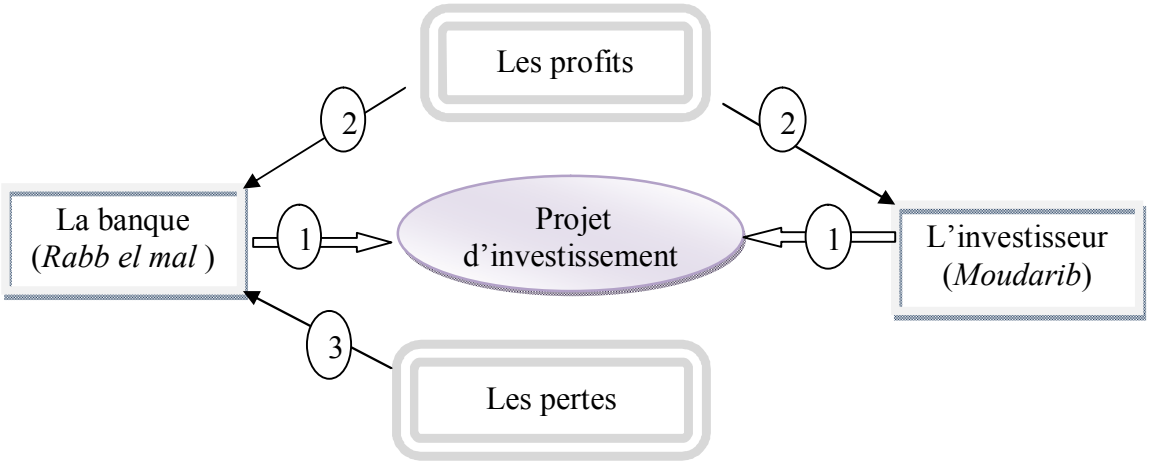
-Dans ce contrat, le *Moudarib* ne présente aucune garantie matérielle, qui indemnise la perte du capital investi ou la non-réalisation des profits[1]. En effet, le *Moudarib* ne présente que son bon vouloir pour gérer le projet et réaliser des profits

-Le *Moudarib* peut aussi apporter du capital. Dans ce cas, il devient également financier de l'investissement, et se présente sur le plan de travail comme un financier et un entrepreneur au même temps[2]. C'est le cas de la combinaison entre la *Moudaraba* et la *Moucharaka*[3].

-Le décès du *Moudarib* entraîne la déchéance du terme du contrat *Moudaraba,* puisqu'il est le responsable personnel de la gestion du capital financier de *Rabb el mal*[4]. C'est pour cette raison qu'il est autorisé dans ce contrat à remplacer le *Moudarib* en cas de décès par un autre. En exception, ce problème ne se pose pas dans le cas d'une société gérée par plus d'un gestionnaire[5].

-A la fin de l'opération d'investissement, *Rabb el mal* reprend son capital financier avant la répartition des profits réalisés. Cependant, ces profits peuvent être distribués progressivement au fur et à mesure de l'avancement de l'investissement à condition que le capital initial reste protégé[6]. Les deux figures suivantes résument les principes et les étapes du contrat « *Moudaraba* » :

Figure n° 19: Description du contrat « *Moudaraba* »



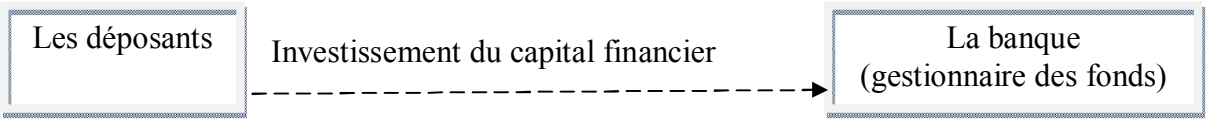
[1] Michel Ruimy, ibid, p 96.
[2] Gueranger François, op.cit, p 93.
[3] Ibid.
[4] Ibid, p 94.
[5] Ibid.
[6] Ibid.

1-La banque et l'investisseur signent un contrat de *Moudaraba*, où la banque se présente comme *Rabb el mal* et apporte le capital financier. L'investisseur se présente comme *Moudarib* et apporte son savoir-faire.
2-Les profits engendrés par l'investisseur seront partagés entre la banque et l'investisseur.
3-Les pertes seront supportées exclusivement par la banque.

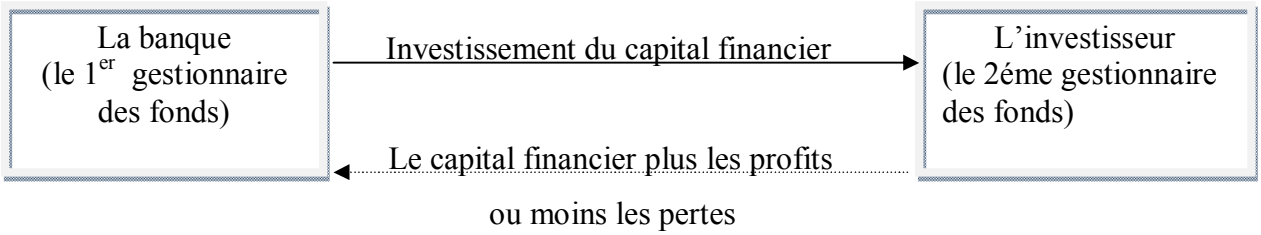
Source : Boukacem Amel, Bouchelit Rym (2012), op.cit, p 310.

Figure n°20: Les étapes du contrat « *Moudaraba* »

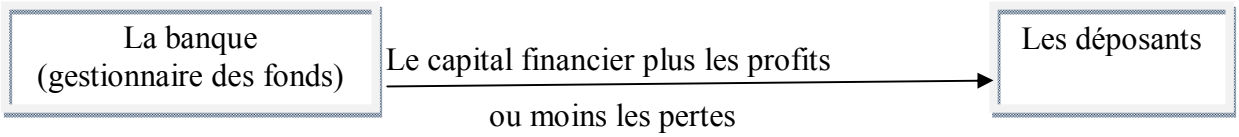
1ére étape : La banque islamique collecte les fonds dans le cadre du contrat *Moudaraba*



2ére étape : La banque islamique finance le projet d'investissement proposé par l'investisseur dans le cadre du contrat *Moudaraba*



3ére étape : La banque islamique partage les profits ou les pertes avec les déposants selon un ratio prédéterminé



Source : Khan Mansoor , Bhatti Ishaq (2008), « *Developments in Islamic Banking: the case of Pakistan* », Palgrave Macmillan, Great Britain, p 47.

c)Risques du contrat Moudaraba

Dans ce type de financement, la banque se trouve d'un côté comme un *Moudarib* vis-à-vis des déposants[1], où elle joue le rôle de commanditaire ; c'est le cas où les déposants déposent

[1] Michel Ruimy, op.cit, p 96.

leurs propres fonds dans la banque afin qu'elle les investit dans des projets rentables[1]. D'un autre côté comme un *Rabb-el-mal* vis-à-vis d'investisseur (*Moudarib*) qu'elle a choisi[2], où elle joue le rôle de commanditaire, et devient le bailleur du capital financier constitué à travers les dépôts collectés[3].

-La banque islamique assure un risque de solvabilité moins qu'une banque conventionnelle , puisqu'elle n'est pas obligée de garantir le capital financier investi dans le cadre du contrat « *Moudaraba* »[4].

-La réalisation et la réussite du contrat *Moudaraba* sont basées sur la compétence du *Moudarib*. En effet, la banque ne peut compter que sur le savoir-faire et la compétence du *Moudarib* dans la gestion du capital financier. C'est pour cela que la *Moudaraba* se considère comme un instrument financier islamique très risqué[5].

1.2.Moucharaka

a)Présentation du contrat Moucharaka[6]

La *Moucharaka* est considérée comme le mode de financement islamique le plus facile et le plus demandé par les investisseurs débutants ou anciens[7]. Elle se présente comme un contrat d'association entre deux parties (ou plus) : la banque et l'investisseur dans le capital et la gestion du projet d'investissement à condition que les bénéfices et les pertes du projet seront partagés entre les deux parties contractantes selon des ratios convenus[8].

Autrement dit, la *Moucharaka* désigne « *le contrat dans lequel deux ou plusieurs parties associent leur capital financier, humain et/ou physique afin de développer un nouveau projet commercial ou de participer à une entreprise existante. Leur participation leur donne droit à la gestion commune du projet et à la rémunération de leur investissement définie par un partage des profits ou des pertes occasionnées par l'élaboration du projet* » [9].

[1]Chekir Mohamed Ali (1996), « *Les aspects pratiques du financement Moudaraba* », cité dans Institut Islamique De Recherches et de Formation, Banque islamique de développement (1992), « Introduction aux techniques islamiques de financement », *Acte séminaire n°37*, Arabie Saoudite, 5-9 décembre , p 56.
[2] Michel Ruimy, ibid.
[3] Chekir Mohamed Ali, ibid.
[4] Michel Ruimy, op.cit, p 97.
[5] Ibid.
[6]Boukacem Amel, Bouchelit Rym (2012), op.cit, pp. 308-309.
[7] Gueranger François, op.cit, p 95.
[8] Moody's Global Credit Research (2008), " *Islamic Finance :Glossary of Usual Terms and Core Principles*", June, p 2.
[9] Karich Imane, op.cit, p 51.

Rapport-Gratuit.com

Formellement, la *Moucharaka* est une société de participation d'une personnalité morale, constituée par la banque et son client dans le but de réaliser un projet spécifique[1].

La *Moucharaka* est appelée aussi *Chirkah,* et regroupe deux types différents :[2]
-*Chirkah al-milk* : appelée aussi association non-contractuelle[3], désigne la propriété commune de deux ou plusieurs personnes d'un bien ou d'une entreprise[4], sans faire un accord de participation formel. Ce type de *Moucharaka* est très rare, et prend l'exemple d'un héritage ou d'un don[5].
-*Chirkah al-aqd* : appelée aussi association contractuelle[6], désigne la propriété commune de deux ou plusieurs personnes d'un bien ou d'une entreprise, expliquée dans un contrat de participation ou plutôt de partenariat dans la gestion et le partage des profits ou des pertes réalisées selon un pourcentage prédéterminé[7].

b)Règles et description du contrat Moucharaka

La *Moucharaka* s'organise selon l'ensemble des règles suivantes :[8]

-Contrairement à la *Moudaraba*, où la banque se préoccupe seulement d'apporter le capital financier sans la conduite et la gestion du projet d'investissement, la *Moucharaka* implique la participation de la banque dans le capital financier et la gestion du projet d'investissement[9].

-Cependant, les associés peuvent mettre un accord pour que l'un des deux soit le responsable de la gestion du projet ; cet accord n'influence pas sur la légitimité du contrat *Moucharaka*[10].

-Le capital de participation peut être : financier, humain, ou physique. Dans les trois cas, il doit être déterminé d'une manière précise lors de la signature du contrat[11].

-Les profits réalisés lors du dénouement de l'investissement seront distribués selon un pourcentage prédéterminé et non comme une somme fixe[12].

[1] Michel Ruimy, op.cit, p 98.
[2]Mohammad Omar Farooq (2007), op.cit, p 69.
[3] Karich Imane, op.cit, p 51.
[4] Mohammad Omar Farooq (2007), ibid.
[5] Karich Imane, ibid.
[6] Ibid.
[7]Ibid, p 52.
[8]Boukacem Amel, Bouchelit Rym (2012), op.cit, pp. 308-309.
[9] Gueranger François, op.cit, p 95.
[10] Chehrit Kamel, op.cit, p 19.
[11] Karich Imane, ibid, p 52.
[12] Ibid.

-La part des profits accordée à chaque associé doit être proportionnelle à sa participation dans le capital. Cependant, il est autorisé par certains juristes islamiques de distribuer les profits selon un pourcentage prédéterminé sans revenir aux parts des associés, à condition d'un accord commun entre les associés[1].

-Les profits réalisés ne peuvent être distribués qu'au terme du contrat Moucharaka (pas d'anticipation des profits). Cependant, il est autorisé de prélever des avances à condition d'un accord commun entre les associés, et sous condition de régularisation à la clôture de l'opération *Moucharaka*[2].

-Les pertes engendrées seront à la charge de tous les associés selon le pourcentage de leurs participations dans le capital[3]. Aucune altération ou dérogation ne peut être acceptée (Dans le cadre du contrat *Moucharaka*, la banque islamique ne peut exiger au client de présenter des garanties personnelles ou réelles, elle ne peut compter que sur la gestion efficace et la qualité des actifs du projet. Ce qui implique à la banque islamique de faire une expertise bien détaillée en termes de diagnostic du projet, et en évaluation des actifs,…)[4].

-Toute garantie donnée à l'une des parties associées pour recevoir ou récupérer les participations indépendamment des résultats de projet est non acceptée[5].

-Si un associé annule sa participation, il abandonnera automatiquement son droit de gestion , et ne pourra pas avoir une rémunération supérieure à sa participation initiale dans le capital[6].

-Les biens et l'objet du contrat *Moucharaka* doivent être conformes aux règles de la loi islamique « *la chari'a* »[7].

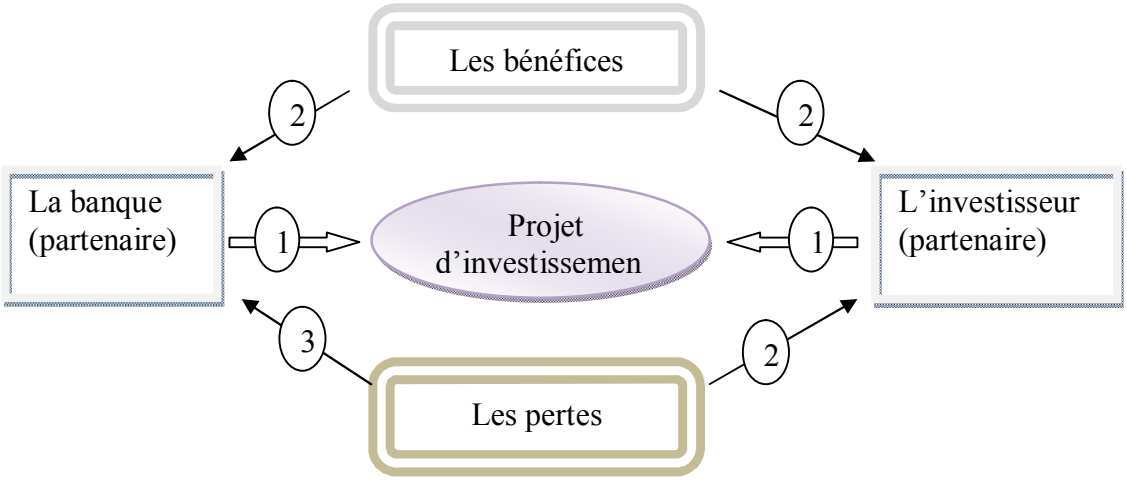
-La banque a le droit de se retirer du projet et de récupérer son apport dans le cas de non-respect de son associé des règles du contrat, telles que : la mauvaise gestion de projet (par rapport aux normes prédéterminées), dissimulation, absence de confiance[8]…

Les deux figures suivantes résument les principes et les étapes du contrat « *Moucharaka* » :

[1]Ibid.
[2]Michel Ruimy, op.cit, p 99.
[3]Ibid.
[4]Ibid.
[5]Ibid, p 98.
[6]Ibid, pp. 98-99.
[7]Département De Centre De Documentation (2007), « La finance islamique », Casablanca, Maroc, p 18.
[8]Ibid.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

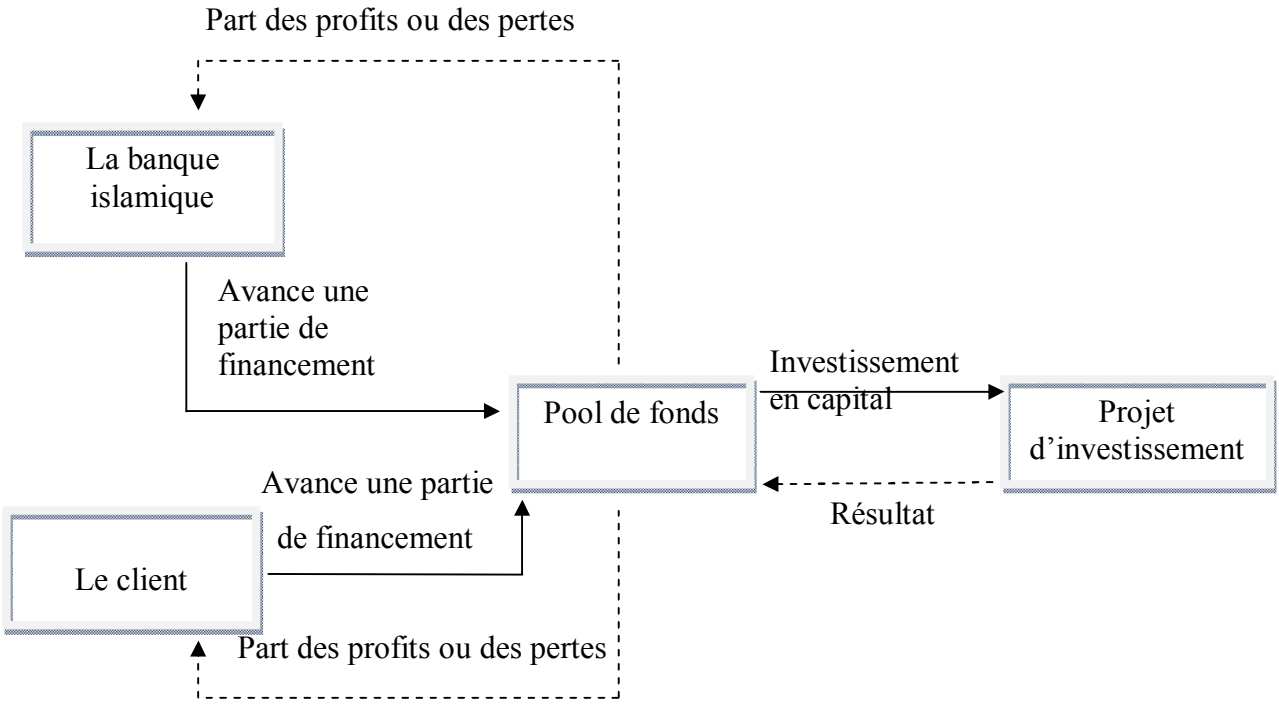
Figure n°21: Description du contrat « *Moucharaka* »



1-La banque et l'investisseur signent un contrat de *Moucharaka*, où ils sont responsables de la gestion et du financement du projet.
2-Les profits engendrés seront partagés entre la banque et l'investisseur selon un pourcentage prédéterminé et non comme une somme fixe
3-Les pertes seront supportées par les associés : banque et investisseur selon le pourcentage de leurs participations dans le capital.

Source : Boukacem Amel, Bouchelit Rym (2012), op.cit, p 309.

Figure n°22 : Les étapes du contrat «*Moucharaka* »



Source : Elmelki Anas (2011), « Le principe de partage des profits ou des pertes dans le cadre des banques islamiques : illustration modélisée des contrats de financement participatifs Moudaraba et Moucharaka », *Global Journal Of Mangement And Business Research*, USA, p11.

c)Les modes de financement dans le cadre du contrat Moucharaka

Les modes de financement dans le cadre du contrat *Moucharaka* se diffèrent selon les conditions de participation (Tels que : les contributions dans le capital, la durée et le mode de participation…).

En effet, lorsque les associés participent au projet sous l'obligation de contribuer avec des proportions équivalentes dans le capital, et de partager les profits et pertes selon le même ratio, la *Moucharaka* est nommée *Mufawadah*. Par contre, lorsqu'ils participent au projet sous différents droits et conditions (leurs contributions et leurs parts dans les profits ou les pertes sont différentes) la *Moucharaka* est nommée *Inan*[1].

Cette participation ou association signée entre la banque et l'investisseur peut prendre deux formes différentes :

- Une participation permanente ou temporaire au capital d'entreprise, ce qu'on appelle *Moucharaka Tabita*.
- Une participation dégressive au capital d'entreprise, ce qu'on appelle *Moucharaka Moutanakissa*.

⇒ *Moucharaka permanente :*

Il est bien clair que le contrat *Moucharaka* signé entre la banque et l'investisseur ne s'agit pas d'un crédit bancaire mais d'une participation réelle au financement d'un projet et aux résultats positifs ou négatifs[2]. De ce fait, le rôle de la banque se transforme d'un simple prêteur de fonds à un partenaire réel dans la réalisation et la gestion d'un projet.

Dans ce cadre la banque joue le rôle d'un partenaire permanent. En effet, dès le début, la banque se considère comme un partenaire permanent de l'entreprise où elle participe au financement d'un projet de façon durable. En contrepartie, elle reçoit régulièrement sa part des profits en sa qualité de partenaire copropriétaire[3].

[1] Karich Imane, op.cit, p 52.
[2] Gueranger François, op.cit, p 96.
[3] Elmelki Anas, op.cit, p 11.

Cette participation de la banque peut être destinée aux entreprises déjà existantes (par exemple : un concours à l'augmentation du capital social, ou à la contribution dans la constitution du capital d'entreprises nouvelles)[1].

La *Moucharaka* permanente ressemble dans les pratiques bancaires classiques aux placements stables destinés à la création des nouvelles entreprises ou à l'aide des entreprises déjà existantes[2].

⇒ *Moucharaka Moutanakissa* :

Dans le cadre du contrat Moucharaka *Moutanakissa* (dégressive), la banque participe au financement du projet sous la condition de se retirer de la société progressivement au cours d'une durée prédéterminée[3]. En effet, la banque récupère ses participations financières grâce aux quotes-parts des bénéfices versées par l'investisseur, et se désengage d'association progressivement de telle manière que l'investisseur devient au terme du contrat le propriétaire unique du projet[4].

La *Moucharaka Moutanakissa* peut être présentée comme une promesse donnée par l'un des associés de céder la partie de son capital à une date prédéterminée[5]. Par exemple, dans le cas de *Moucharaka Moutanakissa* destinée au financement immobilier, la banque et le client acquièrent un bien immobilier en commun moyennant une société commune, où le client s'engage à racheter les participations financières de la banque aux dates convenues(le client rembourse la banque par le paiement de loyer ou des apports financiers fixés à l'avance)[6].

Certaines banques favorisent le recours à une *Moucharaka Moutanakissa*, qui leur permet un désengagement progressif, contrairement à la *Moucharaka* permanente, qui implique une participation durable, ce qui n'est pas conforme à leur objectif purement financier[7].

[1] Michel Ruimy, op.cit, p 100.
[2] Ibid.
[3] Département De Centre De Documentation, op.cit, p 17.
[4] Michel Ruimy, op.cit, p 101.
[5] Gueranger François, op.cit, p 99.
[6] Ibid, p 99.
[7] Chehrit Kamel, op.cit, p 20.

2.Les produits financiers islamiques basés sur la dette

2.1.Mourabaha

a)Présentation du contrat Mourabaha

La *Mourabaha* est une technique de financement islamique de court terme (3-6 mois en général), destinée au financement d'exploitation d'un client (Stock, matériel,…) et au financement d'opération de commerce extérieur(achat des véhicules…)[1].

Autrement dit, la *Mourabaha* est une opération qui consiste à « *un achat d'un bien au comptant et sa revente à terme avec son prix d'acquisition, augmenté d'un bénéfice déterminé à l'avance* »[2]. En effet, la banque achète un bien au comptant pour le compte d'un client et lui revend ce bien contre une marge de bénéfice prédéterminée[3].

La *Mourabaha* est appelée aussi *Bai Mu'ajjal,* qui désigne la vente avec un paiement différé, elle consiste à acheter un bien immédiatement contre le paiement d'un prix à terme à condition que ce prix soit fixé dés l'origine, et qu'il ne sera pas modifié même si l'acheteur est en retard, ou en avance dans son paiement[4].

b)Règles et description du contrat Mourabaha

Le contrat de *Mourabaha* s'organise selon les règles suivantes :

-L'existence de trois parties intervenantes :[5]

- Le client (c'est le donneur d'ordre et l'acheteur final du bien).
- La banque (elle joue le rôle du premier acheteur auprès du fournisseur et de vendeur auprès du client) .
- Le fournisseur de bien.

-Le client donne un ordre à la banque pour lui acheter un bien auprès d'une tierce partie (fournisseur), dans ce cadre la banque va acheter ce bien et le revendre au client au prix d'acquisition en plus d'une marge de profit prédéterminée, qui présente la rémunération du service bancaire présenté dans la recherche et l'achat du bien au meilleur prix, en plus cette

[1] Michel Ruimy, op.cit, p 109.
[2] Kettani Malika, op.cit, p 113.
[3] Ibid, p 114.
[4] Gueranger François, op.cit, p 101.
[5] Ibid, p 103.

marge est invariable, et ne change pas au cours de la période du paiement, sauf que sa valeur se diffère selon le délai accordé (elle augmente tant que le délai de paiement est plus long)[1].

-Les conditions d'achat telles que : le prix du bien payé par la banque au fournisseur ou par le client à la banque, la marge de profit prise par la banque, le délai et la méthode de paiement doivent être connus à l'avance et acceptés par les deux parties contractantes (la banque et le client)[2].

-Le prix de vente (le prix d'acquisition plus la marge bénéficiaire) ne peut avoir aucune modification en cas de retard de paiement[3].

-L'objet (le bien) du contrat doit être licite par la loi islamique « la *chari'a* »[4].

-La banque doit posséder le bien avant de le revendre au client[5].

-La *Mourabaha* comporte trois étapes successives : la demande du client à sa banque d'effectuer l'achat d'un bien, l'achat du bien par la banque auprès d'un fournisseur (un vendeur), la revente du bien par la banque à son client[6].

-La banque est le seul responsable de la conformité du bien acheté à la commande du client ; donc elle supporte les risques liés au bien au cours de la transaction[7].

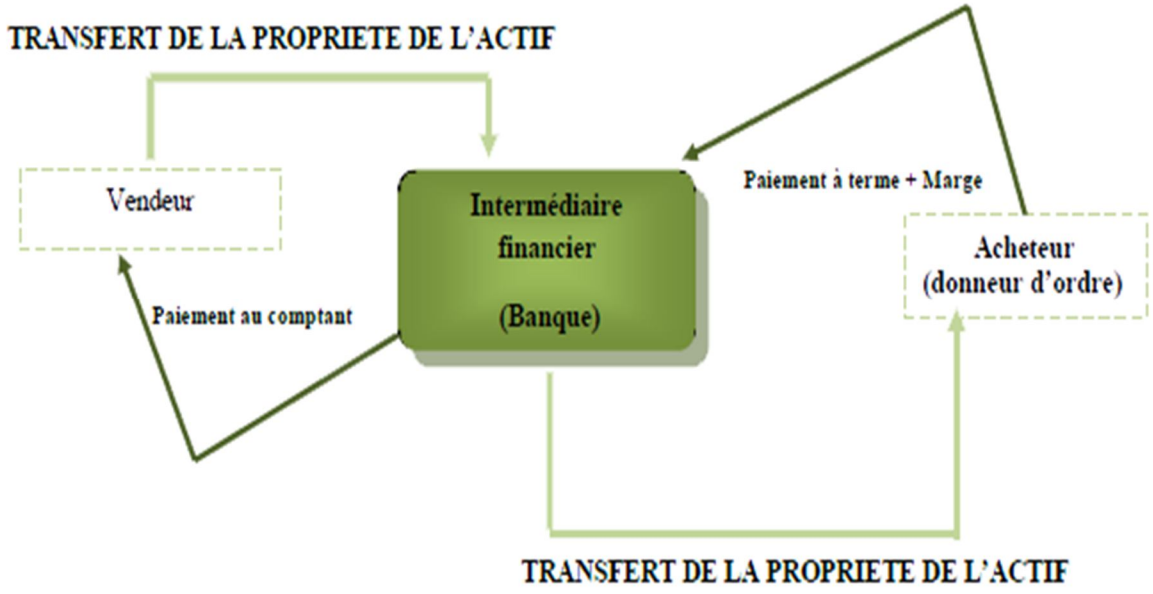
-Il est autorisé pour le client de remplacer la banque, en demandant le bien à acheter, et régler l'achat directement avec le fournisseur, et la banque se chargera de régler le paiement[8].

D'une manière générale, pour un contrat de *Mourabaha* licite et pour éviter toute assimilation à un prêt à intérêt, quelques précautions doivent être prises, telles que : la banque doit disposer du bien réellement avant de le revendre au client à un prix prédéterminé et non-variable, avec la possibilité d'appliquer des pénalités de retard, qui devront être réservées à un organisme caritatif, et sans pouvoir augmenter la marge bénéficiaire. Cependant, il est favorisé en droit islamique de modifier le calendrier de dette, en vertu de l'intéressement des

[1] Michel Ruimy, op.cit, p 112.
[2] Ibid.
[3] Kettani Malika, op.cit, p 114.
[4] Michel Ruimy, op.cit, p 111.
[5] Karich Imane, op.cit, p 55.
[6] Gueranger François, op.cit, p 104.
[7] Ibid, p 105.
[8] Ibid.

contractants à la bonne fin du projet[1]. Il est possible aussi pour la banque de prendre dans ce cadre des garanties sous forme d'hypothèque ou de gage sur une propriété du client, ou d'obtenir une caution d'une tierce personne[2].

Figure n° 23: Description du contrat « *Mourabaha* »



Source : East & West Real Estate Group, « *La finance islamique : comment ça marche?* »
http://www.eastawest.com/immobilier_finance_islamique.php

2.2.Vente as-salam

a)Présentation du contrat Vente as-salam

Le contrat Vente *as-salam* est un mode de financement islamique destiné au financement d'exploitation d'entreprise[3].

A la revanche du contrat *Mourabaha*, la banque dans le cadre de contrat Vente *as-salam* ne se présente pas en tant que vendeur d'un bien déterminé acheté à partir d'une commande par son client, mais comme acheteur d'un bien (une marchandise), avec le paiement au comptant de ce bien, qui sera livré à cette banque au futur par ce client[4].

[1] Gueranger François, op.cit, p 106.
[2] Ibid, p 107.
[3] Ibid, p 109.
[4] Michel Ruimy, op.cit, p 116.

Plus précisément, Vente *as-salam* ou *Bai as-salam* est « *la vente d'un bien dont la livraison se fera dans le futur alors que son paiement se fait au comptant* »[1].

Bien qu'il soit interdit principalement en *Islam* de vendre un bien inexistant au moment de la conclusion d'une transaction commerciale (*Bai al ma'adoum*) car elle contient le *gharar* , certaines transactions commerciales, en exception, ont été autorisées par le Prophète dans ce *hadith* : « *Quiconque pratique le bai as-salam, qu'il spécifie la marchandise pour un volume connu, pour un poids connu et pour un délai connu* »[2]. Donc la nature, le poids, le volume du bien (l'objet de contrat) doivent être clairement définis, et le prix doit être payé en totalité au comptant, avec la livraison du bien à une date et dans un lieu prédéterminés.

Ce type de vente est destiné principalement au financement des opérations liées aux produits agricoles ou aux manufacturiers. À l'époque du prophète(SBDL), ce financement a permis aux fermiers d'acheter les grains nécessaires pour produire les fruits[3].

b) Règles et description du contrat Vente as-salam

Pour que le contrat vente *as-salam* soit correct, les conditions suivantes sont indispensables :

-Le bien qui fait l'objet du contrat, le prix, le lieu, le délai de livraison, la quantité, la qualité, le volume du bien doivent être bien déterminés et acceptés par les parties contractantes, afin d'éviter toute confusion lors de la livraison à la date spécifiée.

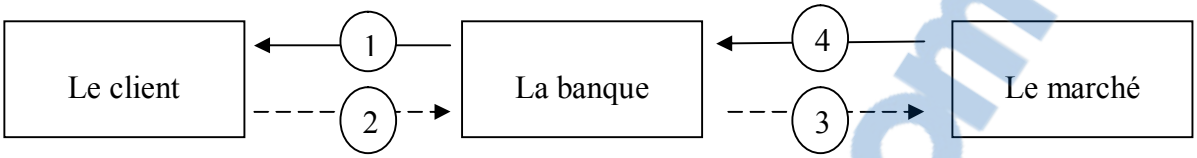
-Le bien doit être livré à la date convenue ; donc la probabilité de son existence au terme du contrat doit être assez élevée. Ce contrat ne peut s'effectuer sur un bien qui existe déjà[4].

-Le prix du bien doit être réglé à l'entreprise dés la conclusion du contrat[5].

-Le bien faisant l'objet de contrat vente *as-salam* doit être un produit industriel, agricole, ou un service, mais pas une monnaie ou un produit alimentaire[6].

[1] Karich Imane, op.cit, p 58.
[2] Michel Ruimy, ibid.
[3] Karich Imane, ibid, p 56.
[4] Ibid, p 59.
[5] Gueranger François, op.cit, p 111.
[6] Ibid.

Figure n° 24: Description du contrat vente *as-salam*



1-Le client vend le bien à la banque au comptant pour une livraison ultérieure.

2-Le client livre le bien à la date convenue.

3-La banque cède le bien sur le marché.

4-La banque vend le bien contre le prix d'acquisition plus une marge bénéficiaire.

2.3.L'Ijara

a)Présentation du contrat Ijara

Le contrat d'*Ijara* est connu aussi sous le nom « *Taajir* »[1]. L'*Ijara* se présente comme *« un contrat de location d'un bien comprenant une possibilité de transfert de la propriété de ce bien au profit du locataire »*[2].

Autrement dit, l'*Ijara* est un contrat islamique, qui correspond à la location d'un bien. Cette location ne désigne pas la vente du bien, mais la vente de l'usufruit du bien pendant une période déterminée[3]. Donc, le bien faisant l'objet de contrat reste propriété de l'agence de leasing (banque) jusqu'à la fin du contrat. En contrepartie, le client dispose du bien contre le paiement d'un loyer à des dates déterminées lors de la signature du contrat[4].

A la lecture des définitions données au contrat d'*Ijara*, nous constatons qu'il ressemble beaucoup au contrat de leasing classique. Cependant, il existe des règles spécifiques au contrat d'*Ijara* afin qu'il soit différent du contrat classique, qui sont :

-Dans le cadre d'un contrat de leasing classique, le locataire du bien doit payer une pénalité de retard, qui correspond à un pourcentage du montant total de crédit. En revanche, en finance islamique, il est strictement interdit de payer la pénalité, parce qu'elle est considérée comme

[1] Kettani Malika, op.cit, p 148.
[2] Gueranger François, op.cit, p 113.
[3] El Gamal Mahmoud Amine (2000),"A basic guide to contemporary islamic banking and finance", Rice University, p 13.
[4] Karich Imane, op.cit, p 57.

Rapport-Gratuit.com

un intérêt. Et en cas de retard, la banque peut appliquer une sanction, et doit la déterminer au début du contrat[1].

-Une autre différence existe dans ce contrat est que l'agence d'*Ijara* doit garder la propriété du bien au cours de la durée du contrat[2].

b) Règles et description du contrat Ijara

Pour que le contrat d'*Ijara* soit licite, les règles suivantes sont indispensables :

-Le bien faisant l'objet du contrat doit avoir l'usufruit. En effet, les biens qui n'ont pas d'usufruit ne peuvent pas être loués[3], tels que : la nourriture, l'essence.

-La banque doit acheter un bien déterminé (équipement ou immeuble), et le mettre à la disposition de son client sous forme de location. Donc, la banque conserve le titre de propriété du bien loué, et que seul l'usufruit du bien sera transmis au client.

-Le client s'engage à verser dans le compte bancaire des sommes monétaires périodiques afin de payer le coût d'acquisition du bien où il devient le propriétaire de ce bien[4].

-Le bien et la durée de location doivent être bien déterminés[5].

-Le loyer reçu par la banque doit être invariable, et concerne un bien existant déjà[6].

-Le contrat d'*Ijara* implique l'intervention de trois parties :[7]

- Le fournisseur du bien.
- La banque (appelée en arabe *Ajir* ou *Muajir*), achète le bien et devient le propriétaire par location pour une période déterminée.
- Le client (appelé en *arabe Mustajir*), c'est le locataire du bien.

-La banque ne touche en aucune manière l'argent avant la livraison du bien au client[8].

[1] Ibid.
[2] Ibid.
[3] Ibid, p 58.
[4] Kettani Malika, op.cit, p 149.
[5] Ibid.
[6] Ibid.
[7] Gueranger François, op.cit, p 113.
[8] Ibid, p 117.

-En cas d'une contrevenante par le client à une clause du contrat, la banque a le droit de prononcer la déchéance du contrat[1].

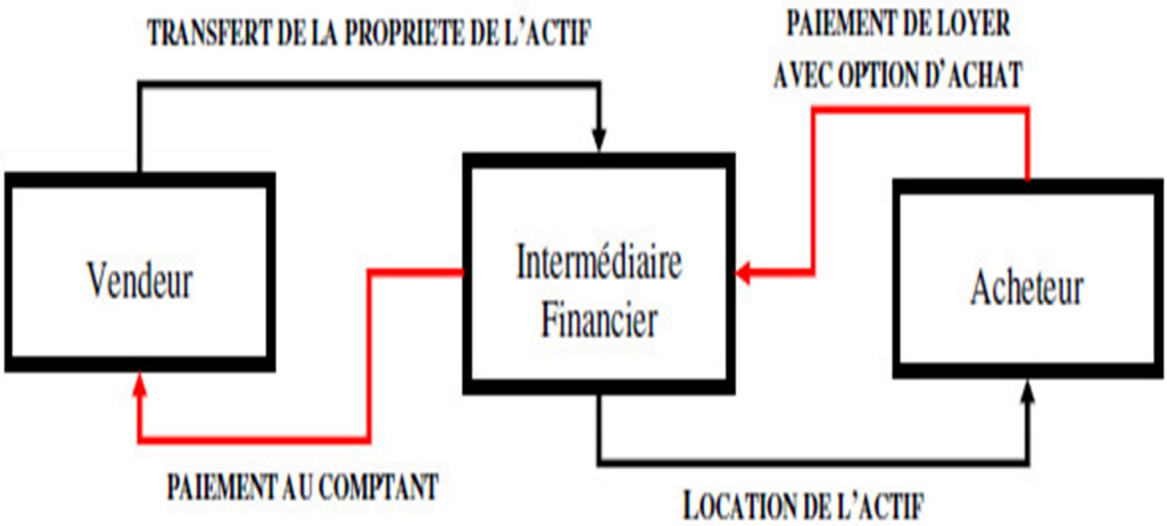
-En cas d'une rupture de contrat après une certaine période, le bien revient à la banque et la somme des loyers ne sera plus remboursée. En plus, la banque a le droit de demander une indemnité en cas de dommage causé au bien du fait d'une mauvaise utilisation par le client[2].

-Au terme du contrat d'*Ijara*, les options suivantes sont possibles :[3]

- Le client restitue le bien loué à la banque.
- Le client achète le bien(option d'achat mentionnée dans le contrat).
- Le client renouvelle le contrat pour une prorogation de location.

-Lorsque le contrat d'*Ijara* correspond à un bien caractérisé par une durée de location égale à sa durée de vie économique, la valeur résiduelle de ce bien sera soit faible et la banque pourra donner le bien comme un cadeau au client selon un contrat séparé, soit au contraire, elle sera élevée, et la banque n'acceptera pas de faire ce cadeau où elle aura la possibilité de vendre le bien, ou de conclure un nouveau contrat de location[4].

Figure n° 25: Description du contrat *d'Ijara*



Source : http://www.les-investissements.fr/isr/La-finance-islamique-definition-activites-et-instruments-article-1262.php

[1] Ibid.
[2] Ibid.
[3] Ibid, p 114.
[4] Ibid.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

2.4.Contrat d'Istisna'a

a)Présentation du contrat Istisna'a

L'*Istisna'a* se présente comme « *un contrat d'entreprise en vertu duquel une partie(« le moustani'i » : la banque) demande à une autre (« le sani'i » : l'entrepreneur) de lui fabriquer ou de lui construire un ouvrage moyennant une rémunération payable d'avance ou à terme ou de manière fractionnée selon un échéancier convenu entre les parties* »[1].

L'*Istisna'a* permet à la banque d'apporter son concours dans des travaux de construction ou d'aménagement d'ouvrages, d'équipement de production, de transport[2]. Ce contrat concerne aussi le financement des biens ne pouvant pas être réglés par les contrats d'Ijara, tels que : l'électricité, le gaz[3].

Le contrat d'*Istisna'a* ressemble en quelques points au contrat *Salam*. Par exemple, il existe une différence dans l'objet de ce contrat, qui est lié par la livraison d'une marchandise non finie[4]. Donc, l'entrepreneur perçoit les rémunérations monétaires au fur et à mesure de son avancement dans le travail[5].

b)Règles et description du contrat Istisna'a

Comme les autres contrats, l'*Istisna'a* s'organise selon certaines règles :

-Le bien faisant l'objet du contrat doit être bien déterminé (la taille, le type, la qualité).

-La date et le lieu de livraison du bien doivent être mentionnés clairement dans le contrat[6].

-Le bien doit être un bien manufacturable. Donc, les biens naturels sont exclus du contrat[7].

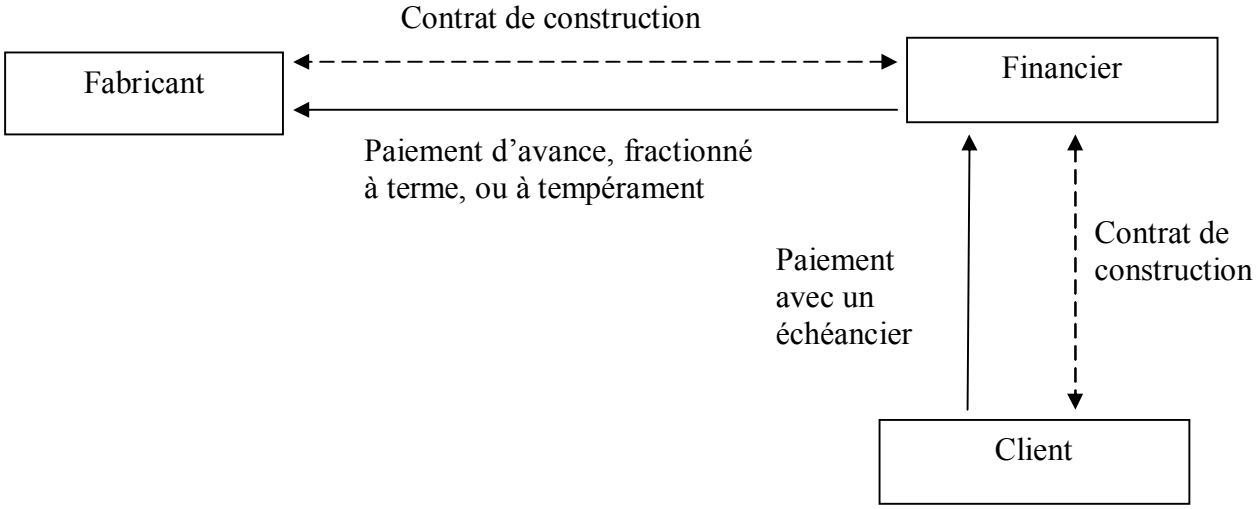
-Le client (acheteur final) a le droit d'annuler le contrat si le bien n'est pas conforme aux normes du contrat définies dès le début[8].

[1] Michel Ruimy, op.cit, p 120.
[2] Gueranger François, op.cit, p 122.
[3] Michel Ruimy, ibid.
[4] Ibid, p 119.
[5] Kariche Imane, op.cit, p 59.
[6] Ibid, p 60.
[7] Ibid.
[8] Gueranger François, ibid.

-Juridiquement, il n'existe aucune relation entre l'acheteur final (le client de la banque) et le fabricant. En effet, la banque est responsable à l'égard du fabricant et de l'acheteur[1].

-Le paiement du prix d'ouvrage fabriqué s'effectue d'avance ou à la fin de l'opération, ou bien encore par fractions au fur et à mesure de l'avancement du projet[2].

Figure n° 26 : Description du contrat « *Istisna'a* »



Source : Bulletin Officiel Des Impôts (2010), n°78, France, Août, p 4.

c) Risques du contrat Istisna'a

Dans le cadre du contrat d'*Istisna'a*, la banque supporte deux types de risques :[3]

-Le risque de crédit lié au client.

-Le risque d'exécution des travaux.

Afin de diminuer ces risques, la banque doit bien désigner son client et son agent de fabrication. Elle peut aussi demander des spécialistes indépendants pour contrôler les travaux[4].

3.Qard hassan

a)Présentation du contrat Qard hassan

L'origine du mot *Qard* est le mot arabe *Qirad*, qui signifie couper. Il est nommé *Qard* car il réduit une telle partie de propriété du préteur quand il donne un crédit à l'emprunteur.

[1] Ibid, p 123.
[2] « *Istisna'a* », http://fr.finacialism.com/istisnaa.html
[3] Michel Ruimy, op.cit, p 121.
[4] Gueranger François, op.cit, p 123.

Le mot *Hassan* provient du mot arabe *Ihssan*, qui signifie la bonté. Le mot *Hassan* vise à expliquer que l'opération de crédit ne peut être effectuée que si le prêteur donne le crédit sans attendre une contrepartie seulement l'aide de Dieu[1].

Le but de Qard hassan est de généraliser la fraternité dans la société (entre les pauvres et les riches). En effet, le Qard hassan aide les personnes qui ont un besoin de financement et n'ont pas une capacité de financement[2].

Autrement dit, Qard hassan est un prêt bancaire sans intérêt destiné à l'aide des personnes se trouvant dans des difficultés financières temporaires[3]. Aussi, Qard hassan peut se présenter comme un découvert pour soutenir une activité déjà financée dans le passé[4]. Ce type de crédit est appliqué par plusieurs banques islamiques mondiales, telles que : la banque islamique Jordanie, il est écrit dans son rapport annuel de 1996 : « *la banque accepte toute contribution de bienfaiteurs qui souhaiterait accorder des prêts sans intérêt par l'intermédiaire de la banque, à des fins particulières. Ces contributions sont déposés dans le Al Qard Hassan Fund* »[5].

b)Règles du contrat Qard Hassan

Le contrat Qard Hassan s'organise selon les règles suivantes :

-Le client reçoit le prêt bancaire à condition qu'il rembourse à une date prédéterminée, et sans aucune charge d'intérêt[6].

-La source de ce prêt est la *Zakat* (non pas les dépôts).

-Ce prêt est destiné seulement aux personnes se trouvant dans une mauvaise situation temporairement (décès, mariage, étudiant,…)[7].

-Ce prêt peut être utilisé comme complément d'un contrat. Par exemple, la banque peut octroyer ce prêt à une entreprise cliente(qui a déjà signé un autre contrat de financement avec

[1] http://myviewpoint2u.blogspot.fr
[2] Omer Bin Thabet, « Qard al-hassan »,The Global University in Islamic Finance, p 1.
[3] Karich Imane, op.cit, p 61.
[4]Atelier d'écriture sur la micro finance au Sénégal (2012), « Les produits financiers islamiques :contribution à la diversification du paysage de la micro finance au Sénégal »,Programme d'appui à la micro finance (PAMIF 1), Consortium pour la recherche économique et sociale (CRES), p 17.
[5] Karich Imane, ibid.
[6] Michel Ruimy, op.cit, p 130.
[7] Ibid.

cette banque) qui a des difficultés financières, ce qui permet d'une part à l'entreprise de se relancer et continuer son travail, et d'autre part à la banque de sauvegarder ses intérêts[1].

-La banque a le droit d'exiger au client le paiement des frais administratifs, à condition que la somme de ces frais ne corresponde pas à un pourcentage du montant total du prêt[2].

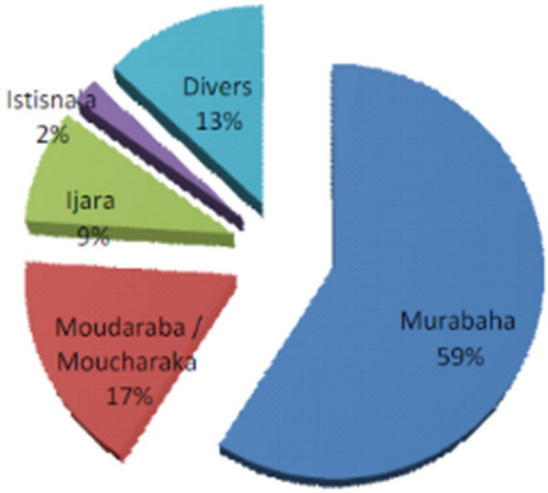
4.Répartition des produits financiers islamiques dans le monde

Les paragraphes précédents ont donné des explications bien détaillées sur les différents modes de financement islamiques utilisés actuellement par les banques islamiques.

A l'intérieur de ces modes, il apparait que la *Mourabaha* est le produit le plus utilisé. Suivit, par l'ijara. Tandis que, la *Moudaraba* et la *Moucharaka* ne représentent qu'une partie minimale[3].

La figure et le tableau ci-après représentent la répartition des produits financiers islamiques dans le monde :

Figure n° 27: Répartition des produits financiers islamiques dans le monde



Source : Association d'économie financière (2005), *« Rapport moral sur l'argent dans le monde ».*

[1] Ibid.
[2] Ibid.
[3]Saeed Abdullah (1996),"*Islamic banking and interest : a study of prohibition of riba and its cotemporary interpretation*",Leiden:E.J.Brill, pp. 6-95.
-Rajech Aggarwa, Tariq Yusuf (2002), "Islamic banks and investment financing», *Journal of money, Credit and banking*, 32 (1), p 106.
-Frank Vogel, Samuel Hayes (1998),"*Islamic law and finance : religion, risk and return*", The Hague: Kluwer Law International, p 7.

Tableau n° 4 : Distribution des financements offerts par les banques islamiques (moyenne de 1994 à 1996)

Institution	Financement total(Millions US$)	Mourabaha	Moucharaka	Moudaraba	Leasing	Autres modes	Totale
Banque Islamique Al-baraka	199	82	7	6	2	3	100
Banque Islamique du Bahreïn	320	93	5	2	0	1	100
Faysal Islamique du Bangladesh	945	69	9	6	11	5	100
Banque Islamique de Dubaï	1300	88	1	6	0	6	100
Faysal Islamic Bank, Egypte	1364	73	13	11	3	0	100
Banque Islamique de Jordanie	574	62	4	0	5	30	100
Kuwait Finance House	2454	45	20	11	1	23	100

Source : Munawar Iqbal et all (1998), « Challenges facing islamic banking », *Papier périodique n°2*, Institut islamique pour la recherche et la formation, Banque islamique de développement.

Conclusion

Dans ce premier chapitre, nous avons tenté de comprendre l'origine, la signification, les principes, et les outils de la finance islamique.

La finance islamique est fondée sur des principes strictement religieux qui se conforment à la loi islamique « La *chari'a* ». Cette finance est totalement différente de la finance conventionnelle, elle exclut les intérêts bancaires, la spéculation, l'investissement dans des actifs intangibles, et exige le partage des pertes et profits entre le créancier et le débiteur. En contrepartie, elle propose une gamme de mode de financement participatif, ou par dette, ou gratuitement.

Chapitre 2 :

Le concept des « parties prenantes »

Chapitre 2 : Le concept des «parties prenantes »

Introduction

Depuis la publication de l'ouvrage de Freeman en 1984, la théorie des parties prenantes (stakeholder theory) a fait l'objet de nombreuses recherches en management. Cette théorie analyse les relations existantes entre l'entreprise et son environnement. Le concept de Stakeholder a été utilisé en première étape dans le domaine de management stratégique (Freeman, 1984). Ensuite, dans les recherches destinées à la gouvernance des entreprises (Charreaux & Desbrières, 1998). Il est également devenu une référence théorique importante dans le domaine d'éthique et de la responsabilité sociale de l'entreprise. En plus, il est introduit dans la gestion des ressources humaines et surtout dans l'analyse de son influence sur la performance organisationnelle[1].

Dans ce chapitre, nous visons à expliquer le concept des « parties prenantes ».Nous verrons alors à travers ce chapitre deux sections : la première nous présentera la signification et la justification de l'existence du concept « parties prenantes », l'analyse et la classification des parties prenantes. La deuxième nous présentera l'historique, les aspects, la classification des différents courants de la théorie des parties prenantes, son champ d'application et ses approches.

Section1 : Définition des parties prenantes

1.Signification du concept « parties prenantes »

Le terme « partie prenante » est la traduction souvent utilisée du terme anglais « *stakeholder* », qui vient du mot « *stakeholding* ». Selon le dictionnaire Oxford le terme « *stakeholding* » apparait pour la première fois en 1708 sous le sens de « pari » ou « intérêt »[2].

Au cours de plusieurs années, de nombreux chercheurs ont donné différentes définitions au concept partie prenante , tels que :

[1]Pascal Gond Jean, Mercier Samuel (2005), « La théorie des parties prenantes », FARGO-Centre de recherche en finance, architecture et gouvernances des organisations, France, p 2.
[2]Pascal Gond Jean, Mercier Samuel, « Les théories des parties prenantes :une synthèse critiques de la littérature », p 6, Disponible sur le lien : http://pfleurance.hautetfort.com/list/seminaire-4-manager-dans-la-contingence/454967530.pdf

Rapport-Gratuit.com

- Rhenman et Stymne (1965)[1] « *groupe qui dépend de l'entreprise pour réaliser ses buts propres et dont cette dernière dépend pour assurer son existence »*[2].

-Sturdivant (1971)[3] « *individus qui sont affectés par les politiques et pratiques de l'entreprise et qui considèrent avoir un intérêt dans son activité* »[4].

-Mitroff (1983)[5] « *groupes d'intérêt , parties, acteurs, prétendant et institutions (internes qu'externes) qui exercent une influence sur l'entreprise. Parties qui affectent ou sont affectées par les actions de comportements et politiques de l'entreprise* »[6].

-Freeman (1984)[7] *« individu ou groupe d'individus qui peut affecter ou être affecté par la réalisation des objectifs organisationnels* »[8].

-Savage et all (1991)[9] « *...ont un intérêt dans les actions de l'organisation et...ont la capacité de les influencer* »[10].

-Hille et Jones (1992)[11] «*les participants possédant un droit légitime sur l'entreprise* ».

-Evan et Freeman (1993)[12] « *groupes qui un intérêt ou un droit sur l'entreprise* »[13].

-Clarkson (1995)[14] « *personnes ou groupes qui ont, ou revendiquent, une part de propriété, des droits ou des intérêts dans l'entreprise et dans ses activités* »[15].

-Mitchell, Agle et Wood (1997)[1] « *possèdent au moins un de ces trois attributs : le pouvoir, la légitimité et l'urgence* »[2].

---

[1]Carroll. A. B , J.NASI (1997), "Understanding Stakeholder Thinking: Themes from a Finnish Conference", Busines Ethics : *A European Review*, p 50.
[2] Pascal Gond Jean, Mercier Samuel, « Les théories des parties prenantes :une synthèse critiques de la littérature »,op.cit, p 5.
[3]Sturdivant. F. D (1979), "Executives and Activists : Test of Stakeholder Theory", *California Management Review*, Vol 22, n°1, p 54.
[4] Pascal Gond Jean, Mercier Samuel, ibid.
[5] Mitroff (1983), op.cit, p 4.
[6] Pascal Gond Jean, Mercier Samuel, ibid, p 6.
[7] Freeman. R.E (1984),"*Strategic Management :A stakeholder Approach*", Pitman, Boston, p 46.
[8] Pascal Gond Jean, Mercier Samuel, ibid, p 6.
[9]Savage. G.T, Nix. T. M., Whitehead. C. J, Blair. J. D (1991), op. cit.
[10] Pascal Gond Jean, Mercier Samuel, ibid, p 6.
[11] Hill. C.W. L, T. M. Jones (1992),"Stakeholder Agency - Theory", *Journal of Management Studies*, 29 (2), p 133.
[12]Evan .W. M, Freeman. R. E (1993), op.cit, p 392.
[13] Pascal Gond Jean, Mercier Samuel, ibid, p 6.
[14]Clarkson. M. B (1995), "A Stakeholder Framework for Analyzing and Evaluating Corporate Social Performance", *Academy of Management Review*, 20 (1), p 106.
[15] Pascal Gond Jean, Mercier Samuel, ibid, p 6.

-Charreaux et Desbrières (1998)[3] « *agent dont l'utilité est affectée par les décisions de la firme* »[4].

- Kochan et Rubinstein (2000)[5] « *...apportent des ressources critiques, placent quelque chose de valeur en jeu et ont suffisamment de pouvoir pour affecter la performance de l'entreprise* »[6].

-Post, Preston et Sachs (2002)[7] « *individus et éléments constitutifs qui contribuent de façon volontaire ou non à la capacité de la firme à créer de la valeur et à ses activités et qui en sont les principaux bénéficiaires et/ou en supportent les risques* »[8].

L'Analyse des définitions citées précédemment, nous montre une diversification auprès des chercheurs sur le sens du concept « partie prenante », cela revient à la différentiation de leurs pensés économiques, et leurs périodes historiques d'existence. La définition qui peut résumer ces explications au terme « partie prenante » est la suivante :

Les parties prenantes de l'entreprise sont les groupes externes et internes, qui peuvent affecter ou être affectés par le travail de l'entreprise. Autrement dit, les parties prenantes de l'entreprise sont les groupes qui participent à sa vie économique (dirigeants, clients, employés, actionnaires, fournisseurs), et qui contrôlent ou observent l'entreprise (syndicats, organisation non-gouvernementale…). Par exemple, les parties prenantes d'une politique forestière sont toutes les personnes ou organisations, qui doivent être impliquées dans l'élaboration et la mise en place de la politique forestière, tels que : les personnes vivantes à l'intérieur ou à proximité des forêts, les personnes vivantes à distance mais qui utilisent les forêts, les agents forestiers, les autorités locales, les responsables des compagnies de bois, les ONG nationales et internationales, les consommateurs,…[9].

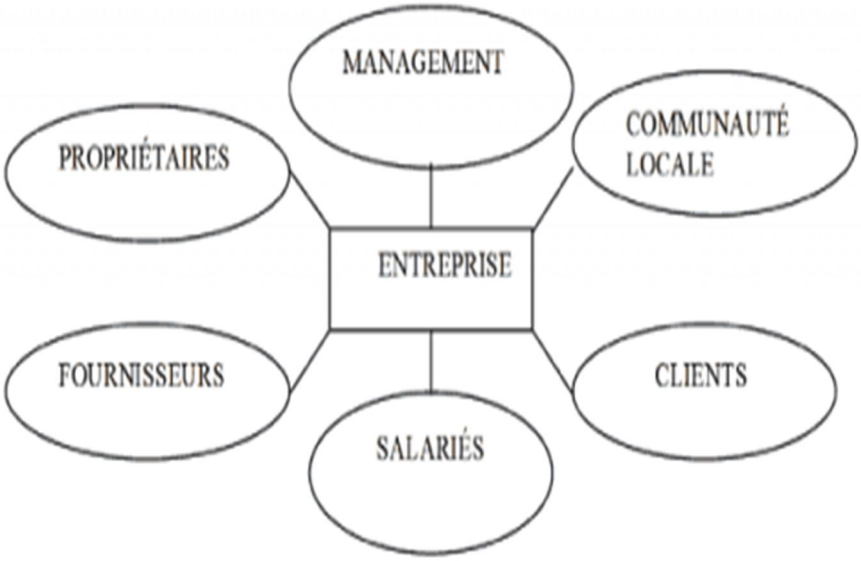
---

[1]Mitchell. R.K, Agle. B. R, Wood. D. J (1997), "Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience : Defining the Principle of Who and What Really Counts", *AMR*, Vol 22, n°4.
[2]Pascal Gond Jean, Mercier Samuel, « Les théories des parties prenantes :une synthèse critiques de la littérature », op.cit,p 6.
[3]Charreaux. G, Desbrières (1998), « Gouvernance des entreprises :valeur partenariale contre valeur actionnariale », *Finance Contrôle Stratégie*, 1(2), p 58.
[4] Pascal Gond Jean, Mercier Samuel, ibid, p 6.
[5]Kochan. T. A, Rubinstein. S. A (2000),"Towards a Stakeholder Theory of the Firm : The Saturn Partnership*", Organization Science*,11(4), p 373.
[6] Pascal Gond Jean, Mercier Samuel, ibid, p 6.
[7]Post. J. E, Preston. L. E, Sachs. S (2002), "*Managing the Extended Enterprise : the New Stakeholder View", California Management Review*, Vol 45, n°1, p 8.
[8] Pascal Gond Jean, Mercier Samuel, ibid, p 6.
[9]James Mayers (2005), « Analyse du pouvoir des parties prenantes », International Institute for Environnement and Developement, p 4.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

La figure suivante illustre les parties prenantes d'une entreprise :

Figure n°28: les parties prenantes d'une entreprise



Source : adapté de Evan et Freeman (1983).

Selon les auteurs, il existe quatre typologies des parties prenantes d'une organisation :

1.1.Les parties prenantes internes, externes, et intermédiaires[1]

Par exemple dans un hôpital :

➢Les parties prenantes internes sont les personnes qui travaillent seulement dans les limites de l'hôpital. Elles sont : les administrateurs, les infirmières, le personnel de service alimentaire (les cuisiniers, les serveurs,…), et les femmes de ménage.

➢Les parties prenantes externes : sont classées en trois catégories selon leurs relations avec l'hôpital :

-Les fournisseurs des intrants à l'hôpital, les patients, les fournisseurs d'équipement et matériel.

-Les concurrents de l'hôpital.

-Les parties ayant des intérêts particuliers dans le travail de l'hôpital, telles que : la chambre de commerce, les organisations de développement social et économique.

➢Les parties prenantes intermédiaires : sont les personnes qui travaillent à l'intérieur et à l'extérieur de l'hôpital, par exemple : les médecins, le conseil d'administration.

[1] Jim Riley (2012), « Stakeholders-Introduction », 23 September, http://www.tutor2u.net/blog/index.php

1.2.Les parties prenantes internes et externes [1]

Par exemple dans une entreprise économique :

➢Les parties prenantes internes sont :

-Les dirigeants

Le dirigeant est « *celui qui détient le pouvoir formel dans une organisation* »[2], ou toute personne qui dirige et détient une autorité [3].

Le dirigeant se trouve au sommet de la hiérarchie de l'entreprise. Il contribue à l'activité de l'entreprise par sa capacité de direction et de gestion. En contrepartie, il attend de l'entreprise des rémunérations financières considérables (bénéfices sur des actions, ou des salaires).

-Les actionnaires

Un actionnaire est une « *personne physique ou morale qui possède un ou des titres de propriété représentatifs d'une partie du capital d'une entreprise*»[4].

Donc, les actionnaires sont des personnes qui détiennent des actions (individus ou des investisseurs institutionnels) dans une société. Ils tentent à maximiser les profits et trouver des nouveaux dividendes.

-Les salariés

Un salarié ou un employé est une « *personne qui occupe un emploi sous les ordres de quelqu'un* »[5]. D'une façon plus large, un salarié est une personne « *qui n'a aucune responsabilité d'encadrement ou de direction et travaillant dans certains secteurs d'activités : administration, commerce, service,…* »[6].

Les salariés contribuent à l'activité de l'entreprise par leur force de travail dans la production ou l'organisation, la vente, ainsi que par leur force de proposition pour améliorer le travail de l'entreprise. En contrepartie, ces deux forces de travail et de proposition peuvent devenir une force d'opposition lorsque les salariés sont insatisfaits, et organisent des syndicats pour demander l'amélioration des conditions de travail, l'augmentation des salaires,…etc.[7]

➢Les parties prenantes externes sont :

---

[1] « *Parties prenantes, contre-pouvoirs et gouvernance de l'entreprise* », p 1.
[2] Dictionnaire Jobintree, http://www.jobintree.com/dictionnaire/définition-dirigeant-184.html
[3] Dictionnaire Reverso, http://dictionnaire.reverso.net/français-synonymes/dirigeant
[4] Trader Finance, http://www.trader-finance.fr/lexique-finance/definition-lettre-A/actionnaire.html
[5] CNRTL, http://www.cnrtl.fr/definition-employé
[6] Dictionnaire Reverso, http://dictionnaire.reverso.net/francais-definition/employ%C3%A9e%20de%20m%C3%A9nage
[7] « *Les parties prenantes de l'entreprise* », Cours de PFEG, http://www.maxicours.com/se/fiche/pfeg/

Les parties prenantes externes sont les parties situées dans l'environnement de l'entreprise. Chacune de ces parties peut influencer le travail de l'entreprise ou être influencée par cette entreprise. Parmi ces parties, nous citons :

-*Les clients*

Les clients s'intéressent aux : prix, qualité de produit, et service de vente,…etc.

-*Les fournisseurs*

Un fournisseur est « *une personne qui fournit des marchandises de façon habituelle* »[1]. D'une façon plus large, le fournisseur est « *une personne ou une entreprise qui soit fabrique, transforme, emballe, ou installe des produits contrôlés, soit exerce des activités d'importation ou de vente de ces produits* »[2].

Les fournisseurs s'intéressent au prix et au volume de vente, et à la solvabilité de l'entreprise.

-*Les banques*

Les banques assurent le financement de l'activité de l'entreprise, et attendent le remboursement des crédits, et la création de nouveaux capitaux pour l'épargne par cette entreprise.

-*Les collectivités locales*

Les collectivités locales attendent de l'entreprise le paiement des impôts, des taxes, et la création des postes d'emploi.

-*Les associations et organisations non-gouvernementales*

Elles ont différentes attentes, telles que : la protection des intérêts de consommateurs, le respect des critères sociaux et environnementaux.

1.3.Les parties prenantes primaires et secondaires[3]

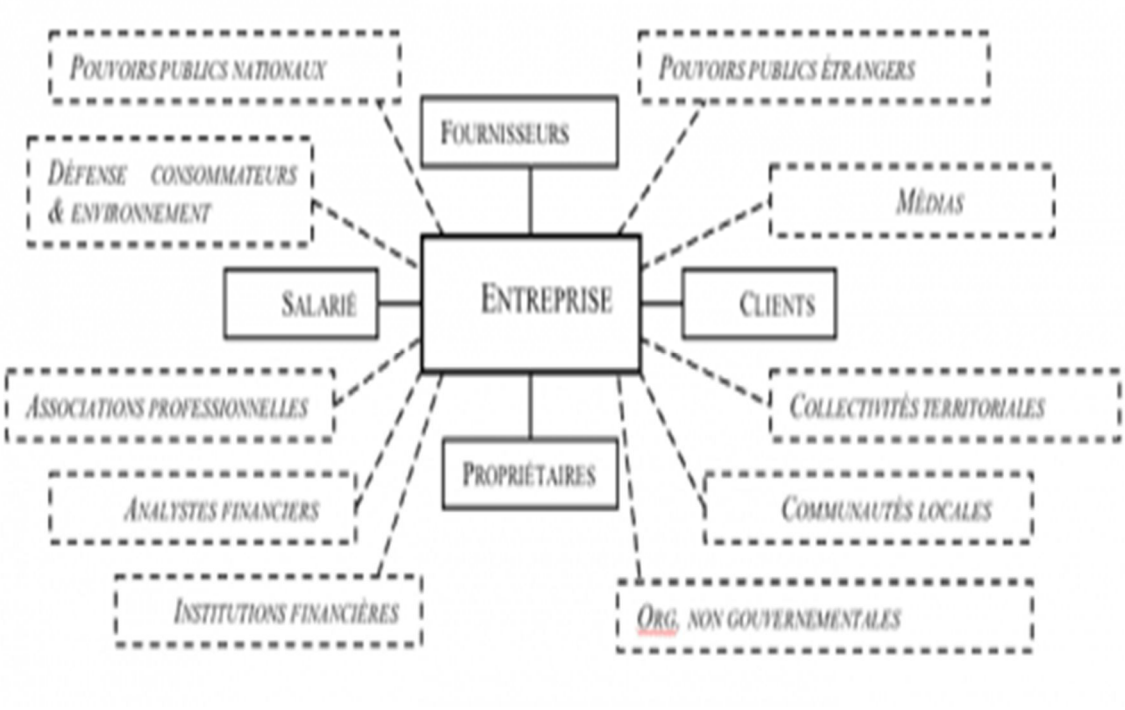
➢Les parties prenantes primaires affectent directement la production de l'entreprise, et ont un contrat explicite avec l'entreprise.

➢Les parties prenantes secondaires ont un contrat implicite, ou plutôt moral avec l'entreprise.

[1] http://www.linternaute.com/dictionnaire/fr/definition/fournisseur
[2] http://fr.wikipedia.org/wiki/Fournisseur
[3] Ibid.

La figure suivante donne un exemple sur les parties prenantes primaires et secondaires de l'entreprise :

Figure n°29: Les parties prenantes primaires et secondaires de l'entreprise



Source : Didier Gazal (2011), « *RSE et théorie des parties prenantes :les impasses du contrat* », *Revue de la régulation*, http://regulation.revues.org/9173

1.4.Les parties prenantes volontaires et involontaires[1]

- Les parties prenantes volontaires acceptent par un contrat de supporter les risques.
- Les parties prenantes involontaires supportent involontairement les risques.

2.Les justifications de l'existence du concept « parties prenantes »[2]

La légitimité et le pouvoir constituent les deux justifications principales de l'existence de la théorie des parties prenantes[3].

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

[1] Ibid.
[2]Samuel Mercier, Jean Pascal Gond (2005), op.cit, p 3.
[3]Andriof. J, Waddock. S (2002), « *Unfolding stakeholder engagement* », in Andriof. J, Waddock. S, Husted. B, Rahman. S, " *Unfolding stakeholder thinking:theory,responsibility and engagement"*, Sheffield, Greenleaf, pp. 30-33.

2.1.La légitimité des stakeholder

Selon Dimaggio et Powell (1983)[1], La légitimité désigne dans le cadre de son sens stratégique et sociologique « *l'adaptation culturelle aux attentes de la société au sein de laquelle agit l'entreprise et de processus de mise en conformité avec les pratiques considérées comme légitimes au sein du champ organisationnel où se situe l'entreprise*[2]» .

Dans ce cadre, le concept « Stakeholder » trouve de nombreuses justifications et fondements dans les recherches néo-institutionnalistes qui impliquent pour une organisation de se plier aux pressions normatives externes et exigent l'intégration des stakeholder.

2.2.Les relations de pouvoir avec les Stakeholder

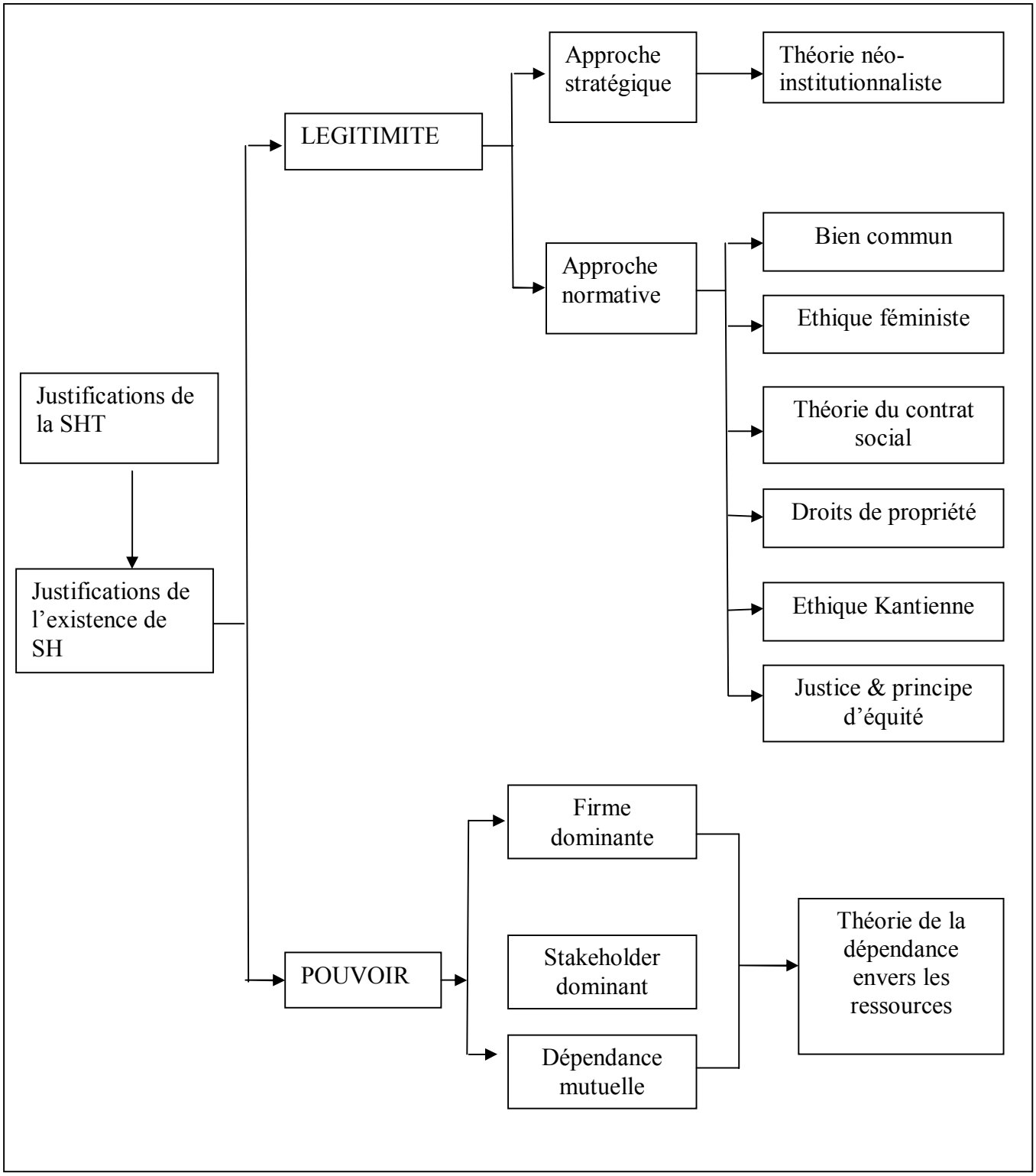
L'existence des Stakeholder se justifie par l'existence des relations de pouvoir, et par une interdépendance entre l'entreprise et les groupes des stakeholder qui constituent son environnement[3].

Dans ce cadre, la théorie de la dépendance envers les ressources[4] présente un ancrage théorique incontournable.

La figure suivante résume les justifications théoriques de l'existence du concept « parties prenantes ».

[1] Dimaggio. P . J, Powell W. W (1983), "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields", *American Sociological Review*, pp. 147-160.
[2]Samuel Mercier, Jean Pascal Gond (2005), ibid.
[3]Andriof. J, Waddock, ibid.
[4] Pfeffer. J, Salancik. G. R(1978),"*The External Control of Organizations*", A Resource Dependence Perspective, New York.

***Figure n°* 30** : Les justifications théoriques de l'existence du concept « parties prenantes »



Source : Gond Jean Pascal et Mercier Samuel, op.cit, p 4 (adapté de Andriof et Waddock (2002), op.cit, p 32, Phillips et all (2003), op.cit, p 482).

3.Interaction entre les parties prenantes

Tim Rowley[1] analyse les relations et les liens entre les parties prenantes par le biais du concept « réseau social », qui suggère que « *la densité du réseau de parties prenantes ainsi que la position centrale occupée par l'entreprise dans ce réseau influencent le degré de résistance aux revendications des parties prenantes* ».

Selon Tim Rowley, le nombre des parties prenantes important facilite la distribution volontaire de normes, et d'information. En plus, le bon positionnement de l'entreprise entre les parties prenantes facilite le contrôle et la distribution de l'information des parties prenantes.

Selon Tim Rowley, les interactions entre les parties prenantes sont multiples, et se représentent selon un réseau social « network social ».

4.Analyse des parties prenantes [2]

L'analyse des parties prenantes permet de comprendre le système social par la détermination de ces principales parties prenantes et l'évaluation de leurs intérêts dans un contexte déterminé, par exemple : l'analyse des parties prenantes dans le domaine des régimes fonciers vise à déterminer les objectifs et les intérêts des parties prenantes et à identifier les conflits fonciers. Cette analyse comprend un ensemble d'outils et méthodes qui permettent de décrire les parties prenantes (leurs caractéristiques, leurs interdépendances, leurs intérêts).

D'une façon générale, l'analyse des parties prenantes permet à :

-Déterminer les groupes des parties prenantes concernées.

-Comprendre le comportement des parties prenantes concernées et analyser les coalitions aléatoires entre elles.

-Estimer le niveau de participation de chaque groupe de parties prenantes.

[1]Tim Rowley cité dans Callens Isabelle (2000), « *Les déterminants de la réponse environnementale des entreprises : des théories de la firme à la validation empirique* », Edition CIACO, Nouvelle série n°358, p 332.
[2]« *chapitre 2 : parties prenantes et relations de pouvoir* », pp. 51-54.
ftp://ftp.fao.org/docrep../FAO/010/a0557f/a0557f03.pdf

Par exemple ; le domaine des régimes fonciers comprend des parties prenantes ayant des intérêts dans un fonds et dans des ressources naturelles liées par ce fonds. Plus précisément, dans un conflit foncier, les parties prenantes concernées sont les propriétaires et les usagers des terres, et même les personnes influencées par le conflit (usagers, autorités et organismes publics).

La description des parties prenantes doit prendre en considération leur niveau d'influence, leur pouvoir dans la société et dans le conflit en question, en plus elle doit prendre en considération des caractéristiques spécifiques, tels que : le sexe, l'âge, le rôle social,…etc. Ainsi, elle doit tenir en compte les éléments essentiels suivants :

-Acteurs principaux

Dans l'analyse des parties prenantes, l'étape de détermination des principaux acteurs est la plus importante. Le médiateur doit prendre en considération tous les acteurs principaux, mais en cas où il existe des groupes non organisés ou marginalisés qui ne peuvent pas participer à l'opération de règlement de conflit, le médiateur doit poser les questions spécifiques suivantes :

Quelles sont les parties prenantes intéressées ? Quel est leur réseau social ? Quelles sont leurs positions dans le réseau social ? Les parties prenantes mentionnées dans cette analyse sont-elles les seuls acteurs dans le conflit ?...etc.

-Participation au conflit

La participation des groupes de parties prenantes au conflit peut être directe dans le cas où leurs intérêts sont considérés comme une partie de l'objet du conflit et dans le cas où ils participent activement. Cette participation peut être indirectement dans le cas où les groupes de parties prenantes sont influencés par les changements et les décisions prises mais n'ont pas la possibilité d'agir pour changer ces décisions.

Il est très important de déterminer les raisons qui impliquent la participation des parties prenantes, ce qui permet à évaluer l'intensité de conflit.

Rapport-Gratuit.com

Cette intensité de conflit sera élevée si le nombre des parties prenantes participées directement est très important. Dans ce cas, les questions suivantes doivent être posées par le médiateur :

Les parties prenantes ont-elles participé directement ? Les groupes des parties sont-ils influencés par le conflit ou par son règlement seulement ? Ont-elles un intérêt dans le règlement du conflit ?.

-Diversités culturelles et autres

Le médiateur doit relever et déterminer les diversités culturelles ou autres critères permettant d'apparaitre des problèmes lors de la médiation. Le médiateur doit poser les questions suivantes :

Quelles sont les différences culturelles qui existent entre les parties prenantes ? Les différences culturelles sont-elles liées au capital social ?...etc.

-Traits communs et contribution potentielle

Il est essentiel pour un médiateur de découvrir les éléments de différentiation ou de désaccord, ainsi que les éléments de cohérence entre les parties prenantes. Dans ce cas, le médiateur doit s'intéresser aux questions suivantes :

Quels sont les points communs dans les éléments culturels des parties prenantes ? Quels sont les points communs entre leurs moyens d'existence ?

-Facteurs de discrimination

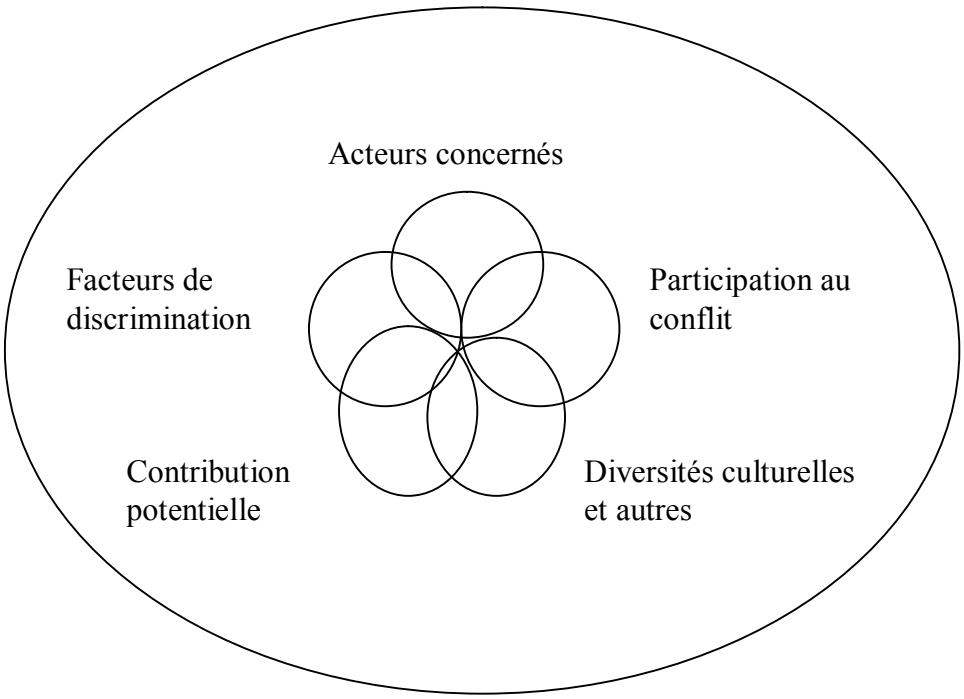
Les facteurs de discrimination ou plutôt de séparation entre les parties prenantes sont les facteurs culturels et structurels qui affectent indirectement le processus de gestion en embarrassant la participation de certains groupes de parties prenantes.

Dans ce cas, le rôle de médiateur exige pour lui de commander la violence culturelle et structurelle. En effet, la possibilité de réussir à écarter cette violence est d'autant plus élevée que le processus de médiation est efficace et important. Le médiateur doit poser les questions suivantes :

Quels sont les éléments agissants indirectement sur le processus de gestion ? Quels sont les groupes de parties prenantes exclus du fait social de l'organisation ?.

La figure suivante illustre les différents points essentiels à examiner lors de l'analyse des parties prenantes

Figure n° 31: Analyse des parties prenantes (points essentiels)



Source : « *chapitre 2 : parties prenantes et relations de pouvoir* », op.cit, p 52.

Dans le cadre d'un projet, l'analyse des parties prenantes se définit comme « *une méthodologie d'identification et d'analyse des parties prenantes clés…et de planification pour leur participation* ». Donc, cette analyse sert à identifier les groupes de parties prenantes et à déterminer la façon, le degré de participation, et les intérêts de chaque partie prenante. En général, cette analyse est structurée selon quatre étapes :[1]

➢1ère étape : « *Identification des parties prenantes* »

L'identification des groupes de parties prenantes est la première étape dans une analyse des parties prenantes d'un projet. Dans cette étape, les principales questions à poser sont :

[1]Banque africaine de développement (2001), « Manuel de consultation et de participation des parties prenantes aux opérations de la BAD », pp. 36-39.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

-Quelles sont les parties bénéficiaires du projet?.

-Quelles sont les parties pouvant être touchées négativement du projet ?.

-Quelles sont les principaux opposants et soutenants du projet ?.

-Quelles sont les parties chargées de réaliser les activités planifiées dans le projet ?.

Cette étape demande une attention particulière pour s'assurer qu'aucun groupe de parties prenantes n'est exclu.

➢2ème étape : « *Analyse des intérêts des parties prenantes et des impacts du projet* »

Après l'identification des groupes de parties prenantes, une analyse de leurs intérêts se fait à travers les questions principales suivantes :

- De quelle façon, les parties prenantes perçoivent les problèmes actuels et les solutions présentées ?.

- Quelles sont les attentes des groupes de parties prenantes ?.

- Est-ce que tous les groupes de parties prenantes sont prêts à supporter les pertes ou les bénéfices du projet ?.

- Comment les groupes de parties prenantes peuvent-ils entrer en relation ?.

- Quels sont les points de divergence et convergence entre les intérêts et les attentes des différents groupes de parties prenantes ?.

Dans cette étape, la banque peut organiser un atelier ou une journée d'étude pour que les parties prenantes puissent répondre à ces questions.

➢3ème étape : « *Donner la priorité aux parties prenantes* »

La deuxième étape d'analyse des intérêts des différents groupes de parties prenantes et des impacts du projet permet à déterminer et classer les groupes de parties prenantes selon leur importance et leur priorité. Donc, les questions fondamentales à poser sont :

- Quels sont les bénéficiaires prioritaires du projet ?.

- Quels sont les groupes de parties prenantes les plus influencés sur le projet ?.

➢4ème étape : « *Planification de l'action des parties prenantes* »

La phase finale d'une analyse des parties prenantes consiste à déterminer et développer un plan d'action qui trace et présente les activités de chaque groupe de parties prenantes. Certains groupes de parties prenantes auront des activités actives à réaliser. Tandis que, d'autre seront seulement impliqués à certains moments de planification et d'exécution.

Le meilleur plan d'action est le plan élaboré en coordination directe avec les parties prenantes les plus concernées.

1.Classification des parties prenantes

La classification des parties prenantes se fait selon deux visions : la vision « éthique », et la vision « gestionnaire »[1] .

La vision éthique ne fait aucune hiérarchisation entre les parties prenantes. En contrepartie, la vision gestionnaire donne une hiérarchisation des parties prenantes basée sur des réalités opérationnelles.

5.1.Classification de Clarkson Max (1995)[2]

Max Clarkson utilise deux termes : « parties prenantes primaires », et « parties prenantes secondaires ».

Les parties prenantes primaires regroupent les actionnaires, les investisseurs, les employés, les clients, les fournisseurs, les autorités publiques qui installent les infrastructures et les cadres légaux dans lesquels l'entreprise travaille et s'évolue. L'entreprise est indépendante de ces parties prenantes primaires.

Les parties prenantes secondaires sont « *celles qui influencent ou affectent, qui sont influencées ou affectées par l'entreprise, mais qui n'ont pas de transactions avec l'entreprise et ne sont pas essentielles pour sa survie* »[3]. Elles sont appelées aussi les parties prenantes involontaires. L'entreprise n'est pas condamnée ou dépendante par ces parties prenantes involontaires, mais elle peut être influencée par ces parties.

[1]Bazain Danien, Ballet Jérôme (2004), « Prendre au sérieux les enjeux environnementaux : l'ambigüité de l'approche des parties prenantes »,Vertigo, *La revue électronique en sciences de l'environnement [En ligne],* Volume 5, Numéro 2 , Montréal.
[2]Clarkson Max (1995), *«* A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social responsibility », *Academy of Management Review*, Vol 20 ,n°1, pp. 92-112.
[3]Amandine Perrinjaquet et all (2008), « Gérer les responsabilités sociales des entreprises envers leurs parties prenantes », Revue économique et sociale, Mars, p 6.

5.2.Classification de Mitchell Ronald, Agle Bradley, Wood Donna (1997)[1]

Cette classification a connu un grand écho dans la littérature de la théorie des parties prenantes. Elle est basée sur la détermination des parties prenantes les plus importantes pour les gestionnaires de l'entreprise. Cette pensée donne à chaque partie prenante un à trois caractéristiques de relation avec l'entreprise : le pouvoir, la légitimité, et l'urgence. Donc, l'influence d'une partie prenante sur l'entreprise dépend de la combinaison de ces trois caractéristiques.

Le pouvoir se définit comme « *une relation parmi les acteurs sociaux dans laquelle un acteur social A réussit à faire à un autre acteur social B quelque chose que B n'aurait jamais fait de sa propre initiative* »[2].

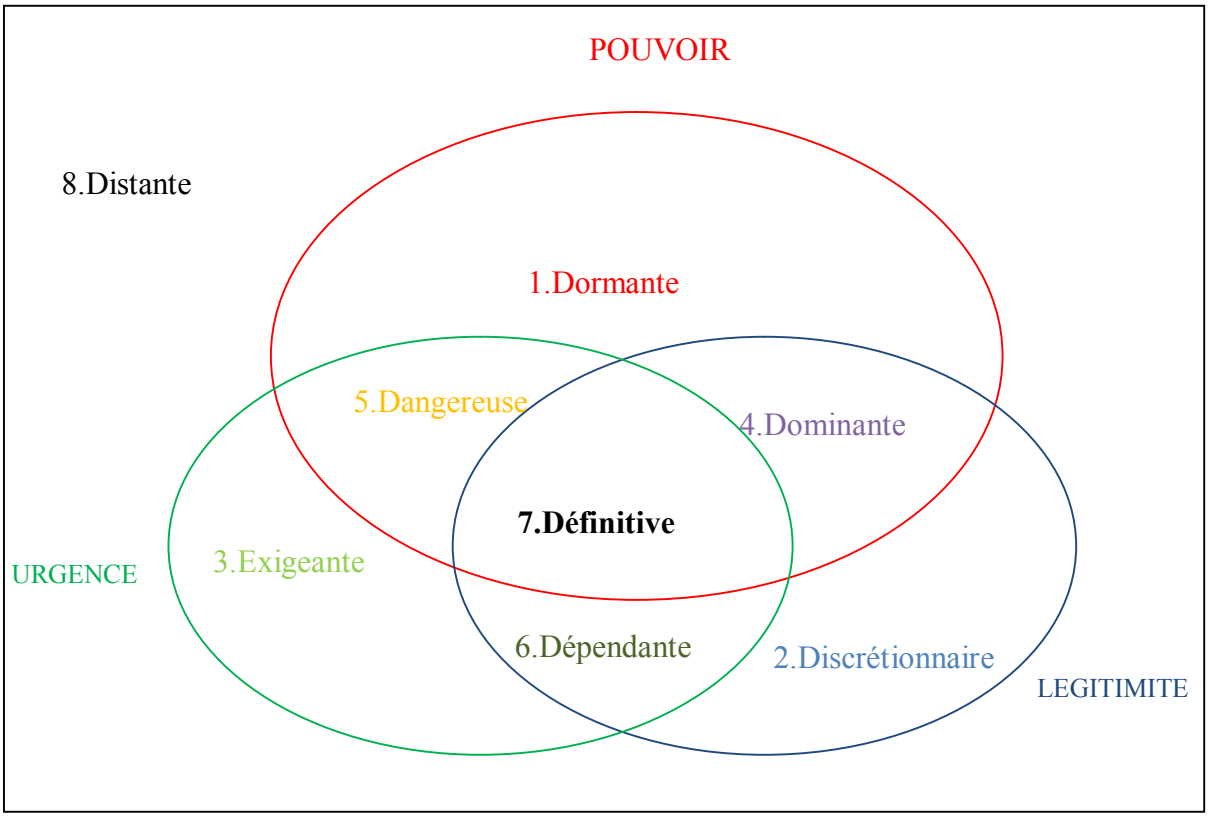
La légitimité se définit comme « *une perception généralisée ou hypothèse que les actions d'une entité sont désirables, propres ou appropriées dans un système construit de normes, valeurs, croyances, et définition* »[3].

L'urgence, dans le cadre de notre sujet, se définit comme « *le degré auquel une partie prenante requiert une attention immédiate* »[4].

La combinaison de ces trois caractéristiques, nous donne huit typologies des parties prenantes schématisées dans la figure suivante :

[1]Classification de Mitchell Ronald, Agle Bradley, Wood Donna (1997), "Towards a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts», *Academy of Management Review*, volume 22,n°4, pp. 853-886.
[2] Jeffery Pfeffer dans Mitchell et all, ibid.
[3] Max Weber, Mark Schuman dans Mitchell et all, ibid
[4] Mitchell et all, ibid.

Figure n°32 : Les typologies des parties prenantes selon Mitchell et all



Source : Cayrol Anica, op.cit, p 33.

Selon Mitchell et all, tant qu'une partie prenante est active sur un nombre de caractéristiques importantes, elle influencera beaucoup plus le comportement de l'entreprise et attirera l'attention des gestionnaires de l'entreprise.

L'entreprise ne porte que peu d'attention à la partie prenante qui ne possède qu'une caractéristique, ou n'ayant pas un nombre important des relations directes avec cette entreprise ; cette partie prenante se considère comme « latente ».

Une partie prenante « latente » se présente dans l'intersection de ces trois caractéristiques: dormante, discrétionnaire, exigeante :

-La dormante est inactive mais puissante par son pouvoir.

-La discrétionnaire a des requêtes légitimes mais n'a pas le pouvoir pour influencer l'entreprise, ou l'urgence pour avancer les choses.

-l'exigeante n'attire pas toute l'attention des gestionnaires de l'entreprise parce qu'elle n'a que la caractéristique urgence.

La deuxième la partie prenante est l'« expectative », qui se présente dans l'intersection de ces trois formes :dominante, dépendante, dangereuse.

-La partie prenante dominante regroupe les deux caractéristiques : pouvoir et légitimité.

-La partie prenante dépendante regroupe les deux caractéristiques : légitimité et urgence, mais manque de pouvoir pour influencer réellement l'entreprise.

-La partie prenante dangereuse possède les deux caractéristiques : urgence et pouvoir. Elle s'appelle dangereuse parce qu'elle peut utiliser des moyens désagréables pour ses demandes. Donc, il est indispensable d'identifier et de désigner les parties prenantes dangereuses.

La troisième partie prenante est « définitive », se présente dans l'intersection de ces trois caractéristiques : pouvoir, légitimité, et urgence. Par conséquent, elle est la partie prenante la plus capable d'influencer l'entreprise. La partie prenante définitive est le résultat de conversion d'une partie prenante expectative, parce qu'il suffit d'obtenir pour une partie prenante expectative la troisième caractéristique pour se convertir en définitive.

Comme conclusion, nous disons que Mitchell et all ont donné une classification des parties prenantes selon trois caractéristiques : le pouvoir, la légitimité, et l'urgence. Cette classification comprend trois types de parties prenantes : latentes (qui ont peu d'influence sur l'entreprise),expectatives (qui ont une influence modérée sur l'entreprise), et définitives (qui ont une grande influence sur l'entreprise).

5.3.Classification de Henrique Irène et Sadorsky Perry (1999)

Cette classification des parties prenantes est faite selon leur fonction et leur pouvoir sur l'entreprise. Elle réunit quatre groupes des parties prenantes : de régulation, d'organisation, d'issues de la communauté, et des médias :[1]

-Les parties prenantes de régulation : sont les autorités locales, les associations professionnelles, des réseaux ou des entreprises pionnières dans leur domaine d'activité ayant la possibilité d'installer les normes en leur faveur.

-Les parties prenantes d'organisation : sont les parties prenantes impliquées directement dans la fonction de l'entreprise, et sont : les clients, les employés, les actionnaires, et les fournisseurs. Ces parties influencent directement le fonctionnement de l'entreprise.

[1] Henrique Irene, Sadorsky Perry (1999), op.cit, pp. 97-99.

-Les parties prenantes de communauté : peuvent influencer l'entreprise par la vanterie des mérites du produit de l'entreprise, ou condamner et boycotter les produits de l'entreprise par un poussant bouche-à- oreille.

-Les médias : jouent un rôle très important dans l'influence des perceptions de la communauté et le changement.

5.4.Classification de Sharma Sanjay(2001)[1]

Cette classification regroupe les parties prenantes économiques et non-économiques. Les parties prenantes économiques sont les clients, les fournisseurs, les concurrents. Ces parties prenantes permettent de « *générer une connaissance d'exploitation destinée à l'amélioration des compétences opérationnelles et de la performance économique* »[2]. Les parties prenantes environnementales et sociales sont la communauté en général.

Les demandes des parties prenantes environnementales et sociales peuvent être les mêmes, par exemple elles peuvent demander les meilleurs conditions sociales pour la communauté, et simultanément moins de pollutions émises par l'entreprise.

5.5.Classification de Friedman Andrew et Miles Samantha(2002)[3]

Ces deux chercheurs réunissent quatre groupes des parties prenantes selon leurs relations avec l'entreprise. Ces relations peuvent être compatibles ou non avec les intérêts de l'entreprise, où ces intérêts peuvent être nécessaires (internes) ou contingents (externes).

Le tableau suivant nous explique cette classification :

[1]Sharma Sanjay (2001), « L'organisation durable et stakeholder », *Revue française de gestion*, Paris, pp. 154-167.
[2]Ibid.
[3]Friedman Andrew, Miles Samantha (2002), "*Developing stakeholder theory*", *Journal of management study*, Volume 39, n°1, pp. 1-21.

Tableau n°5 : Configuration des parties prenantes selon Friedman Andrew et Miles Samantha

	Nécessaires	**Contingentes**
Compatibles	-Actionnaires -Gestionnaires -Partenaires	-Grand public -Organismes d'associations communes
Incompatibles	-Syndicat -Salariés -Autorités publiques -Clients -Fournisseurs -Certaines ONG	-D'autres ONG -Personnes lésées ou criminelles du public

Source : Cayrol Annika, op. cit, p 37.

Section 2 : La théorie des parties prenantes

1.Historique de la théorie des parties prenantes

Le terme « parties prenantes[1] » apparait pour la première fois en 1963 lors d'une réunion organisée par Ansoff et Stewart au Stanford Research Institute aux Etats-Unis[2]. Où ils ont défini les parties prenantes comme « *des groupes sans lesquels une organisation cesserait d'exister* »[3] ; c'est-à-dire la survie d'une organisation est impossible sans le soutien des ces parties prenantes.

Ce nouveau concept était le résultat d'un effort dont le but d'indiquer que d'autres parties hors les Stakeholder (actionnaires) ont un intérêt (Stake) dans l'organisation[4].

Le concept des parties prenantes est contesté par Ansoff, père de la gestion stratégique, en 1968, où il a défini les objectifs organisationnels : « *l'entreprise doit ajuster ses objectifs de*

[1] Parties prenantes sont appelées en anglais : Stakeholder.
[2] Freeman. R. E (1984), "*Strategic Management : A Stakeholder Approach*", Pitman, Boston, p 31.
[3] Cayrol Annika, op.cit, p 27.
[4] Samuel Mercier, Jean-Pascal Gord (2005), « La théorie des parties prenantes », *Cahier du Fargo* n°1050502, France, p 3.

manière à donner à chaque groupe une part équitable de satisfactions »[1]. En outre, il a écrit que les parties prenantes constituent des contraintes pour l'organisation qui doivent êtres convenablement gérées[2].

En 1974, Russel Ackoff a écrit dans le cadre des théories des systèmes que la participation des parties prenantes est indispensable pour la conception d'un système efficace, et le soutien de ces parties aident l'entreprise à résoudre les problèmes[3].

En 1978, Jeffrey Pfeffer et Richard Salancik ont élaboré « la théorie des organisations » qui explique que la réussite d'une organisation dépend directement de la gestion des besoins et demandes des parties prenantes[4].

Cependant, en 1984, Freeman a donné une explication plus large au concept « partie prenante » : « *Individu ou groupe d'individus qui peut affecter ou être affecté par la réalisation des objectifs organisationnels* »[5].

Freeman propose une analyse des parties prenantes dans trois niveaux : rationnel, de processus, et transactionnel :[6]

-Le niveau rationnel consiste à déterminer les parties prenantes de l'organisation et spécifier leurs demandes.

-Le niveau de processus consiste à examiner et savoir si l'organisation gère ses parties prenantes de manière implicite ou explicite.

-Le niveau transactionnel consiste à comprendre et analyser les transactions ayant lieu entre l'organisation et les parties prenantes.

Selon la description historique écrite par Arun Elias et Cavanna Robert[7], la théorie des parties prenantes de Freeman s'inscrit autour de trois aspect : descriptif, normatif,

[1]Pascal Gond Jean, Mercier Samuel, op.cit, p 3.
[2]Ansoff. I (1968), « *Stratégie du développement de l'entreprise* », Edition Hommes & Techniques, Paris, pp. 35-52.
[3]Cayrol Annika (2005-2006), op.cit, p 27.
[4]Pfeffer. J, Salancik. G. R (1978), "The External Control of Organizations", *A Resource Dependence Perspective*, New York.
[5]Freeman. R. E, op.cit, p 46.
[6]Cayrol Annika, ibid, p 29.
[7]Elias Arun, Cavana Robert, «Stakeholder analysis for systems thinking and modeling», Victoria University of Wellington, New Zealand.

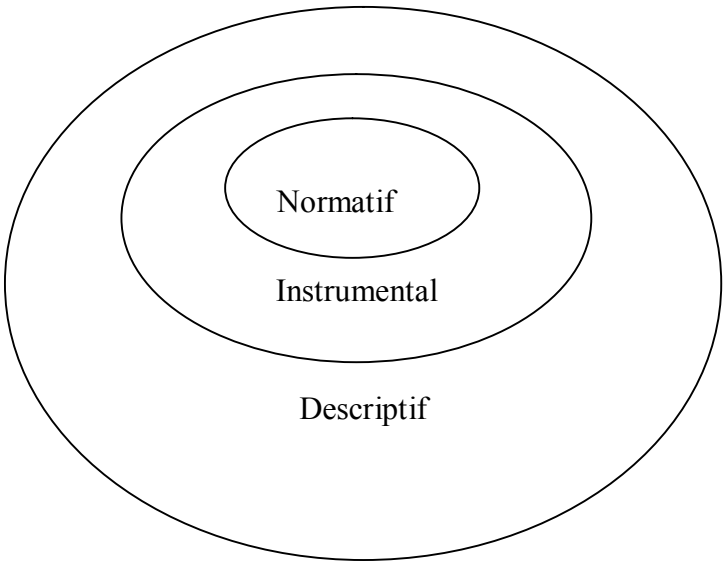
Rapport-Gratuit.com

instrumental. Ensuite, en 1995, Donaldson Thomas et Preston Lee[1] ont apporté et réuni ces trois aspects dans la théorie corporative des parties prenantes.

2.Les différents aspects de la théorie des parties prenantes

Les aspects de la théorie des parties prenantes forment une typologie qui regroupe l'ensemble des pensées théoriques sur les parties prenantes. Ces aspects sont trois, et ils s'organisent selon la figure suivante :

Figure n° 33: Les trois aspects de la théorie des parties prenantes



Source : Donaldson et Preston (1995)

2.1.Aspect normatif

Le mot normatif désigne : « *à partir de quoi on établit une norme* »[2]. La science normative a des caractères d'une norme, et d'une règle .[3]

Selon Preble John[4], les deux chercheurs : Donaldson et Preston[5] résument l'aspect normatif dans les deux points suivants :[6]

[1]Donaldson Thomas, Preston Lee (1995), « The stakeholder theory of corporation : concepts evidence and implications », *Academy of management review*, pp. 65-91.
[2]L'internaute, http://www.linternaute.com/dictionnaire/fr/definition/normatif/.
[3]Centre Nationale de Ressources Textuelles et Lexicales, http://www.cnrtl.fr/definition/normatif
[4]Preble John (2005), "Towards a comprehensive model of stakeholder management", *Business and society review*, n°110 (4), pp. 407-431.
[5]Donaldson Thomas, Preston Lee (1995), "The stakeholder theory of corporation : concepts, evidence and implications", *Academy of management review*, n°20, pp. 65-91.
[6]Cayrol Annika, op.cit, p 30.

-*"Stakeholders are persons or groups with legitimate interests in procedural and/or substantive aspects of corporate activity. Stakeholders are identified by their interests in the corporation, whether the corporation has any corresponding functional interest in them"*[1].

-*"The interests of all stakeholders are of intrinsic value. That is, each group of stakeholders merits consideration for its own sake and not merely because of its activity to further the interests of some other group, such as shareowners"*[2].

Selon une vision étroite de quelques spécialistes dans le domaine de gestion des entreprises, les parties prenantes sont seulement les actionnaires de l'entreprise. Toutefois, selon une autre vision plus large, les parties prenantes sont toutes les personnes en relation avec l'entreprise. D'après ces deux visions, l'aspect normatif implique aux gestionnaires de prendre en considération toutes les catégories des parties prenantes[3].

En outre, dans ce cadre, la théorie des parties prenantes implique que les entreprises ont des responsabilités sociétales[4]. En effet, la théorie détermine à l'entreprises les préoccupations pour gérer ces parties prenantes selon un point de vue éthique et moral[5].

Selon Donaldson et Preston, l'article de base de cet aspect est celui d'Evan et Freeman (1988) où ils ont affirmé que « *Chacune des parties prenantes possède le droit d'être traité comme une fin en elle-même, et non comme un moyen pour les fins d'autres parties* »[6]. Cet article constitue un point de changement et de rupture dans l'histoire de management parce qu'il se diffère totalement des approches managériales et stratégiques précédentes, et il a donné lieu aux questions concernant la responsabilité sociale des entreprises et l'éthique des affaires[7].

2.2.Aspect instrumental

L'aspect instrumental exige que l'entreprise doive prendre en compte les intérêts de toutes les parties prenantes pour se réussir et se maintenir.

---

[1]Ronald. F. Duska (1998), "Education, Leadership and Business Ethics : Essays on the Work of Clarence Walton", *Kluwer Academic Publishers*, p157.
[2] CSR Ouest, « *stakeholder value*", http://www.csrquest.net/default.aspx?articleID=13347&heading=
[3]Ibid.
[4]Kobeissi Nada, Damanpour Fariborz (2003), « Organizational and community determinants of banks 'community stakeholder performance », Academy of management proceeding, pp. 1-6.
[5]Cayrol Annika, ibid, p 30.
[6]Ostarena Joseph (2008 - 2009), « Comprendre le concept de partie prenante », Mémoire de recherche, Master de Gestion, Université de Paris-Dauphine, France, p 17.
[7]Ibid.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Selon l'aspect instrumental, l'entreprise qui organise et pratique le management des parties prenantes, sera plus performante en termes de profitabilité, de stabilité, et de croissance[1].

Autrement dit, l'aspect instrumental exige que toutes les parties prenantes doivent être prises en considération afin d'orienter l'entreprise vers une continuité durable. Cette idée est posée par Percy Steve[2] ; « *l'instauration d'une relation durable basée sur l'échange, la confiance, le respect mutuel et la compréhension est une condition sine qua non de cette approbation (celle des parties prenantes »*[3] .

2.3.Aspect descriptif

Selon l'aspect descriptif, la théorie des parties prenantes implique que les dirigeants doivent prendre en considération dans leurs décisions professionnelles les besoins et demandes des parties prenantes. En effet, cet aspect « *répond à la question :à qui le manager accorde-t-il de l'attention »* [4].

En plus, l'aspect descriptif est utilisé pour décrire les caractéristiques de la sociologie des entreprises ; « *Cette approche descriptive fournit des propositions exploratoires et ne permet pas de faire la connexion entre le management des Stakeholder et les objectifs traditionnels de l'entreprise(de croissance, de profit, etc.,…)*»[5].

Comme le montre le schéma de Donaldson et Preston (figure n°32), l'aspect descriptif se réside à l'extérieur ; car il est une partie visible de la théorie des parties prenantes[6]. Cet aspect sert à décrire des caractéristiques précises : la nature de l'entreprise, la manière de gérer cette entreprise, les parties prenantes visées et leur importance pour l'entreprise[7]. En plus, il se considère comme une façon pour expliquer et décrire l'entreprise selon les points de vue et les intérêts des différents groupes de parties prenantes[8].

---

[1]Damak Ayadi Salma, Pesqueux Yvon, « La théorie des parties prenantes en perspective », Université de Paris IX Dauphine, France, p 9.
[2]Percy Steve (2000),"Environmental sustainability and corporate strategy : why a firms chief environmental officer should be its CEO",Corporate environmental strategy, Vol 7, pp. 194-202.
[3]Persais Eric (2004), « L'excellence durable : vers une intégration des parties prenantes », *Revue des sciences de gestion*, p 5.
[4]Callens Isabelle (2000), « Les déterminants de la réponse environnementale des entreprises des théories de la firme », *CIACO*, Nouvelle série n°358.
[5]Damak Salma, op.cit, p 7.
[6]Ostarena Joseph (2008-2009), « Comprendre le concept de partie prenante », Mémoire de recherche, Master de Gestion, Université de Paris-Dauphine, France, p 12.
[7] Ibid, p 8.
[8] Ibid.

3.La relation entre les trois aspects de la théorie des parties prenantes[1]

L'aspect descriptif explique comment le monde existe réellement : il explique le passé, le présent, le futur. Alors que l'aspect instrumental explique comment on pourrait le faire : il fait la connexion entre les approches des parties prenantes et les buts désirés en commun comme les profits. Et que l'aspect normatif explique comment il devrait être.

En plus l'aspect instrumental est principalement hypothétique (« *pour réaliser l'objectif X, alors adopter-ou ne pas adopter-des principes et des pratiques Y* »[2]). Cependant, l'aspect normatif n'est pas hypothétique mais catégorique (« *faire ou ne pas faire ceci car il est juste - ou faux- de le faire* »[3]).

4.Classification des différents courants de la théorie des parties prenantes[4]

La classification des différents courants de la théorie des parties prenantes exige de citer la classification menée par Donaldson et Preston (1995)[5], qui présente trois versions de la théorie des parties prenantes : descriptive, instrumentale, et normative. En plus, elle exige l'intégration des réflexions de Jones et Wicks (1999)[6], Andriof et Waddock (2002)[7].

4.1.La version instrumentale et descriptive de la théorie des parties prenantes

Les parties prenantes (Stakeholder) sont considérées « *comme des facteurs permettant à l'entreprise de réaliser ses objectifs et donc aux dirigeants de satisfaire leurs obligations vis-à-vis des actionnaires* »[8] .

Dans le cadre d'une vue contractuelle, Jones (1995)[9] indique que les entreprises qui se contractent avec leurs parties prenantes sur la base d'une coopération et d'une confiance mutuelle ont un avantage concurrentiel plus que celles qui ne se contractent pas.

---

[1]Damak -Ayadi Salma, Pesqueux Yvon, op.cit, pp. 11-12.
[2]Ibid, p 11.
[3]Ibid.
[4]Samuel Mercier, Jean-Pascal Gord, op.cit, p 6.
[5]Donaldson Thomas, Preston Lee (1995), «The stakeholder theory of corporation : concepts evidence and implications », *Academy of management review*, p 74.
[6]Jones. T. M, Wicks. A (1999), "Convergent stakeholder theory", *Academy of management review*, pp. 206-221.
[7]Andriof. J, Waddock, op.cit.
[8]Samuel Mercier, Jean-Pascal Gord, ibid, p 7.
[9]Jones. T. M (1995), « Instrumental stakeholder theory : a synthesis of ethics and economics », *Academy of management review*, p 422.

En plus, l'entreprise est considérée comme le centre d'un réseau d'intérêts de différentes parties prenantes[1].

La création de valeur pour l'entreprise implique de porter une attention systématique aux intérêts et demandes des différents groupes de parties prenantes.

En plus de la responsabilité de maximisation de la valeur actionnariale, les dirigeants sont responsables du bien-être des autres parties prenantes affectées par les décisions de l'entreprise.

4.2.La version éthique de la théorie des parties prenantes

Evan et Freeman (1993) présentent l'entreprise comme un véhicule de coordination des intérêts de différents groupes de parties prenantes. En outre, ils expliquent qu'il existe une relation fiduciaire entre les dirigeants et les parties prenantes, et ils fondent l'existence de cette relation par la création des principes de management suivants :
-« *L'entreprise doit être dirigée pour le bénéfice de ses stakeholder, ceux-ci doivent être reconnus et participer aux décisions qui affectent le bien-être* »[2].
-« *Les dirigeants ont une relation fiduciaire avec les stakeholder* »[3].

Evan et Freeman (1993) déclarent que chaque partie prenante mérite l'attention sans prendre en considération sa capacité pour servir les intérêts des autres parties prenantes.

Dans le cadre des théories de la justice, Freeman (1994)[4] anime et utilise les principes de Rawls (1971)[5] qui exigent que chaque partie prenante a le droit à une égale considération. En plus, Freeman (1994) utilise le concept de Rawls (1971) nommé « voile d'ignorance », qui désigne que « *les stakeholder, délibérant de façon rationnelle derrière un tel voile, adopteraient des principes de contractualisation équitables et souhaiteraient la représentation des intérêts de tous* »[6].

[1]Post. J. E, Preston. L. E, Sachs. S (2002), "Redefining the corporation: stakeholder management and organizational wealth", *Stanford university press*, p 8.
[2]Samuel Mercier, Jean-Pascal Gord (2005), op.cit, p 8.
[3]Ibid.
[4]Freeman. R. E (1994), "The politics of stakeholder theory: some future directions", Business ethics quarterly.
[5]Rawls. J (1971), "A theory of justice", *Harvard university press*, Cambridge.
[6]Samuel Mercier, Jean-Pascal Gord (2005), op.cit, p 8.

En plus des théories citées précédemment, Donaldson et Dunfee (1999)[1] donnent la théorie des « contrats sociaux » qui considère que les ménagères d'entreprises ont l'obligation éthique d'assurer le bien-être de la société, ces deux auteurs se basent sur l'existence d'un contrat social entre l'entreprise et la société.

[1]Donaldson. T, Dunfee. T.W(1999), "*Ties that bind :a social contracts approach to business ethics*", *Harvard business school press*.

Tableau n°6 : Typologie et caractéristiques de la théorie des parties prenantes

(1)	(2)	(3)	Justification	Unité d'analyse (Niveau d'analyse)	Cadre théorique mobilisé et auteurs
	Approches narratives	Métaphorique	Les SH prennent part à une histoire sur la vie des entreprises	Participants aux processus organisationnels (perspective macro - organisationnelle et systémique)	Management stratégique :Mitroff (1983), Freeman (1994)
SHT : version éthique		Normative	Principe fiduciaire et de légitimité de l'entreprise fondant la responsabilité sociale de l'entreprise	Bien-être social et justice sociale (perspective systémique)	Théorie élargie des droits de propriété : Donaldson et Preston (1995), Donaldson et Dunfee (1999). Théories de la justice : Rawls (1971), Freeman (1994), Phillips (1997).
				Ethique de l'agent (perspective organisationnelle)	Théorie principal-agent : Wood et Jones(1995)
				Réseaux relationnels (perspective organisationnelle)	Ethique féministe : Wicks et all(1994), Burton & Dunn (1996)
				Capitalisme kantien (perspective systémique)	Théorie déontologique : Freeman et Evan(1990)
SHT : version managériale	Approches analytiques	Instrumentale	Effet de la prise en compte des SH sur la performance organisationnelle	Efficience des relations /transactions/ contrats relationnels	Théorie des réseaux sociaux et théories contractuelles : Preston et all (1991),Hill et Jones (1992), Jones (1995), Charreaux et Desbrières (1998)
		Descriptive	Prise en compte des SH dans le management de l'entreprise	Orientation vers la performance et vers la justice (perspective organisationnelle)	Economie managériale et sociologique : Clarkson(1995), Etzioni (1988), Mitchell et al (1997)
				Etude de la nature et des valeurs des SH (perspective organisationnelle)	Théories de la décision : Bernier & Cochron (1991), Berman et al(1999)

(1) Typologie proposée par Jones et Wicks (1999)
(2) Catégorisation des approches de Andriof et Waddock (2002)
(3) Typologie de Donaldson et Preston (1995) amendée par la dimension métaphorique identifiée par Freeman (1994)

Source : Mercier Samuel et Gond Jean Pascal, « La théorie des parties prenantes », op.cit, pp. 6-7.

5.Champ d'application et les approches de la théorie des parties prenantes[1]

5.1.Champ d'application de la théorie des parties prenantes

La théorie des parties prenantes est basée sur les idées suivantes :

⇒L'entreprise a des relations avec différents groupes de parties prenantes qui peuvent affecter ou être affectés par les objectifs de l'organisation (Freeman,1984).

⇒Les intérêts des parties prenantes ont la même valeur immanente (Clarkson 1995, Donaldson et Preston 1995).

En outre, cette théorie s'intéresse principalement à l'analyse de :

⇒La nature des relations entre l'organisation et les parties prenantes.

⇒La prise de décision par les gestionnaires.

La théorie des parties prenantes se ressemble à d'autres théories d'organisations dans certaines idées. A l'exception de son caractère normatif, et son rejet de prédominance d'un seul groupe de parties prenantes .

De nombreux chercheurs ont lié la théorie des parties prenantes par d'autres théories d'organisations. Par exemple, Hill et Jones (1992) ont généralisé la théorie de l'agence sur les relations des parties prenantes avec les gestionnaires. Dans le cadre de la théorie d'agence, les managers se considèrent comme des agents et les parties prenantes se différent par leur pouvoir et leur importance vis-à-vis des managers.

Freeman et Evan (1990), ont aussi lié la théorie des parties prenantes par la théorie des coûts de transaction de coasse (1937) et Williamson (1985) sur la base d'idée que les managers accordent et gèrent des contrats avec les employés, les fournisseurs, les clients, les communautés,… etc.

Donaldson et Preston ont lié la théorie des parties prenantes par la théorie des droits de propriété dans le but de « *justifier la perspective d'une représentation des intérêts des parties prenantes autres que les actionnaires dans les catégories du droit de propriété* ». Le but essentiel de cette tentative est de relier les différents groupes de parties prenantes par

[1]Damac Ayadi Salma, « La théorie des parties prenantes : théorie empirique ou théorie normative ? », *CREFIGE*, Université de Paris-Dauphine, pp. 2-7.

l'intermédiation du droit de propriété par rapport à sa dimension formelle et à la perspective distributaire.

D'une façon générale, la théorie des parties prenantes est plus vaste que la simple idée expliquant que l'organisation dispose de parties prenantes (*stakeholder*). En effet, l'organisation se présente comme une entité réunissant différents groupes de parties prenantes ayant des objectifs distincts, et chaque action de cette organisation produit des effets et des changements sur une ou plusieurs parties prenantes.

5.2.Les approches de la théorie des parties prenantes

La théorie des parties prenantes présente deux approches, la première concerne le modèle de responsabilité. En effet, la relation de l'organisation avec ses parties prenantes se considère comme une relation sociale qui contient la responsabilité. La deuxième est relative à l'aspect empirique de la responsabilité.

La théorie des parties prenantes se présente dans une vision qui encadre les intérêts de l'organisation, et répartit ses considérations et ses efforts entre les groupes des parties prenantes selon leur importance.

Donaldson et Preston (1995) donnent trois aspects de la théorie des parties prenantes : normatif, instrumental, et descriptif. Donc :

-Les organisations doivent travailler selon certaines règles (aspect normatif).

-Les résultats seront plus probables si les organisations travaillent selon certaines règles et méthodes (aspect instrumental).

-Les organisations travaillent selon certaines manières (aspect descriptif).

5.3.La relation entre les approches de la théorie des parties prenantes[1]

Weaver et Trevino (1994) ont étudié les relations existantes entre l'approche normative et l'approche empirique des affaires d'une façon générale à travers trois concepts : le parallélisme, la symbiose, et l'intégration.

Le concept parallélisme rejette la liaison entre l'approche normative et empirique pour des raisons conceptuelles et pratiques.

[1]Ibid, pp. 10-11.

Le concept symbiose explique que l'approche normative et empirique surgissent l'une de l'autre, mais elles se différent dans leurs hypothèses et méthodologies.

Le concept intégration explique que les deux approches peuvent être présentées dans le même cadre théorique. Donc, la théorie est incomplète si elle est exclusivement normative ou exclusivement expérimentale.

a)L'approche normative et l'approche empirique en conflit

Le concept parallélisme implique le rejet de la liaison entre l'approche normative et empirique au niveau conceptuel et au niveau pratique. Selon ce principe, la recherche empirique est menée sans prendre en considération le développement des principes philosophiques, moraux, et religieux.

Donc ces deux approches sont divergentes au niveau des idées suivantes :

-La première idée concerne leurs aspects, par exemple ; l'aspect descriptif explique le passé, le présent, et le futur. Cet aspect vise à donner des propositions exploratoires et prédictives. Tandis que, l'aspect instrumental fait la connexion entre la gestion des parties prenantes et les objectifs communs comme le profit. Tandis que, l'aspect normatif vise à étudier les relations sur des bases morales et philosophiques.

-La deuxième idée concerne l'existence d'un désaccord sur la typologie donnée par Donaldson et Preston (les trois aspects : normatif, instrumental, descriptif). Les chercheurs normatifs expliquent que la justification du comportement moral avec des termes comme instrument ou moyen n'est pas indispensable, parce qu'il doit avoir son propre mérite.

-La troisième idée concerne l'aspect normatif : les chercheurs en sciences sociales raisonnent que la théorie normative ne peut être placée au niveau des « bonnes recherches scientifiques ». Mais en réalité, il est difficile de faire la différence entre les bonnes et les mauvaises recherches scientifiques puisqu'elles sont les résultats de la propre imagination des chercheurs.

b)Les points communs entre l'approche normative et l'approche empirique

Le principe de symbiose explique qu'il existe une relation entre l'approche normative et l'approche empirique au niveau des concepts, mais pas au niveau des pratiques. Le contenu de

Rapport-Gratuit.com

chacune des deux approches reste différent, mais toute information peut être importante pour les deux approches.

Il existe des valeurs et des fondements partagés entre les deux approches :

-Les demandes des groupes de parties prenantes ont une valeur intrinsèque : cette idée se considère comme idée de base de la théorie des parties prenantes.

-Aucune partie prenante ne doit se limiter uniquement à servir ses intérêts personnels, c'est la même idée pour les entreprises qui doivent exister pour réaliser des objectifs sociaux plus grands que la maximisation des profits. En effet, le concept d'égoïsme est rejeté dans les deux approches.

-Les chercheurs des deux approches considèrent que l'hypothèse d'opportunisme dans l'économie est très simple par rapport au comportement humain qui est complexé. En effet, l'irrationalité, l'altruisme, l'intégration, la générosité, et la coopération sont des éléments qui caractérisent aussi le comportement humain. En plus, l'intérêt personnel et l'opportunisme ne sont que deux concepts de la même figure des instincts du comportement humain.

-Il existe un consensus général sur l'idée déclarant que les organisations qui donnent plus d'intérêt à leurs parties prenantes réalisent la meilleure performance.

Jones et Wicks pensent que les deux approches sont inséparables ; l'approche normative ne peut être séparée de l'approche empirique et vice-versa, et ils proposent une théorie hybride appelée « la théorie convergente des parties prenantes ».

Conclusion

Le concept « parties prenantes » ou « *stakeholder* » en anglais désigne tout groupe d'individus internes (dirigeants, employés,...) ou externes (fournisseurs, clients, ONG,…) qui peut affecter ou être affecté par le travail de l'organisation. Donc, les parties prenantes d'une entreprise regroupent différentes catégories d'acteurs économiques et sociaux.

Avec le développement des recherches liées par la responsabilité sociétale de l'entreprise, il est devenu indispensable pour l'entreprise de prendre en considération les attentes de tous les groupes de parties prenantes, car cela lui permet de bénéficier de différents avantages, tels

que : l'amélioration de ses produits, la prévention et la gestion des risques, la réalisation de ses engagements dans la durées déterminées.

Le contact ou le dialogue de l'entreprise avec ses parties prenantes peut s'effectuer selon différentes formes : atelier et débats d'information, rencontres,..etc. L'essentiel de ce dialogue est la bonne compréhension des différents points de vue et perceptions des parties prenantes sur l'activité de l'entreprise.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Chapitre 3 :

Les institutions financières islamiques et leurs parties prenantes

Chapitre 3 : Les institutions financières islamiques et leurs parties prenantes

Introduction

La création des institutions financières islamiques a débuté dans les années soixante[1]. Ces institutions connaissaient un accroissement considérable au cours de ces dernières années, progressivement de la création : des banques islamiques, aux sociétés d'assurances islamiques, suivies par les émetteurs de *Sukuk*.

Ces institutions fonctionnent dans un environnement qui leur permet d'affecter et d'être affectés par différents groupes de parties prenantes. Ces parties prenantes peuvent influencer positivement ou négativement le travail des institutions financières islamiques.

Dans ce chapitre, nous visons à identifier les différents types d'institutions financières islamiques, et leurs parties prenantes. Nous examinons à travers ce chapitre deux sections : la première nous présente les banques islamiques, les sociétés d'assurance islamiques, et les émetteurs de *Sukuk*. La deuxième nous présente les différents groupes de parties prenantes, et leur participation dans l'activité des institutions financières islamiques (principalement, les banques islamiques).

Section1: Les institutions financières islamiques

Les institutions financières islamiques regroupent : les banques islamiques, les sociétés d'assurance islamiques « *Takaful* », et les émetteurs de « *Sukuk* »[2].

1.Les banques islamiques

1.1.Définition d'une banque islamique

La banque islamique est bien entendue une banque originaire de pays musulmans, malgré qu'aujourd'hui, certaines banques conventionnelles et occidentales offrent des produits financiers islamiques[3].

[1]Voir la première section dans le premier chapitre.
[2]Mzid Wadi, « La finance islamique : principes fondamentaux et apports potentiels dans le financement de la croissance et du développement », *Economics agends of islamic actors*, p 2.
[3]*« La banque islamique est-elle une banque musulmane ? »*, http://www.labanqueislamique.fr/Les%20banques%20islamiques%20sont-elles%20des%20banques%20musulmanes.htm

Une banque islamique peut être définie comme « *une institution qui reçoit des dépôts et mène toutes les activités bancaires à l'exception de l'opération de prêt et l'emprunt à intérêt…Elle joue le rôle d'un manager d'investissement vis-à-vis des déposants dont les fonds appartiennent à la catégorie des dépôts d'investissement…La banque islamique partage ses gains nets avec ses déposants au prorata de la date et du moment de chaque dépôt. Les déposants doivent être informés en amont de la formule de partage des profits avec la banque* »[1].

Dans le système bancaire conventionnel, la banque joue le rôle d'un intermédiaire financier entre les agents ayant une capacité de financement (les épargnants) et les agents ayant un besoin de financement (les investisseurs). Ce rôle s'organise selon des principes universels établis par des organisations mondiales. Par contre, dans le système bancaire islamique, la banque fonctionne selon des principes différents, sous certains aspects cités comme suit :

- L'intervention directe de la banque islamique dans les opérations d'investissement selon le principe de partage des pertes et profits qui permet à augmenter l'efficience en termes d'allocation des ressources financières bancaires. En effet, puisque la banque est un associé avec l'emprunteur dans les pertes et les profits ; elle sera obligée à mieux connaitre l'emprunteur et à évaluer son projet d'une façon plus détaillée . En plus, puisque la banque est autorisée à participer à la gestion du projet, elle sera représentée au sein du conseil d'administration de l'entreprise afin d'assurer le contrôle de l'activité et la bonne gestion du projet. Ce qui permet à augmenter le taux de réussite du projet d'investissement. Cette intervention directe de la banque islamique basée sur le principe de partage des risques encourage les entrepreneurs à investir et à réaliser des projets[2].
- L'interdiction d'intérêt :

  la monnaie se considère comme un instrument d'intermédiation, de mesure, et de réserve des valeurs ; donc, elle ne peut plus produire de surplus qu'après sa transformation préalable en bien réel. Cette interdiction d'intérêt a de bonnes incidences sur la banque et le client, par exemple, la banque n'est pas dans l'obligation de payer des montants fixes sur les dépôts des clients indépendamment de leur

[1]Mabid Ali Al-jahri, Munawar Iqbal (2001), op.cit, p 25.
[2]Ibid, p 33.

situation financière, car les sommes payées par une banque islamique dépendent directement de leur résultat global[1].

- La responsabilité sociale de la banque islamique :
  selon Chapra[2] et Mohsin[3], l'interdiction du *riba* dans l'activité bancaire islamique est plus au service de l'intérêt public que l'intérêt d'un groupe d'individus[4]. On outre, la banque islamique soutient les projets qui servent le développement de la société, et qui ne sont pas interdits par la loi islamique « la chari'a », (tels que : l'alcool, les jeux de hasard,…)[5], et elle octroie des prêts sans contrepartie (*Qard el Hassan*), qui n'ont pas de similaires dans l'activité bancaire conventionnelle. Ce qui reflète le rôle social et financier de la banque islamique.

Le tableau suivant résume les axiomes de la finance islamique, qui dirigent l'activité d'une banque islamique :

Tableau n°7 : Les axiomes de la finance islamique

Valeurs	Sujet	Maximes
Réalité	La monnaie	La monnaie est une mesure de la valeur, pas une valeur en soi. C'est l'économie réelle qui prime.
Responsabilité	La dette	La date est sacrée ; elle constitue une responsabilité et ne fait pas l'objet d'un échange. L'endettement excessif est découragé.
Copropriété	La régence sur Le monde	Les hommes ne sont maitres et possesseurs de la nature ; ils en sont seulement les dépositaires
Equité	La justice sociale	La finance participative, de type actionnarial et mutualiste, est encouragée ; ni la spéculation, ni la thésaurisation ne sont souhaitables.
Séquentialité	La production et l'échange	La production précède l'échange marchand : on ne peut pas vendre ce qu'on ne possède pas.

Source: Hassoune Anouar (2009), « Cartographie de la finance islamique », Moody's Investors service, Lyon, p 6.

[1]Ibid, p 32.
[2]Chapra. M. U (1985), "*Towards a just monetary system*", The Islamic Foundation, Leister.
[3]Mohsin Mohammed (1985), "Profile of riba-free banking", Edition M. Ariff, *Monetary and Fiscal Economics of Islam*, International Center for Research in Islamic Economics, King Abdulaziz University, pp. 187-208.
[4]Karich Imane, op.cit, p 63.
[5]Ibid.

Ces points de divergence entre la banque islamique et la banque conventionnelle ont permis à la banque islamique de réaliser des taux de performance plus élevés que la banque conventionnelle. De nombreuses études empiriques confirment ce progrès, comme celle de Munawar Iqbal et all (1998), qui a donnée les résultats suivants :

Tableau n°8: Principaux indicateurs financiers : banques islamiques vis-à-vis banques conventionnelles (1996)

Indicateur	***Les dix premières au monde***	***Les dix premières en Asie***	***Les dix premières au Moyen Orient***	***Les dix premières Islamiques***
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Capital / actif total	4,8	4,2	7,6	9,7
Bénéfice / Capital	16,1	17,2	16,3	21,8
Bénéfice / Actif Total	0,9	1,1	1,5	1,4

Source : Munawar Iqbal et all (1998), « Challenges facing islamic banking », *Papier périodique n°2*, Institut islamique pour la recherche et la formation, Banque islamique de développement.

1.2.Le comité de la Chari'a

La banque islamique doit travailler selon les recommandations d'un nombre d'instances religieuses, pouvant être nommées : comité de la *chari'a*, conseillers religieux, assemblés générales islamiques.

Selon Moore[1], le comité de la *chari'a* doit poser certaines questions importantes avant d'autoriser ou prohiber les transactions proposées:

-Les termes de la transaction sont-ils conformes à la loi islamique ?.

-L'investissement est-il le meilleur pour le client ?.

-L'investissement produit-il de la valeur ajoutée pour l'investisseur et la société ?.

En cas d'une réponse négative à une ou plus de ces questions, la transaction doit être rejetée par le comité de la *chari'a*[2].

[1]Moore Philippe (1997), "Islamic finance, partnership for growth", *Euromoney Publications*, Londres, p 30.
[2]Karich Imane, op.cit, pp. 68-69.

Le comité de la *chari'a* doit gérer son travail selon les recommandations des organisations internationales installées dans le but d'organiser la pratique bancaire islamique, telles que :

-AAOIFI: Accounting and Auditing Organisation for Islamic Financial Institution, crée à Bahreïn en 1991, dans le but d'installer et améliorer les règles comptables et l'audit des banques islamiques[1].

- CIBAFI : Council for Islamic Banks and Financial Institutions.

- IIRA: Islamic International Rating Agency, Installée en 2005 pour faciliter et soutenir le développement les marchés financiers, et améliorer le niveau d'expertise sur le marché[2].

- IICRA : International Islamic Center for Réconciliation and Arbitration, crée en 2007 pour fournir les règles et les normes de règlement et d'arbitrage de l'industrie financière islamique selon la *chari'a*[3].

- IIFM : International Islamic Financial Market, crée à Bahreïn en 2000 pour normaliser et standardiser les produits financiers islamiques, la documentation et les processus au niveau mondial[4].

1.3.Implantation des banques islamiques dans le monde

Aujourd'hui, les banques islamiques sont installées cote à cote avec les banques conventionnelles au niveau mondial[5]. L'activité bancaire se présente aujourd'hui selon les formes suivantes : [6]

- Des banques et des institutions financières islamiques travaillant dans un système financier totalement islamique, tels que : l'Iran, le Soudan, le Pakistan, qui ont islamisé complètement leur système financier et économique.
- Des banques et des institutions financières islamiques travaillant dans le même environnement avec des banques conventionnelles, c'est le cas de la majorité des pays musulmans comme l'Arabie Saoudite, le Bahreïn, le Kuwait.
- Des branches et guichets crées selon les règles de la loi islamique par des institutions et des banques conventionnelles, tels que : Saoudite British Bank, Citibank, HSBC AMANAH.

[1] http://www.aaoifi.com/aaoifi/TheOrganization/Overview/tabid/62/language/en-US/Default.aspx
[2] http://www.iirating.com/
[3] http://www.iicra.com/en/misc_pages/detail/d52aa4866c
[4] http://www.iifm.net/about_iifm/corporate-profile
[5]Voir annexe n°3.
[6] Munawar Iqbal et all, op.cit, p 34.

Les banques islamiques les plus importantes existent en Arabie Saoudite, en Iran, au Kuwait, et au Bahreïn. Le tableau suivant nous montre la distribution des banques islamiques et leur classement selon les actifs dans le monde :

Tableau n°9 : Répartition géographique des premières banques islamiques dans le monde

Rang	Raison sociale	Pays d'origine	Actif total(M$)	Dépôts(M$)
1	Bank Melli	Iran	21860	16066
2	AL Rajihi	Arabie Saoudite	17247	12586
3	Bank Saderat	Iran	16094	12632
4	Bank Mellat	Iran	12981	8921
5	Bank Tejarat	Iran	10319	7805
6	Kuwait Finance House	Kuwait	10319	7805
7	Bank Sepah	Iran	7833	5942
8	Dubaï islamic Bank	Emirats arabes unis	6201	5413
9	Bank Islam Malaysia	Malaisie	3310	3254

Source : Euromoney (2005), « *Trends in Islamic Banking* ».

En plus du classement des banques islamiques selon les actifs, nous ajoutons un classement selon la rentabilité dans le tableau suivant :

Tableau n° 10: Classement des banques islamiques selon la rentabilité dans le monde

Rang	Raison sociale	Pays d'origine	Actifs conformes à la chari'a (millions de dollars)
1	Al Rajihi Bank	Arabie Saoudite	28093
2	Qatar Islamic Bank	Qatar	4090
3	Investment Dar	Kuwait	3978
4	ABC Islamic Bank	Bahreïn	3484
5	Ithmar Bank BSC	Bahreïn	3180

Source : The Banker,12 janvier 2008.

En plus, il existe d'autres banques dans des pays occidentaux, spécialement à Londres, qui a autorisé en 2004 l'installation de la première banque islamique appelée « *Islamic Bank of Brittan* », suivie par ces banques : *l'European Islamic Investment Bank* (2005), *The Bank of London and The Middel East* (2007), *The European Finance House* (janvier 2008), et *The Gatehouse* (avril 2008)[1].

2.Les sociétés d'assurance islamique « Takaful »

2.1.Origine de Takaful

Les tribus arabes ont pratiqué le *Takaful* bien avant l'*Islam*. Par exemple, dans le cas où une personne tue involontairement une personne d'une autre tribu, les membres de la tribu de cette accusée doivent indemniser en contrepartie la tribu de la victime[2], ce qui est appelé la pratique du prix du sang[3].

Dans ce sens, l'*Imam Boukhari* raconte que « *deux femmes de la tribu Huzail se disputaient lorsque l'une d'elles asséna à l'autre un coup de pierre, la tuant, elle, ainsi que le bébé qu'elle portait dans son ventre. Les proches de la victime intentèrent alors une action auprès du Prophète (SBSL). Il ordonna alors l'affranchissement d'un esclave mâle ou femelle pour l'infanticide et le paiement du prix du sang, ad-diya , par la famille de l'accusé, al'aquila, en compensation de la mort de la mère*[4] ».

La pratique de l'assurance sous forme de *al'aquila* (assistance tribale arabe) était accompagnée par d'autres formes , telles que la sûreté « *thaman khatar al-tariq* », les confédérations pour l'assistance mutuelle « *hilf* »[5]. Cependant, le développement important du concept d'assurance était durant le deuxième siècle de l'hégire lors des premières expéditions maritimes musulmanes. En effet, dans le but de s'assurer contre les dangers de navigation, les commerçants contribuaient mutuellement à un fonds monétaire qui permettrait d'indemniser l'un d'entre eux en cas d'une perte de marchandises[6].

[1]Gueranger François, op.cit, p 202.
[2]Le conseil des services financiers islamiques, Association des internationale des contrôleurs d'assurances (2006), « Questions sur la réglementation et le contrôle du Takaful (assurance islamique) », Août, p 5.
[3] Karich Imane, op.cit, p 74.
[4] Ibid.
[5] Ibid.
[6] Ibid.

Rapport-Gratuit.com

2.2.Définition du Takaful

Littéralement, le mot Takaful est tiré du verbe arabe *Kafala* qui veut dire garantir les besoins d'un autre[1].

Le *Takaful* se définit comme « *un concept d'assurance basé sur la coopération, la protection, et sur l'aide réciproque entre les groupes participants* »[2] . Plus spécifiquement, le *Takaful* est un système dans lequel un groupe des participants contribuent mutuellement à un fonds commun, appelé « fonds de *Takaful* » dans le but de garantir une assistance mutuelle à la personne endommagée (participant dans le fonds de *Takaful*) à cause d'un sinistre survenu[3].

Autrement dit, le *Takaful* est un contrat entre les membres d'un groupe donné, qui ont décidé collectivement de se garantir contre certains risques, définis clairement dans le contrat, par l'intermédiaire d'un fonds commun constitué par les apports financiers des membres du groupe[4]. Donc, si l'un des participants subit un sinistre défini dans le contrat *Takaful* , il recevra un montant monétaire déduit du fonds de *Takaful* (le fonds mutuel entassé par les participants) qui lui permettra d'indemniser la perte subie. C'est pour cette raison que le concept *Takaful* signifie « la garantie mutuelle »[5].

Le *Takaful* est le nom de l'assurance islamique moderne, il est considéré comme l'alternative islamique à l'assurance conventionnelle. C'est le symbole de l'entraide entre les musulmans:

« Entraidez-vous dans l'accomplissement des bonnes œuvres et de la piété et ne vous entraidez pas dans le péché et la transgression . Et craignez Dieu ,car Dieu est certes, dur en punition ! » (Verset 2-Sourate La Table)[6].

2.3.Les modèles du contrat Takaful

On distingue deux modèles de l'assurance islamique *Takaful* : l'assurance associative, et l'assurance commerciale[1]. Dans les deux modèles, la relation entre les parties contractantes

[1]Nico. O. Swarty, Pieter Coetzer (2010), "Takaful : An Islamic Insurance Instrument", *Journal of Development and Agriculture Economics*, Vol 2 (10), October, p 335.
[2]Roland Zaatar (2008), «Takaful une Alternative à l'Assurance Traditionnelle », *CHEA*, Mars, p 5.
[3]Boulif Mohamed (2012), « l'Assurance Islamique (Takaful), du concept historique à l'émergence d'un marché », Al Maalya Islamic Finance Consulting & Training, Casablanca, Janvier, p 25
[4]Gueranger François, op.cit, p189.
[5]Anwar Habiba (2008), " Islamic Finance : a guide for international Business and Investment", *GMB Publishing Ltd*, United Kingdom.
[6] Harkat. A, op.cit, p 141.

est différente de celle de l'assurance conventionnelle. En effet, au lieu d'être une relation entre assureur et assuré, elle est une relation entre gestionnaire (opérateur) et participants (assurés) car les assurés s'assurent mutuellement, et la société d'assurance se présente comme un gestionnaire de l'opération *Takaful*[2].

a)L'assurance associative

C'est l'assurance à but non-lucratif, qui fonctionne selon un modèle appelé « *tabarru-based Takaful* »[3].

Dans le cadre de l'assurance associative, la contribution du « Fonds *Takaful* » se fait à travers la contribution monétaire versée par le gestionnaire du *Takaful* (société d'assurance) sous forme d'un prêt gratuit appelé en arabe *« qard hassan »*, et les dons monétaires des participants appelés an arabe « *tabarru* »[4], dans le but de garantir une indemnisation mutuelle à un ou plusieurs participants en cas d'un sinistre ou une perte définie dans le contrat du *Takaful*[5].

Puisque c'est une assurance à but social, non-lucratif, le gestionnaire du *Takaful* pas plus que les assurés évidemment, ne perçoit des revenus (des profits).

b)*L'assurance commerciale*

Dans le cadre de l'assurance commerciale, on retrouve deux modèles : un qui utilise le *Moudaraba* dénommé *Moudaraba-based Takaful*, et un autre qui utilise le *wakala* dénommé *wakala-based model*[6].

⇒*Moudaraba-based Takaful*

Ce modèle se réalise en deux étapes :

- En première étape, les assurés constituent un fonds de garantie mutuelle dénommé le *« fonds de Takaful »*.
- En deuxième étape, les assurés et le gestionnaire du *Takaful* mettent un accord de *Moudaraba*, dans lequel les premiers se présentent en tant que les *Rabb al Mal,* et le

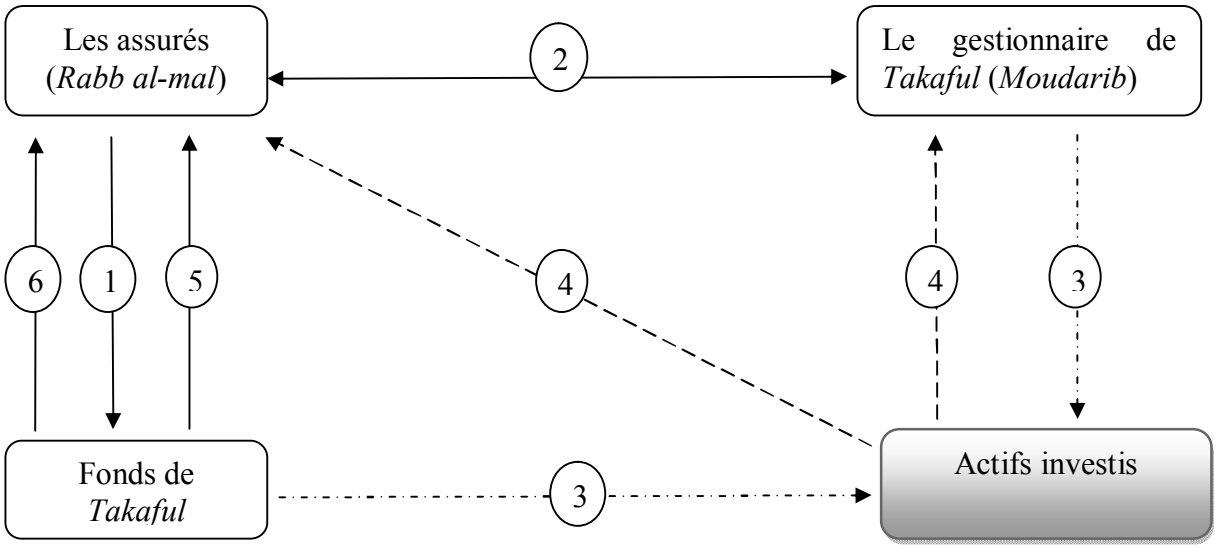
[1]Gueranger François, op.cit, p 190.
[2]White Suzanne, "Islamic Insurance Markets and the structure of Takaful", *QFINANCE*, p 3.
[3]Ibid.
[4]Ibid.
[5]Boulif Mohamed, op.cit, p 27.
[6] Gueranger François, op.cit, pp. 191-192.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

deuxième se présente comme *Moudarib* chargé de la gestion du fonds du *Takaful*. Ensuite, le gestionnaire du *Takaful* (le *Moudarib*) peut retirer son revenu grâce aux résultats financiers positifs (profits) qu'il réalise, et selon les termes du contrat *Moudaraba*[1]. En contrepartie, les pertes financières sont subies par les assurés en tant que les *Rabb al Mal*, sous réserve que le gestionnaire du *Takaful* (*le Moudarib*) n'ait pas commis d'une faute professionnelle ou d'une imprudence[2].

La figure suivante présente la démarche des opérations dans le cadre du contrat *Moudaraba-based Takaful*

Figure n° 34 : *Moudaraba-based Takaful*



1)Les assurés paient leur prime (la contribution) au gestionnaire de *Takaful*, qui est portée au compte du fonds de Takaful.

*2)*Les assurés et le gestionnaire de *Takaful* mettent un accord de *Moudaraba*, dans lequel les premiers sont les *Rabb al-mal*, alors que le deuxième est le *Moudarib*.

3)Le *Moudarib* investit les ressources financières du fonds de *Takaful* dans des secteurs licites .

4)Les profits engendrés par les ressources financières investis du fonds de *Takaful* doivent être partagés entre les assurés (*les Rabb al-mal*) et le gestionnaire de *Takaful* (*Moudarib*), selon les termes du contrat *Moudaraba.*

[1] Ibid, p 191.
[2] Le conseil des services financiers islamiques, Association des internationale des contrôleurs d'assurances, op.cit, p 6.

5)Conformément aux règles du contrat *Takaful*, l'assuré sera indemnisé dans le cas d'un sinistre. Si le coût du sinistre est supérieur aux primes (fonds du *Takaful*), le gestionnaire de *Takaful* doit effectuer un prêt gratuit appelé *« qard hassan »* pour régler le coût surplus.
6)Dans le cas où aucun sinistre n'est survenu au cours de la période du contrat d'assurance, l'assuré pourra rétrocéder la somme des primes qui a été présentée afin d'être investie, majorée d'un pourcentage des profits réalisés. C'est la principale différence entre l'assurance islamique (*Takaful*) et l'assurance conventionnelle[1]. Dans d'autres cas, la rétrocession peut être reportée à l'année suivante si les primes sont présentées comme des réserves répartissables ultérieurement, ou elle peut être annulée si les primes sont présentées comme des dons (*tabarru*)[2]

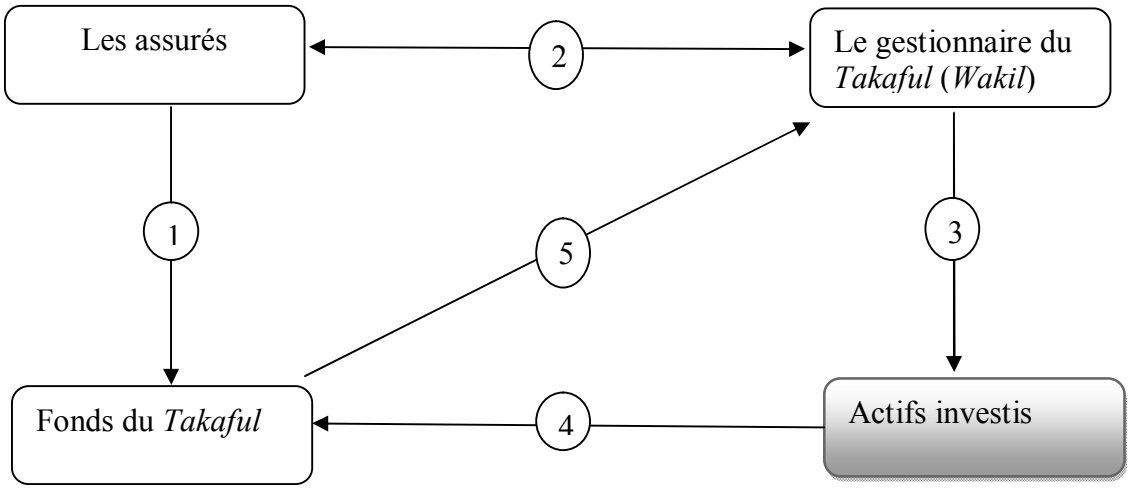
Source : Gueranger François, op.cit, pp. 191-192

⇒*wakala-based model*

Dans ce model, le gestionnaire du Takaful se présente comme agent appelé en arabe *wakil* des assurés, en contrepartie d'une rémunération représentée comme un prix fixe ou bien un pourcentage des primes encaissées dans le fonds du *Takaful*[3].

Les opérations dans le cadre du contrat *Wakala* se déroulent selon la figure suivante :

Figure n°35 : *wakala*-based model



1)Les assurés paient leur prime (la contribution) au gestionnaire du *Takaful*, qui est portée au compte du fonds du *Takaful*.

[1] Karich Imane, op.cit, pp.75-76.
[2] Gueranger François, op.cit, p 192.
[3] Ibid, p193.

2)Les assurés et le gestionnaire du *Takaful* mettent un accord de *Wakala*, dans lequel le gestionnaire du *Takaful* se présente comme *Wakil.*

3)Le gestionnaire du *Takaful*, en tant que *Wakil*, investit les ressources financières du fonds du *Takaful* dans des secteurs licites.

4)Les profits engendrés par l'investissement seront versés dans le fonds du *Takaful*. Les dépenses liées par l'investissement seront imputées au fonds de *Takaful*[1].

5)Le gestionnaire de Takaful reçoit une rémunération (déterminée au moment de la signature du contrat) représentée comme un prix fixe ou bien un pourcentage des primes encaissées dans le fonds du *Takaful.*

Pour le gestionnaire du *Takaful (wakil),* le contrat wakala est moins intéressant par rapport au contrat *Moudaraba* car il comporte un espoir de rémunération monétaire moins élevé, en plus ce contrat n'incite pas le *wakil* à mieux gérer l'investissement puisque son rémunération est garantie[2].

En contrepartie, pour les assurés, le contrat *wakala* comporte une transparence supérieure sur le taux de rémunération du gestionnaire (*wakil*) par rapport au contrat *Moudaraba*[3].

2.4.Les points de divergences entre l'assurance conventionnelle et l'assurance islamique «Takaful»

L'assurance conventionnelle a le même objectif[4] avec l'assurance islamique. Cependant, elle comporte des éléments de fonctionnement prohibés par la loi islamique (la *chari'a*), qui sont : le *Gharar,* le *Maysir*, et le *Riba* :

1)Le *Gharar*[5](incertitude) : l'assurance conventionnelle est basée sur le *Gharar* qui recouvre une incertitude extrême ou un flou dans le contrat d'assurance. Par exemple, dans le cadre de l'assurance des biens, un contrat d'assurance d'un véhicule pour 500 euros de prime où l'assureur s'engage à couvrir le véhicule à hauteur de 20.000 euros en cas de sinistre[6]. Un des deux cas suivants peut arriver :

[1] Ibid, p 193.
[2] Ibid.
[3] Ibid.
[4] La protection des assurés.
[5] La définition du concept Gharar est donnée dans la première section du premier chapitre.
[6] Boulif Mohamed, op.cit, p 16.

⇒Dans le premier cas où le sinistre déterminé dans le contrat n'est pas réalisé, l'assuré perd la somme des primes payées et n'a rien en contrepartie. Tandis que, l'assureur s'enrichit de la somme des primes (un bénéfice non justifié, interdit par la loi islamique « *la chari'a* »).

⇒Dans le deuxième cas où le sinistre déterminé dans le contrat est réalisé, l'assuré reçoit une indemnité en fonction de l'étendue et le type de dommage. Autrement dit, l'assuré peut avoir soit la somme totale des primes payées, soit moins ou rien si le dommage n'est pas prévu par la police. Donc, il y a une incertitude sur le montant de l'indemnisation, qui ne peut être déterminé qu'à l'occurrence.

2)Le *Maysir*[1] (spéculation) : dans le domaine économique le *Maysir* désigne toute forme de contrat dans lequel le droit des parties contractantes dépend d'un évènement aléatoire dont la survenance n'est pas sûre .

Le *Maysir* est le jeu du hasard. L'assurance conventionnelle sous tous ses modes opératoires se repose sur le jeu du hasard. Par exemple, l'assureur exige à l'assuré de verser une telle somme, pour qu'il soit indemnisé et en cas d'un sinistre. Ce jeu du hasard est interdit par la loi islamique, son interdiction est clairement citée dans le Coran : *« O les croyant !les boissons fermentées, le jeu de hasard, les pierres dressées, les flèches de divination ne sont qu'une souillure diabolique . Ecartez-vous-en, afin que vous réussissiez »* (verset 90,Sourate la Table)[2].

Le *Maysir* se présente cote à cote avec le *Gharar* puisqu'il y a dans les deux cas une condamnation due à la survenance aléatoire du sinistre et du coût de remboursement[3].

3)Le *Riba*[4] : le concept *Riba* existe dans toute forme de rémunération ou croissance du capital réalisée sans effort ou échange commercial, ce qui est interdit en *Islam* : *« Vous qui croyez, ne manger pas de l'usuraire, doublement redoublé (du principale). Prémunissez-vous envers Dieu, dans l'espoir de triompher »* (verset 130,Sourate AL IMRANE 3)[5].

En effet, dans le cadre de l'assurance conventionnelle, les assureurs encaissent l'argent des assurés, et les promettent de leurs rembourser un montant supérieur ou inferieur en cas de sinistre couvert par le contrat, ce qui est le vrai visage du *Riba* interdit en *Islam*.

[1] La définition du concept *Maysir* est donnée dans la première section du premier chapitre.
[2] A.Harkat, op.cit, p 160.
[3] Fekih Kais (2012), « *l'assurance islamique, Al Takaful : fondements et spécificités* », Leader, 29 Février.
[4] La définition du concept Gharar est donnée dans la première section du premier chapitre.
[5] Harkat. A, op.cit, p 39.

Les assureurs utilisent l'argent versé par les assurés sans avoir leur accord dans différents secteurs d'investissement (y compris ceux prohibés par la loi islamique). En contrepartie, les assurés n'ont aucune part dans les bénéfices engendrés par ces investissements.

En revanche, l'assurance islamique se base sur l'entraide ou le volontariat des participants pour s'entraider et indemniser les endommagés en cas d'un sinistre, sur la base d'un engagement de versement d'une prime dans le fonds du *Takaful* donné par chaque participant. En plus, elle dégage des sortes de dividendes versées aux participants en prorata de leurs participations dans le fond du *Takaful*.

➢L'assurance conventionnelle sous toutes ses formes est fondée sur la spoliation de l'argent des gens. En effet, une étude allemande a prouvé que la somme des indemnités payée aux assurés endommagés ne représente que 2,9% de la somme des primes payée par les assurés[1]. Cette spoliation est strictement interdite en *Islam* : « *que les uns ne s'emparent pas illicitement des biens des autres*[2]»(Verset188,Sourate la Vache).

En revanche, l'assurance islamique se caractérise par le principe de coopération : « *entraidez-vous dans l'accomplissement des bonnes œuvres et de la piété et ne vous entraidez pas dans le péché et la transgression*[3] » (Verset 2,Sourate la Table). On outre, elle est basée sur le principe de responsabilité entre les gens qui ont des sentiments de fraternité et de foi entre eux. En effet, de nombreux textes du Coran et du Hadith affirment clairement que les musulmans doivent former une fraternité universelle. Nous présentons quelques extraits de ces textes suivants :

Dieu dit : *« les croyants et les croyantes sont alliés les uns des autres. Ils commandent le convenable, interdisent le blâmable, accomplissent la prière, acquittent la Zakat et obéissent à Dieu et à son Messager. Voilà ceux auxquels Dieu fera miséricorde, car Dieu est Puissant et Sage* [4]» (Verset71, Sourate le Repentir).

Dieu dit également : *« les croyants ne sont que des frères. Etablissez la concorde entre vos frères, et craignez Dieu, afin qu'on vous fasse miséricorde* [5]» (Verset10, Sourate Les Appartements).

[1]Muhammad Salih Al-Munajid (2012), « La réalité de l'assurance et son statut » , Islam en questions et réponses, 18 juin, disponible sur le lien : http://islamqa.info/fr/ref/8889
[2] A.Harkat, op.cit, p 41.
[3] Ibid, p 141.
[4] Ibid, p 261.
[5] Ibid, p 717.

Le prophète a dit : « *le croyant forme comme un bâtiment avec les autres croyants, chaque partie soutenant les autres* [1]» (Rapporté par *Boukhari* et *Mouslim*).

Dans un autre hadith, le prophète a dit : *« La parabole des croyants à l'égard de l'amour, de la miséricorde et de la compassion qu'ils éprouvent les uns envers les autres est celle du corps humain :si l'un des ses membres souffre, c'est tout le corps qui est affecté par l'insomnie et fièvre* [2]»(Rapporté par Mouslim).

Le prophète a dit également : « *Nul d'entre vous ne croira vraiment tant qu'il ne souhaitera pour son frère ce qu'il souhaite pour lui-même* [3]» (Rapporté par *Boukhari* et *Mouslim*).

➢Dans le cadre de l'assurance islamique, les membres (les participants) sont à la fois assureurs et assurés, ce qui permet à éliminer tout risque de tromperie, ou d'opportunisme. Les participations monétaires reviennent en final à ceux qui l'ont versé en prorata de leurs contributions.

En revanche, dans le cadre de l'assurance conventionnelle, les assureurs sont différents des assurés. Les primes d'assurance versées au cours du contrat reviennent en final à l'assureur seulement ; ce qui représente un élément de tromperie et d'opportunisme pour les assurés.

2.5.L'implantation des sociétés d'assurance islamique « Takaful » dans le monde

La première société d'assurance islamique a vu le jour en 1979 au Soudan[4]. Aujourd'hui, environ 250 sociétés sont installées dans le monde[5]. En 2006, le nombre de ces sociétés a atteint 134 sociétés réparties géographiquement[6] dans le monde selon le tableau suivant :

[1]Zarabozo Jamaal Al-Din (2010), « la cohésion sociale en islam :les liens de la foi », The Religion Of Islam, 13 décembre, disponible sur le lien : http://www.islamreligion.com/fr/articles/511/viewall
[2]Ibid.
[3]Ibid.
[4]White Susane, « Islamic Insurance Markets and The Structure of Takaful », p 2, disponible sur le lien http://www.qfinance.com/insurance-markets-best-practice-insurance-markets-and-the-structure-of-takaul?full
[5]Enass Institut du Cnam, « Assurance Islamique en France :Une Fiction ou Réalité ? », disponible sur le site : www.enass.fr
[6]Voir annexe n°2.

***Tableau n°* 11**: Les sociétés d'assurance islamique dans le monde (2006)

Pays	**Sociétés d'assurance islamique**
Algérie	1
Australie	1
Bahamas	1
Bahreïn	9
Bangladesh	6
Brunei	4
Egypte	4
Gambie	1
Ghana	1
Indonésie	6
Iran	15
Jordanie	3
Koweït	13
Liban	1
Lybie	1
Luxembourg	2
Malaisie	8
Mauritanie	2
Pakistan	6
Palestine	2
Qatar	3
Arabie saoudite	39
Sénégal	2
Singapour	1
Sri Lanka	2
Soudan	15
Syrie	5
Thaïlande	4
Trinité &Tobago	1
Turquie	2
Emirats Arabes unies	10
Royaume unie	1
Yémen	1

Source : Enass Institut du Cnam, op.cit.

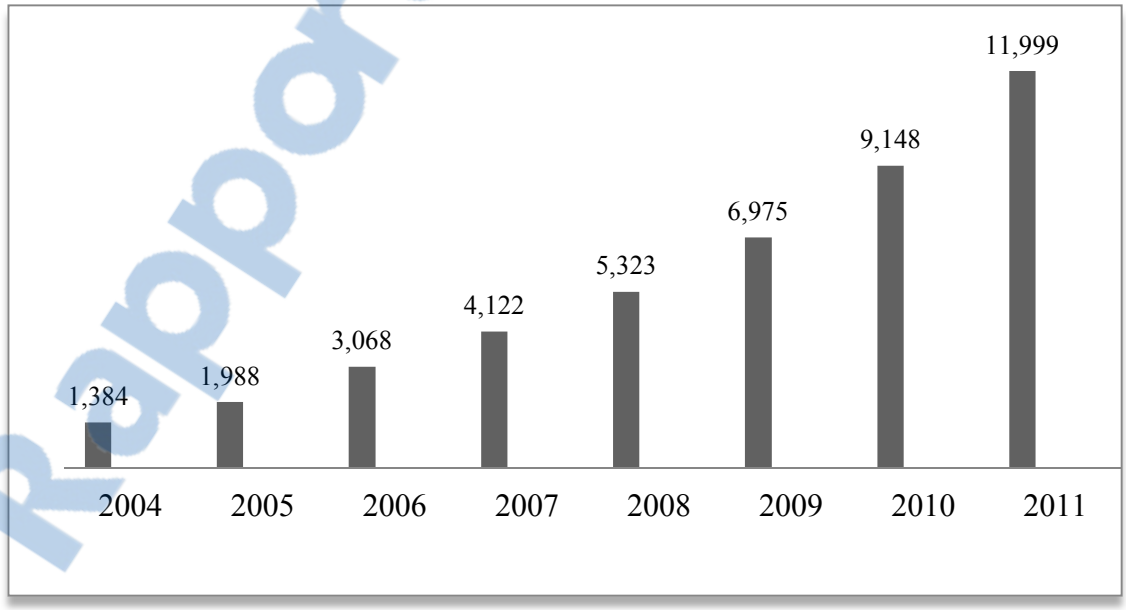
Le volume de la contribution mondiale de l'assurance islamique a connu un développement successif au cours des dernières années. Le tableau et la figure ci-dessous montrent ce développement :

Tableau n° 12: La contribution mondiale de l'assurance islamique (2008-2011)

Année	Volume (Milliards)
2004	1,384
2005	1,988
2006	3,068
2007	4,122
2008	5,323
2009	6,975
2010	9 ,148
2011	11,999

Source : Ernest&Young (2011), «The World Takaful Report », pp.10-14.

Figure n°36 : La contribution mondiale de l'assurance islamique (2008-2011) en Milliards $

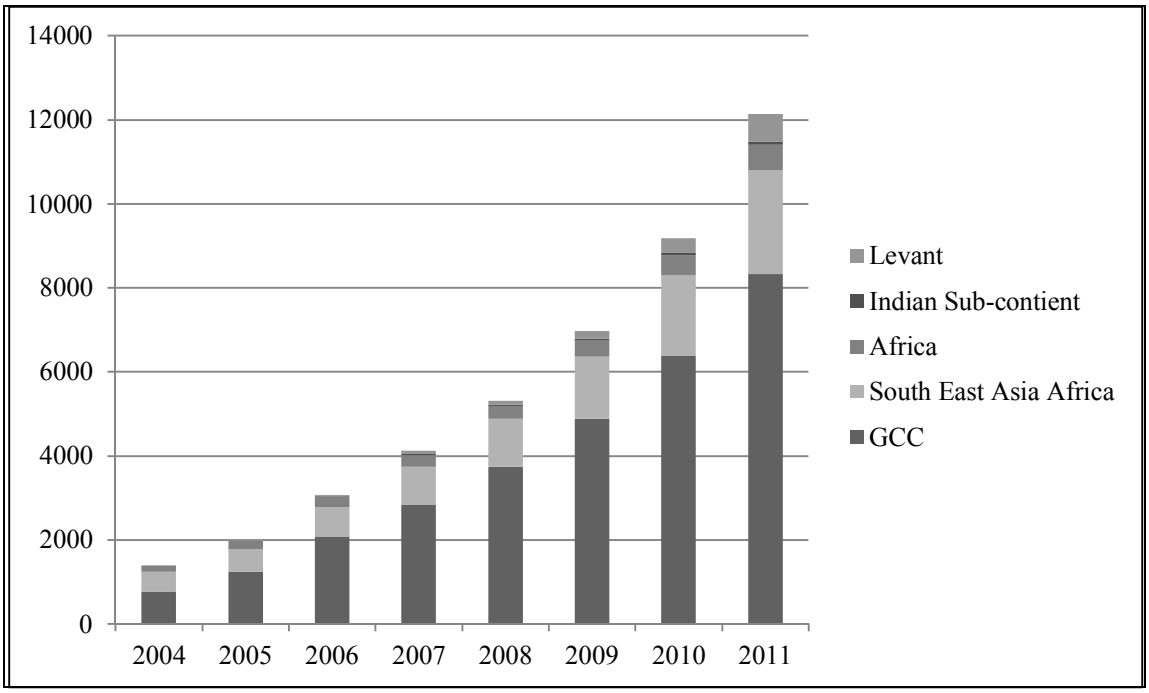


Source : Ernest&Young (2011), ibid.

Ce volume s'organise géographiquement selon les figures suivantes :

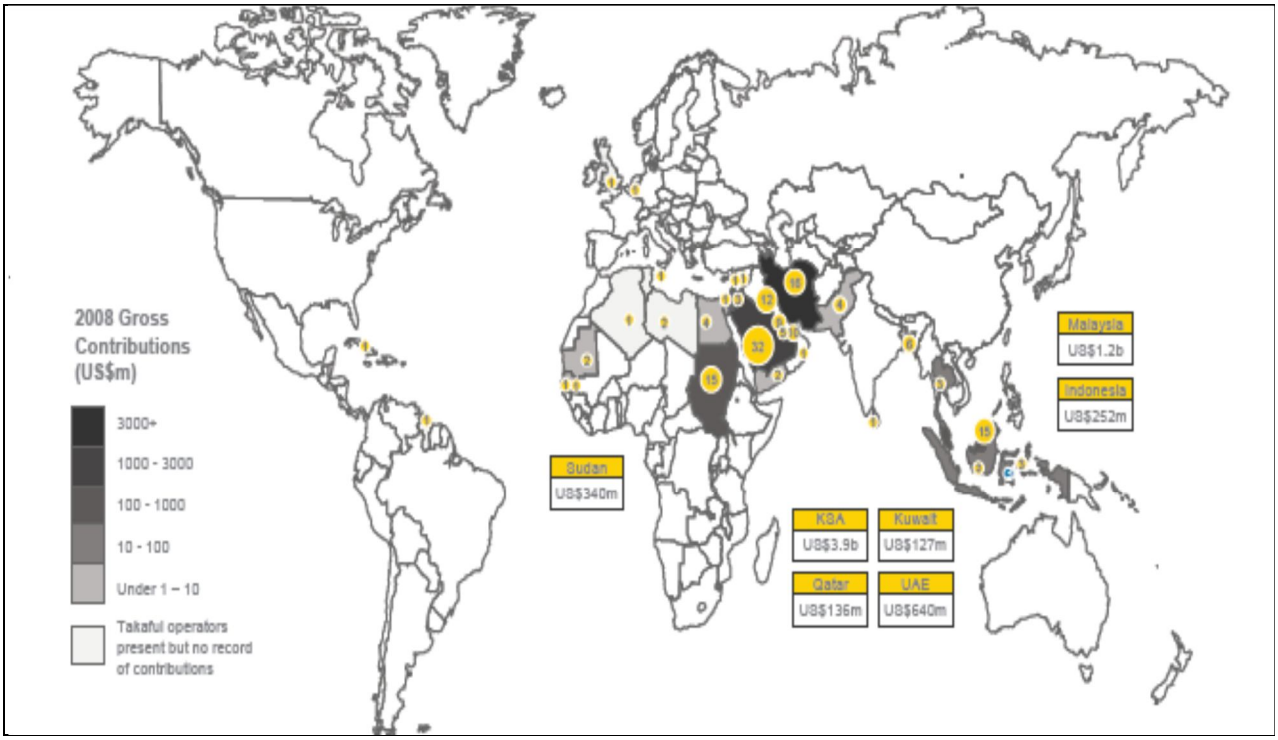
Rapport-Gratuit.com

Figure n°37 : La répartition géographique de l'assurance islamique dans le monde



Source : Ernest&Young (2011), ibid.

Figure n°38: l'assurance islamique dans le monde (2008)



Source : Ernest & Young, ibid, p 16.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

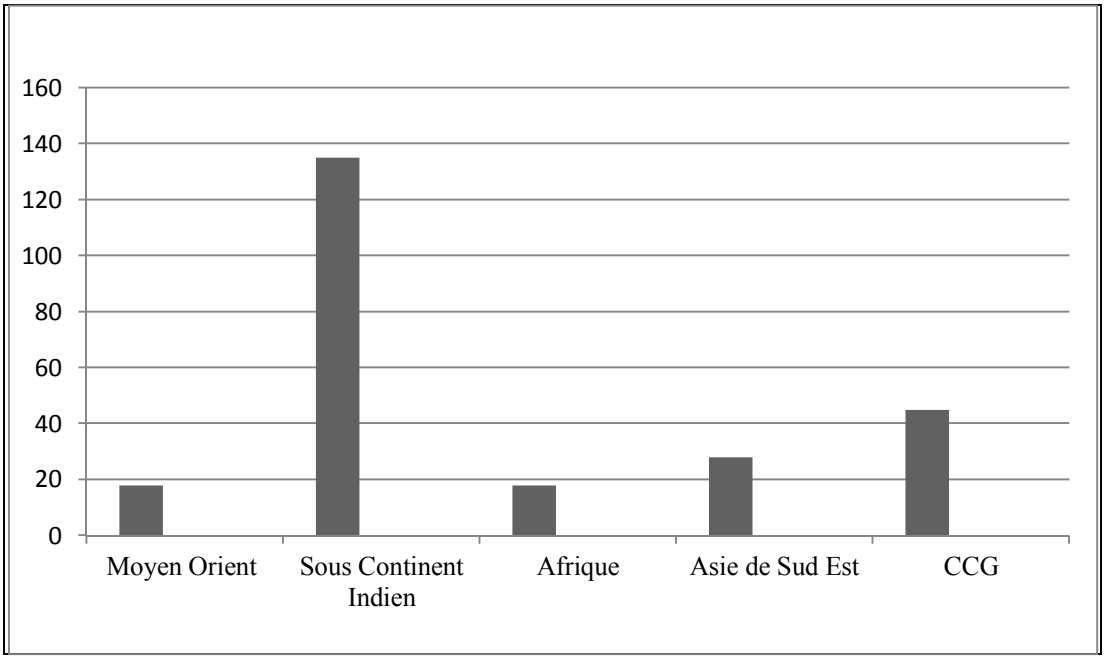
Au cours de la période (2005-2008) le taux de la croissance annuelle composée (CAGR*) était estimé par 39%. Ce taux s'organise géographiquement selon le tableau suivant :

Tableau n°13: Le taux de la croissance annuelle composée (2005-2008)

Partie géographique	**CAGR(2005-2008)**
Moyen Orient *	18%
Sous Continent Indien**	135%
Afrique	18%
Asie de Sud Est***	28%
CCG****	45%

Source : Ernest&Young (2011), ibid.

Figure n°39 : Le taux de la croissance annuelle composée (2005-2008)



Source : Ernest&Young (2011), ibid.

* CAGR : Compound Annual Growth Rate
* Moyen Orient : appelé en anglais Levant. Il regroupe :Egypte, Jordanie, Liban ,Palestine, Syrie.
** Sous Continent Indien :appelé en anglais Indian Subcontinent. Il regroupe : Inde, Pakistan, Bangladesh, Bhoutan, Népal.
*** Asie de Sud Est : appelé en anglais South East Asia. Il regroupe :Cambodge, Laos, Thaïlande, Vietnam , Philippines, Brunei, l'Est oriental, Indonésie.
**** CCG (Conseil de coopération du Golf) : appelé en anglais GCC (Golf Cooperation Council). Il regroupe : Qatar, Bahreïn, Kuwait, UAE, Arabie Saoudite, Oman.

Report-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

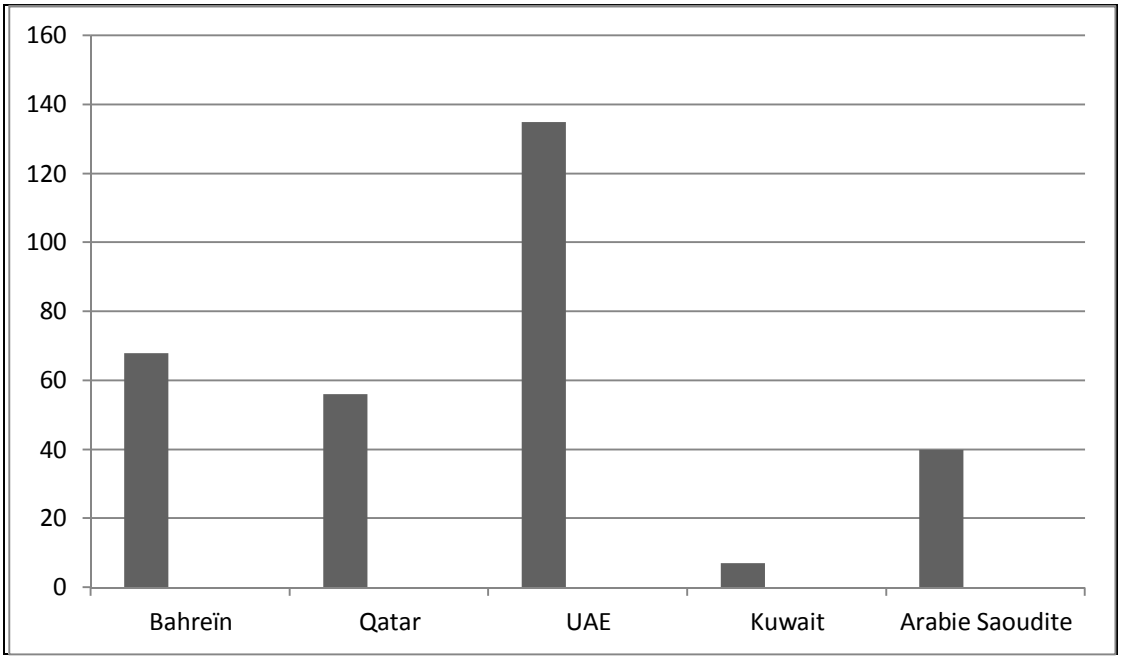
L'évolution du taux de la croissance annuelle composée (CAGR) au cours de la période (2005-2008) dans les pays de CCG s'organise selon le tableau suivant :

Tableau n°14 : Le taux de la croissance annuelle composée dans les pays de CCG (2005-2008)

Pays	CAGR(2005-2008)
Bahreïn	68%
Qatar	56%
UAE	135%
Kuwait	7%
Arabie Saoudite	40%

Source : Ernest&Young (2011), ibid, p 11.

Figure n°40 : Le taux de la croissance annuelle composée dans les pays de CCG (2005-2008)



Source : Ernest&Young (2011), ibid, p11.

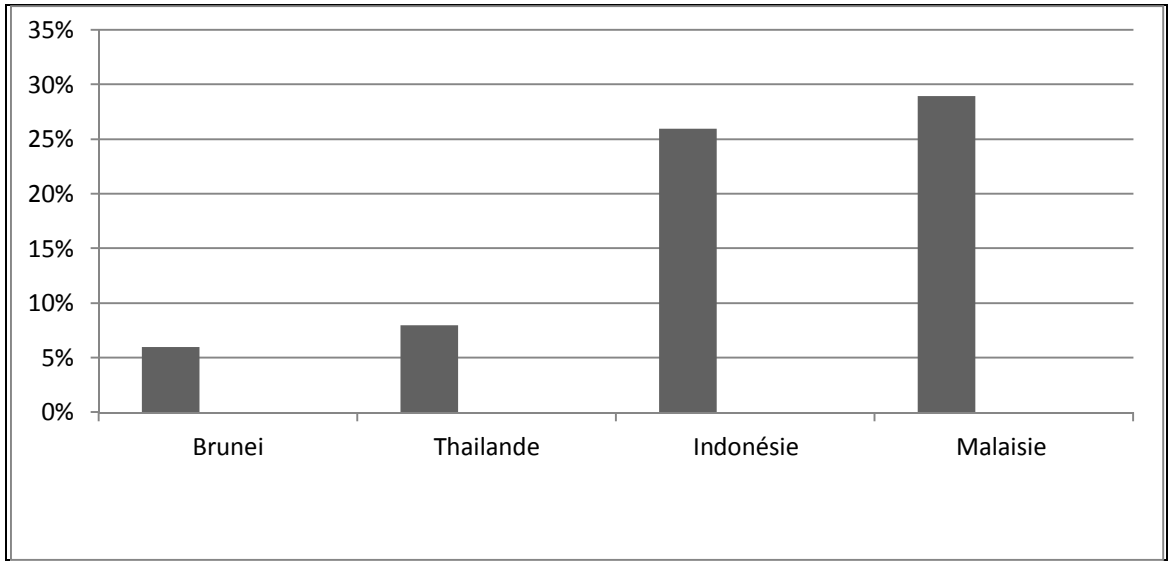
L'évolution du taux de la croissance annuelle composée (CAGR) au cours de la période (2005-2008) dans les pays de l'Asie du Sud Est s'organise selon le tableau suivant :

Tableau n°15 : Le taux de la croissance annuelle composée en Asie du Sud Est (2005-2008)

Pays	CAGR(2005-2008)
Brunei	6%
Thaïlande	8%
Indonésie	26%
Malaisie	29%

Source : Ernest&Young (2011), ibid, p12.

Figure n°41 : Le taux de la croissance annuelle composée en Asie du Sud Est (2005-2008)



Source : Ernest &Young (2011), ibid, p 12.

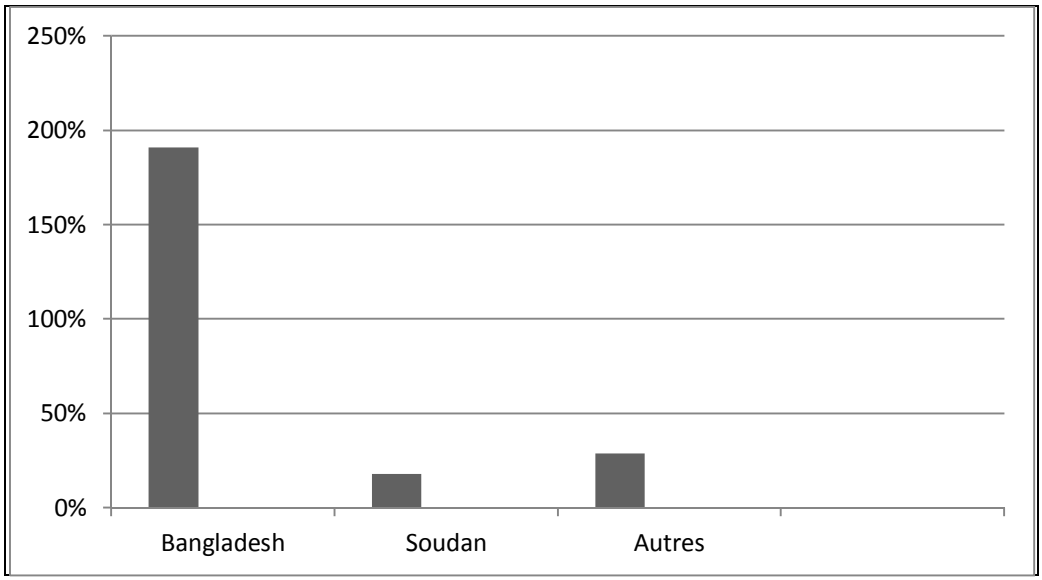
Hors le marché de GCC et l'Asie du Sud Est, d'autre marchés ont connus un taux de croissance annuelle considérable, tels que le marché d'Egypte, du Soudan, de Bangladesh, et du Pakistan.

Tableau n°16 : L'évolution du taux de la croissance annuelle composée dans d'autre marché (2005-2008)

Pays	**CAGR(2005-2008)**
Bangladesh	191%
Soudan	18%
Autres	29%

Source : Ernest &Young (2011), ibid, p 13.

Figure n° 42: L'évolution du taux de la croissance annuelle composée dans d'autres marchés (2005-2008)



Source : Ernest &Young (2011), ibid, p13.

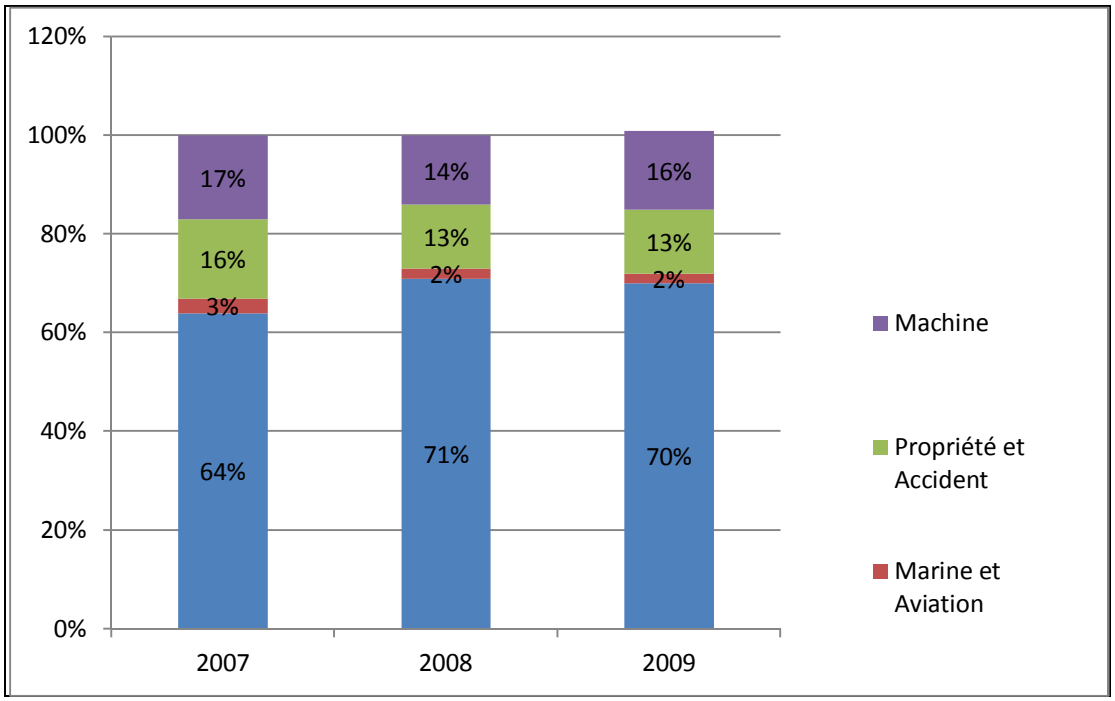
La répartition commerciale du *Takaful* dans la région du Moyen Orient, Afrique du Nord, et l'Asie du Sud Est, nous montre que le domaine d'assurance familiale et médicale se présente en premier rang dans le classement commercial du *Takaful*, suivie par d'autres domaines, comme le montrent le tableau et la figure ci-dessous :

Tableau* n° *17 : Répartition commerciale de Takaful en Asie du Sud Est et le Moyen Orient et l'Afrique du Nord

	Asie du Sud Est			**Moyen Orient et Afrique du Nord**		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Takaful familial et médical	64%	71%	70%	38%	49%	55%
Marine et Aviation	3%	2%	2%	11%	9%	5%
Propriété et Accident	16%	13%	13%	21%	18%	19%
Machine	17%	14%	16%	30%	24%	21%

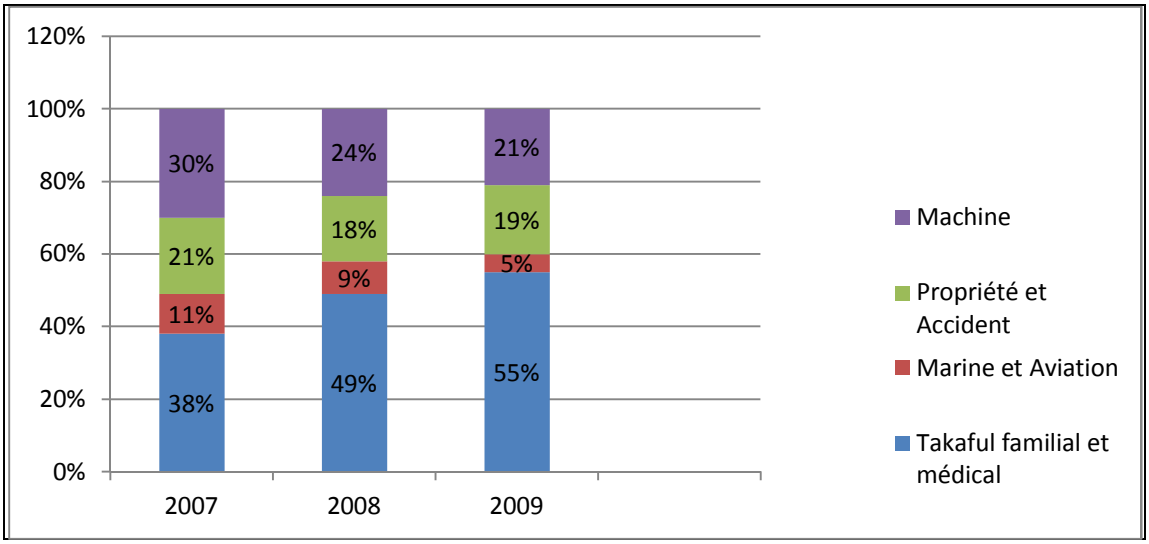
Source : Ernest&Young (2011), ibid, p 15.

Figure n°43: Répartition commerciale du *Takaful* en Asie du Sud Est et le Moyen Orient et l'Afrique du Nord



Source : Ernest&Young (2011), ibid, p15.

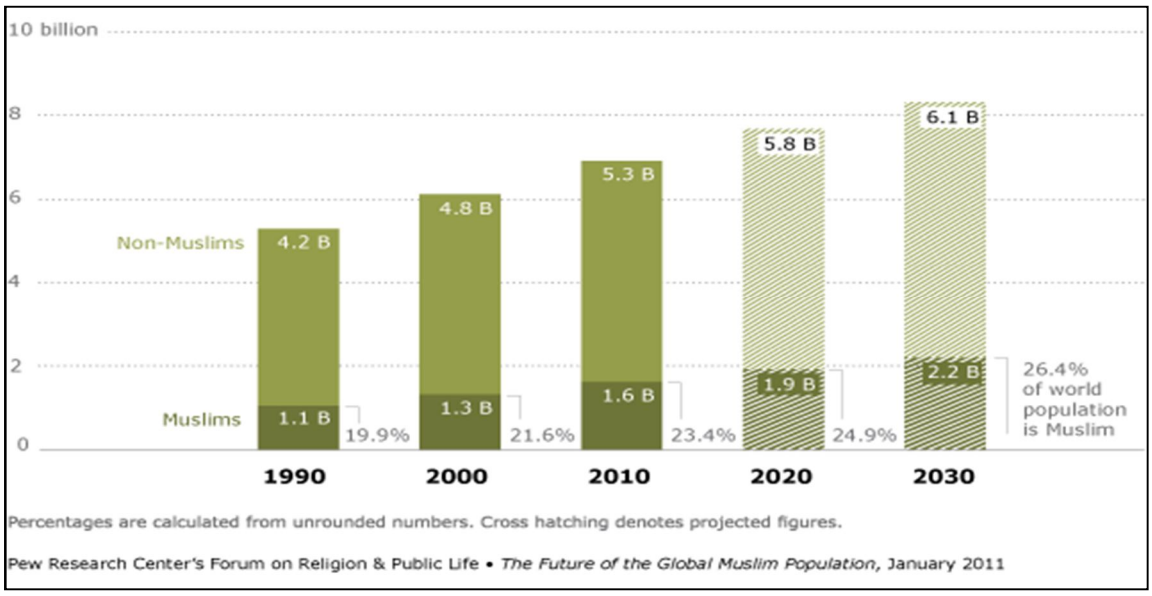
Figure n°44 : Répartition commerciale du *Takaful* dans le Moyen Orient et l'Afrique du Nord



Source : Ernest&Young (2011), ibid, p15.

Selon Jouini-Pastré : *« la demande des produits Takaful connait une croissance soutenue, alimentée par le dynamisme économique, par la réduction de la pauvreté et par une évolution démographique favorable dans les pays concernés »*[1]. Alors, ce développement soutenu est à cause de nombreux facteurs, tels que : la croissance économique considérable des pays arabes, la réduction de la pauvreté, et la vive évolution démographique des musulmans (comme le montre la figure ci-dessous) soutenue par une grande demande des produits financiers islamiques.

Figure n°45 : L'évolution de la population musulmane dans le monde (1990-2030)



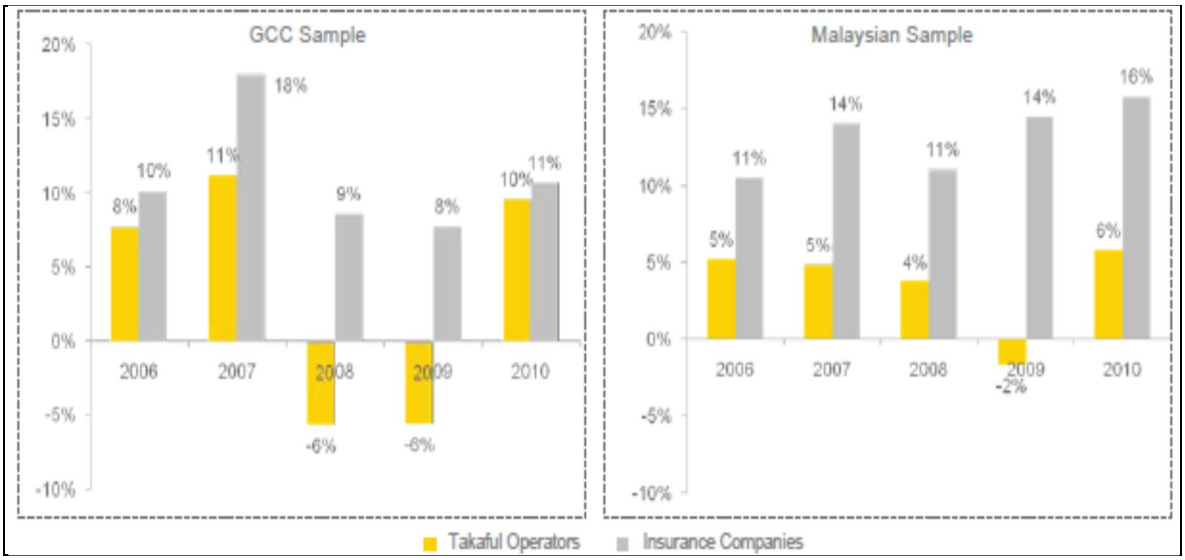
[1]Enass Institut du Cnam, « Assurance Islamique en France : Une Fiction ou Réalité ? », ibid.

2.6.Evolution du Takaful et l'assurance classique au cours de la période (2006-2008)

a)La Rentabilité des Capitaux Propres

Au cours de la période (2006-2008), les opérateurs d'assurances islamiques ont réalisé un ROE[1] plus élevée par rapport aux opérateurs de l'assurance classiques, spécialement au cours de la crise financière.

Figure n° 46 : L'évaluation du ROE d'un échantillon de sociétés d'assurances islamiques et classiques en GCC et la Malaisie



Source : Ernest & Young, op.cit, p 25.

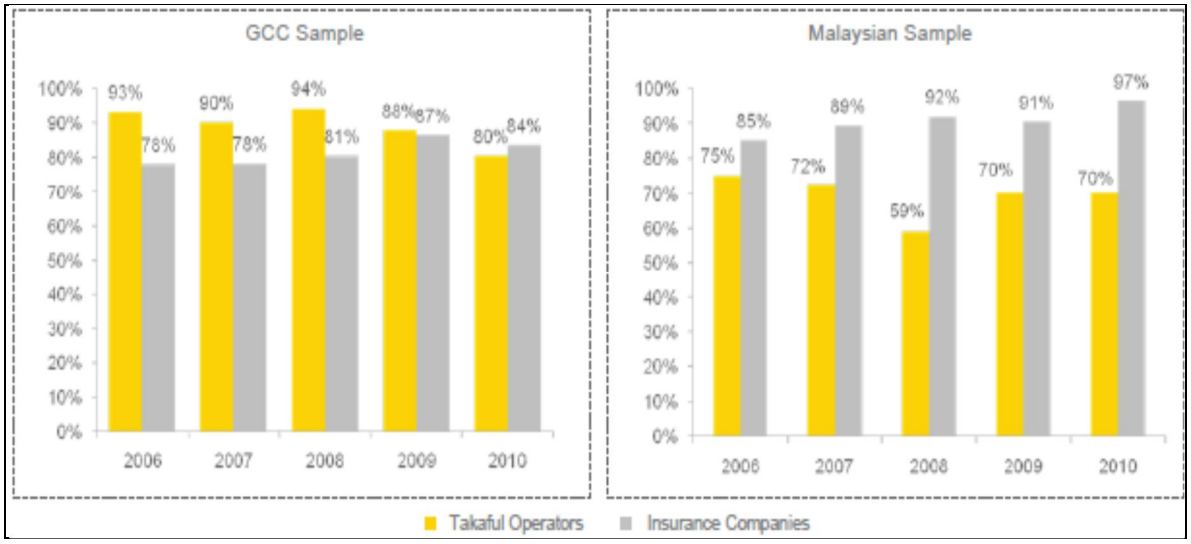
b) Le Ratio Combiné (COR[2]):

En Malaisie, les opérateurs d'assurance islamique ont réalisé un COR mieux que ce des opérateurs d'assurance conventionnelle. Par contre, en GCC, les opérateurs d'assurance conventionnelle ont réalisé un COR mieux que ce des opérateurs d'assurance islamique.

[1]ROE : Return On Equity, c'est la rentabilité des capitaux propres. Il mesure le rapport entre le résultat net et les capitaux propres investis par les actionnaires.

[2] COR : Combined Operating Ratio, c'est « *le rapport de la somme des frais de gestion et du coût des sinistres sur le total des primes encaissées par une compagnie d'assurances. Un ratio supérieur à 100% ne permet pas à la compagnie d'assurances de réaliser un profit* », voir : www.vernimmen.net

Figure n° 47 : L'évaluation du COR d'un échantillon de sociétés d'assurances islamiques et classiques en GCC et la Malaisie

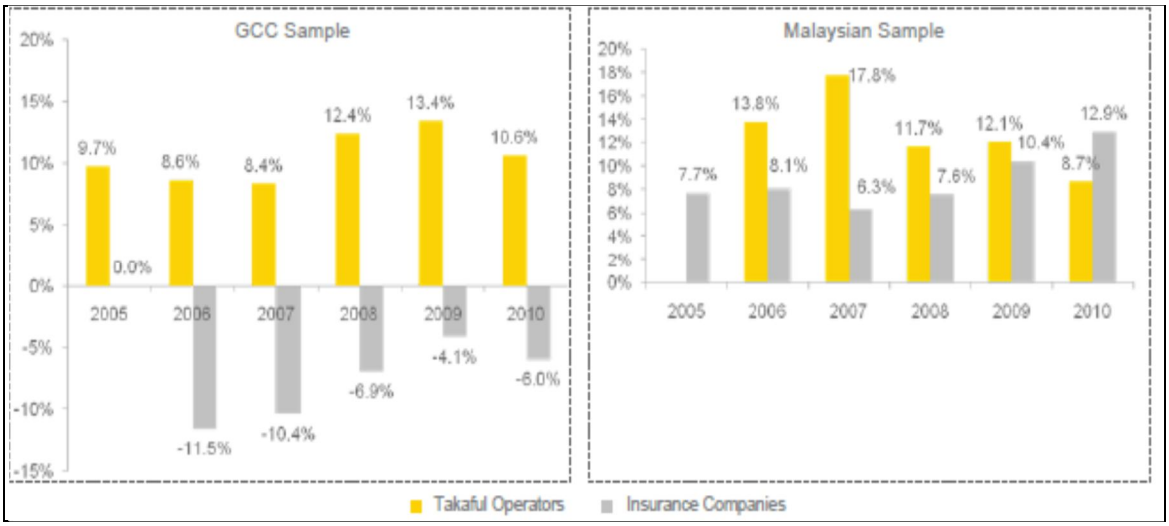


Source : Ernest&Young, ibid , p 26.

c) Le Ratio des Commissions[1] :

Au cours de la période 2006-2010, les opérateurs d'assurances islamiques ont payé une somme de commissions à leurs clients plus élevée que la somme payée par les opérateurs d'assurances classiques.

Figure n°48 : Le Ratio des Commissions d'un échantillon de sociétés d'assurances islamiques et classiques en GCC et en Malaisie



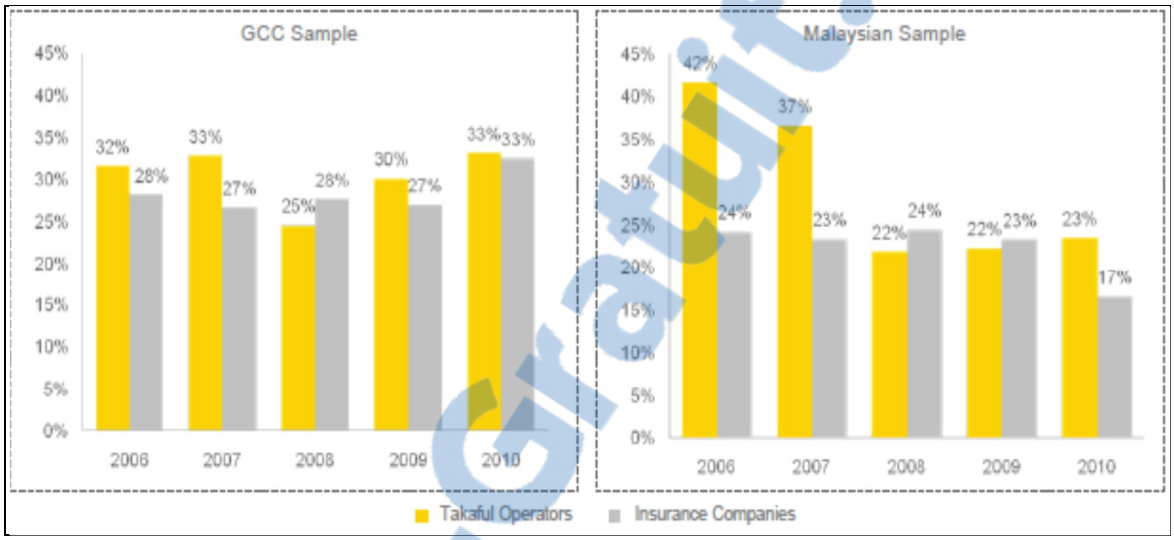
Source : Ernest&Young, ibid, p 28.

[1] Le Ratio des Commissions = Commission Net / Primes Acquises Net.

d)Le Ratio des Dépenses[1] *:*

D'une façon générale, les opérateurs d'assurances islamiques ont réalisés un ratio de dépenses plus élevé par rapport aux opérateurs d'assurances classiques en GCC et en Malaisie.

Figure n°49 : Le Ratio des dépenses d'un échantillon des sociétés d'assurances islamiques et classiques en GCC et en Malaisie



Source : Ernest&Young, ibid , p 29.

2.7.Question réglementaire dans le Takaful

Les points de divergences entre l'assurance islamique « *Takaful* » et l'assurance classique ont des conséquences réglementaires. Par exemple :[2]

⇒L'opérateur du *Takaful* doit veiller à ce que toutes les procédures des opérations d'assurances soient conformes aux principes de la loi islamique « la *chari'a* ». Pour cela, il doit organiser un conseil religieux interne appelé « Conseil de la *chari'a* ».

⇒L'opérateur du *Takaful* doit veiller à expliquer aux assurés clairement que ces opérations sont conformes aux principes de la loi islamique « la *chari'a* ».

⇒Puisque les assurés partagent ou comblent tout déficit éventuel du fonds de souscription, il faut déterminer d'une façon claire le mode de partage.

⇒Puisque les placements doivent être conformes aux principes de la loi islamique, l'opérateur ne peut investir dans certains domaines d'investissement, tels que : l'assurance des

[1]Le Ratio des Dépenses = Dépenses administratives / Primes Acquises Net.
[2]Le conseil des services financiers islamiques, Association internationale des contrôleurs d'assurance, op.cit, p 8.

Rapport-Gratuit.com

brasseurs, les dérivés (pour couvrir les risques de change). Donc, le profil de risque est différent de celui d'un assureur classique.

Les exemples cités précédemment, nous montrent que les règlementations liées par l'assurance classique ne peuvent être applicables totalement pour l'assurance islamique « *Takaful* ». Donc, il est nécessaire de créer et développer des normes et des interprétations pour :

⇒Donner des références juridiques aux contrôleurs du *Takaful* pour adapter et améliorer les réglementations existantes.
⇒Traiter les questions réglementaires liées par la gestion du risque et la rentabilité de la société d'assurance.
⇒Informer suffisamment les assureurs en termes de risque lié par les placements financiers.
⇒Soutenir le développement du secteur d'assurance en termes de modes opérationnels et de commercialisation des produits du *Takaful*.

2.8.Les principes de base de l'assurance de l'AICA

L'Elaboration d'un marché d'assurance efficace stable, qui peut fournir une protection suffisante aux assurés, nécessite un système de réglementation et de contrôle clair et solide. Les principes de base d'assurance de l'AICA fournissent un cadre réglementaire mondial de l'assurance. Ces PBA sont utilisés par le Fonds Monétaire International et la Banque Mondiale pour contrôler et évaluer les sociétés d'assurance dans le monde[1].

Certains PBA sont des principes généraux applicables universellement, mais d'autres nécessitent une adaptation pour s'appliquer à l'assurance *Takaful*[2].

3.Les émetteurs de Sukuk

3.1.Définition des Sukuk

Le mot arabe *Sukuk* est le pluriel de « *Suk* » qui désigne littéralement certificat[3]. *Sukuk* sont l'alternatif islamique d'obligations classiques, mais à la différence de ces dernières qui sont des titres de créance basés sur le paiement d'intérêt, *Sukuk* sont adossés à des actifs tangibles

[1]Ibid, p 9.
[2]Voir l'annexe n°6.
[3]CPA Australia, An Islamic Capital Market, « Islamic Finance :An Introduction to Islamic Finance and Commerce Terminologies ».

et licites[1]. Autrement dit, la différence principale entre *Sukuk* et les obligations classiques est que l'obligation est un titre de créance, qui oblige l'émetteur à verser aux obligataires à des dates déterminées des proportions du capital plus des intérêts. Tandis que, les *Sukuk* obligent les porteurs à partager seulement les profits générés par les actifs *Sukuk*[2].

Les Sukuk se basent sur des produits financiers sous-jacents, tels que : *Sukuk Ijara*. Il existe 14 types de *Sukuk*[3], les plus utilisés sont : *Sukuk Moucharaka*, *Sukuk Moudaraba*, *Sukuk Ijara*, *Sukuk Mourabaha*, *Sukuk Istisna'a*[4].

3.2.L'émission de Sukuk

Les Sukuk étaient utilisés par les musulmans dès le Moyen Age, où des papiers étaient émis comme preuve d'une obligation financière dans les échanges commerciaux. Cependant, sous leur concept contemporain, *Sukuk* sont crées le 6-11 février 1988 par une décision du conseil islamique de jurisprudence en Arabie Saoudite : « *Toute combinaison d'actifs(ou usufruit de ces actifs)peut être représentée sous la forme d'instruments financiers écrits qui peuvent être vendus au prix du marché, à condition que la majorité des actifs composant le groupe d'actifs représentes par le Sukuk soient des actifs tangibles* »[5].Mais, la première négociation véritable de Sukuk a été en 1995 en Malaisie. Ensuite, plusieurs types de *Sukuk* ont été émis sur les marchés, par exemple : 600 millions de dollars par l'Etat Malaisien en 2002, et 3,5 milliards de dollars de *Sukuk Moudaraba* par *Ports & Free Zone Corporation* en 2006[6]. Les principaux pays émetteurs de Sukuk sont : Bahreïn, Malaisie, Qatar, Arabie Saoudite, Émirats Arabe Unis[7].

3.3.Le marché des Sukuk

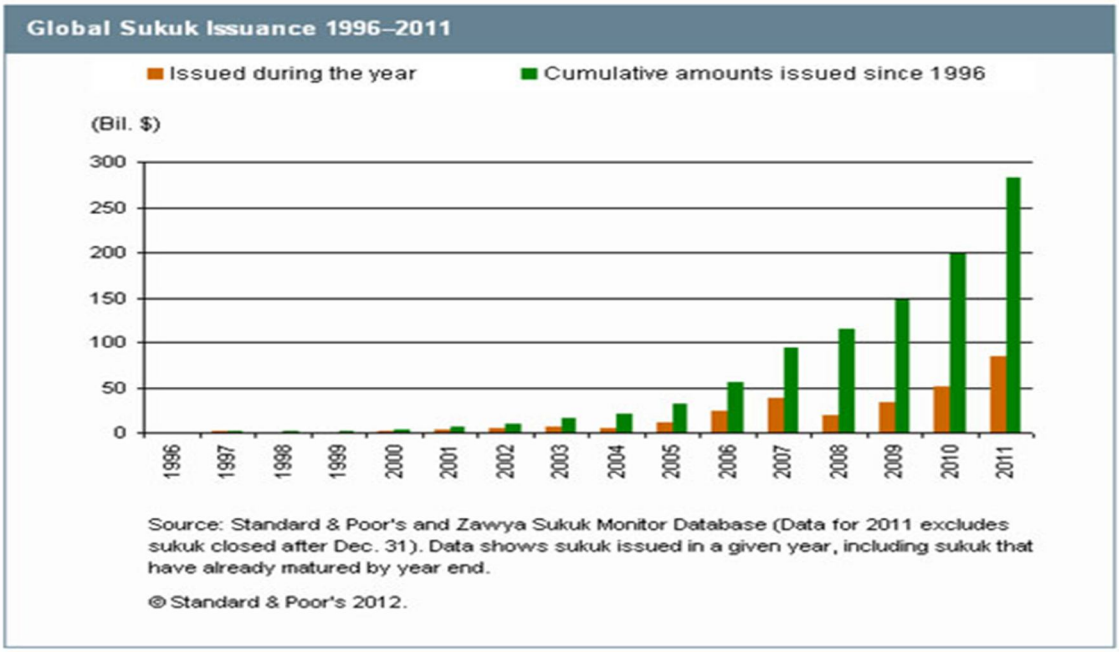
L'émission des Sukuk représente 1% du total des émissions d'obligations dans le monde. Selon Standard & Poor's la somme des émissions des Sukuk a atteint 84,5 milliards $ en 2011[8]. Les figure ci-après montre l'évolution de marché des *Sukuk* depuis 1996 :

---

[1]Australian Government (2010), « Islamic Finance », p 32.
[2]Farkhod Khobutayer (2009), « Islamic Banking and Finance », Master's Thesis, Chakles University, Prague, p 31.
[3]Voir annexe n°4.
[4]Lizuka Marianne (2009), « Petite Introduction A La Finance Islamic », Ahés Consulting, Paris.
[5]Amundi Asset Management, « *Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur les Sukuk sans jamais oser le demander* », p2.
[6]Ibid.
[7]« Le Sukuk », 2010, *http://www.finance-islamic.com/les_sukuks_024.htm*
[8]Finance, « En quatre ans, le marché des Sukuk islamiques a doublé, à 84,5 milliards $ », disponible sur le lien : http://www.agenceecofin.com/finance-islamique/1602-3429-en-quatre-ans-le-marche-des-sukuks-islamiques-a-double-a-84-5-milliards

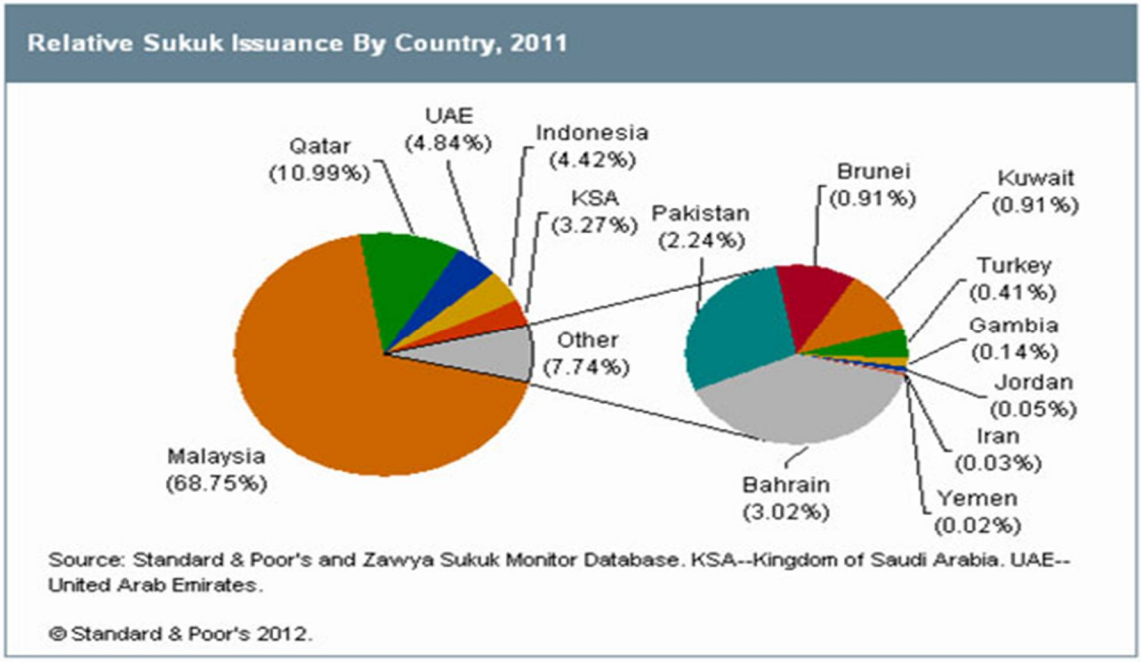
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Figure n° 50 : L'émission des *Sukuk* depuis 1996



En 2011, les *Sukuk* Malaisiens ont représenté 70% de la somme des Sukuk émis mondialement, suivis par les *Sukuk* émis par Qatar, et d'autre pays. La figure suivante représente cette répartition :

Figure n°51 : L'émission des Sukuk par pays en 2011



Section 2 : Les parties prenantes d'une banque ou autre institution financière islamique

1.Définition, avantages, et coûts de la participation des parties prenantes[1]

1.1.Définition de la participation des parties prenantes

La participation se présente comme « *le processus par lequel des personnes intéressées (parties prenantes) influencent et contrôlent ensemble les initiatives de développement, les décisions et ressources qui les concernent* »[2]. Cette participation peut prendre six formes ou plutôt six niveaux d'implication selon l'importance des parties prenantes et leur niveau de participation. Les trois premiers niveaux concernent la consultation[3], sont des préalables à la participation, et sont comme suit :

1. « *Partager des informations : diffusion des documents, réunions publiques, séminaires d'informations* »[4].
2. « *Ecouter et apprendre : visites sur le terrain, interviews, réunions de consultation* »[5].
3. « *Evaluation coordonnée : évaluation des besoins participatifs, évaluations des bénéficiaires* »[6].

Les trois niveaux suivants concernent la participation[7], et sont classés progressivement comme suit :

4. « *Prise conjointe de décision :revue publique des projets de documents, planification participative de projet, atelier pour identifier les priorités, résoudre les conflits, etc.* »[8].
5. « *Collaboration :commissions conjointes ou groupes de travail avec représentants des parties prenantes, responsabilité des parties prenantes pour l'exécution* »[9].
6. « *Habilitation :activités de renforcement des capacités des parties prenantes* »[10].

---

[1]Banque Africaine de développement (2001), « Manuel de consultation et de participation des parties prenantes aux opérations de BAD »,OESU, p 7.
[2] Ibid.
[3]World Bank (1995), « Participation source book », Washington.
[4]Banque Africaine de développement (2001), ibid.
[5] Ibid.
[6] Ibid.
[7] World Bank (1995), op.cit.
[8] Banque Africaine de développement (2001), op.cit, p 7.
[9] Ibid.
[10]Ibid.

Cette participation est basée sur des principes fondamentaux signifiants les idées suivantes :

-« *Etre humble :comprendre que les connaissances locales sont aussi valables que les connaissances d'un expert* »[1].

-« *Apprendre à écouter : accepter que les parties prenantes ont de la sagesse et qu'elles ont le droit d'être entendues* »[2].

-« *Partager le contrôle : partager l'influence et le contrôle avec les parties prenantes du projet(cela peut effrayer les experts en développement qui ont l'habitude de tout contrôler)* »[3].

-« *Donner des pouvoirs aux autres :se concentrer sur le renforcement des capacités des parties prenantes marginalisées pour qu'elles trouvent leurs propres solutions à leurs problèmes de développement, habiliter les bénéficiaires à devenir des propriétaires actifs plutôt que des récipiendaires passifs de développement* »[4].

-« *Valoriser le processus :comprendre le développement comme un processus et pas seulement un produit* »[5].

Par conséquent, pour encourager la participation, il est essentiel de :

-Soutenir la communication avec les parties prenantes.

-Compromettre les différents groupes de parties prenantes au travail de l'organisation.

-Utiliser et élaborer de nouvelles méthodes et techniques de participation.

-Soutenir l'amélioration des capacités des institutions et des organisations locales.

1.2.Avantages et coûts de la participation des parties prenantes[6]

a)Avantages de la participation

La participation des parties prenantes présente de nombreux avantages, tels que :

[1] Ibid, p 8.
[2] Ibid.
[3] Ibid.
[4] Ibid.
[5] Ibid.
[6] Ibid, pp. 9-11.

-La bonne conception du projet grâce aux bonnes connaissances et expertise efficace, ce qui permet de s'assurer les besoins et les attentes prioritaires des parties prenantes.

-L'engagement raffermi des groupes de parties prenantes et l'adaptation des politiques développées et projets avec la compréhension des services et la volonté de partage des coûts.

-La création de la durabilité grâce à la grande participation des parties prenantes.

-La création des opportunités pour résoudre et prévoir les problèmes et les obstacles éventuels.

-Le développement et l'innovation des enseignements sociaux du fait de l'expérience sur le terrain.

-L'amélioration et la consolidation des capacités des groupes de parties prenantes et des organisations pour analyser les obstacles et réaliser les activités de développement.

-l'affermissement de travail entre les différents groupes de parties prenantes, la banque, et le gouvernement.

b)Coûts de la participation

Le manque de participation des parties prenantes peut emporter la faible compréhension des services de l'organisation, peu d'entretien et le non encaissement de la totalité des coûts des projets.

En contrepartie, l'augmentation du taux de participation des parties prenantes entraine des coûts et risques, tels que :

-L'accroissement des coûts de temps et des ressources.

-L'existence d'un manque de volonté des responsables du gouvernement pour autoriser une large participation parce qu'ils craignent l'influence de pouvoir et la perte de pouvoir.

-Des difficultés pour déterminer les groupes marginalisés, et des obstacles pour garantir la prise en considération des demandes et des besoins des groupes secondaires et pauvres.

-Des difficultés pour déterminer les vrais ONG.

-L'exclusion des groupes de parties prenantes vulnérables à cause du choix mutuel de participation par d'autre groupes de parties prenantes plus efficaces et plus puissantes.

-La création des besoins et des demandes irréalistes.

-La création des problèmes et conflits entre les parties prenantes sur les besoins prioritaires et les différents intérêts.

La banque doit régler une somme importante des coûts à cause de l'utilisation des approches de participation dans les opérations liées au prêt. L'élément le plus important et coûteux pour les experts est le temps. En effet, d'après une enquête faite par la banque mondiale, environ 10 % à 15 % du temps du personnel de la banque est consacré pour l'étape de conception des projets de participation. Pour l'emprunteur, les frais de sa participation regroupent l'utilisation d'un pourcentage du prêt pour le financement des activités de participations (les ateliers, les visites sur le terrain de travail,…), et le temps perdu dans la négociation avec les parties prenantes.

En réalité, la banque travaille avec un petit nombre des parties prenantes dans le cadre des règles du gouvernement pour atteindre ses objectifs, mais il est devenu clair qu'elle doit s'intéresser à une catégorie plus large de parties prenantes, essentiellement les femmes et les pauvres qui ont été souvent marginalisés.

Une large participation des parties prenantes exige la banque de devenir plus sensible aux normes et caractéristiques sociales et culturelles liées aux différents groupes de parties prenantes.

2.Les clés de la participation des parties prenantes dans les opérations bancaires[1]

En réalité, « *il n'existe pas de « plan type » pour la participation ni aucun « modèle de méthodologie » à suivre. Les approches et les méthodes doivent être adaptées à la situation particulière du pays, au type de projet et aux caractéristiques et besoins des parties prenantes concernées* »[2]. Les clés de la participation des parties prenantes dans les opérations bancaires peuvent être présentées dans les points suivants :

[1]Banque Africaine de développement (2001), op.cit, pp. 12-14.
[2]Ibid, p 12.

2.1.Le moment idéal pour la participation des parties prenantes dans le cycle de projet

Il n'existe pas un moment idéal pour la participation. En effet, les parties prenantes sont toujours invitées à la participation dans la réalisation du projet dès la première phase d'*identification du projet* . Mais, cette implication des parties prenantes peut avoir lieu avant la phase d'*identification du projet* où elle commence dans la phase de préparation du « *travail économique et sectoriel* », ou elle peut exister dans le cas d'un projet en voie d'achèvement ou d'exécution, par exemple : l'introduction des techniques de participation pour connaitre l'avis des propriétaires ou plutôt les bénéficiaires, déterminer et classer les obstacles d'exécution et introduire les solutions nécessaires. Donc ; « *la participation des parties prenantes peut être incorporée dans tous les aspects de la conception, de la gestion, et de l'exécution du projet et à n'importe quel niveau du projet* »[1].

2.2.Les types des projets participatifs

Les parties prenantes sont invitées à participer dans tous les types de projets présentés par la banque.

2.3.Le meilleur moment pour que la participation se considère facile ou difficile

L'introduction, l'intensité, et l'ampleur de la participation des parties prenantes se diffèrent selon le projet et le pays. Il existe des pays qui favorisent et appliquent les méthodes participatives à travers l'implantation d'une série des politiques et des projets. D'autres pays limitent la participation à l'expérimentation des projets. Dans certains projets la participation des parties prenantes peut être significative, tandis qu'elle peut être modeste et défavorable dans d'autres projets.

Pour faciliter la participation des parties prenantes, il faut :

- Soutenir les approches et les méthodes participatives par le gouvernement.

- Créer des formes de collaboration entre le gouvernement et la société civile.

- Elaborer les règles et les méthodes de prise de « *décision décentralisée* ».

- Soutenir la création des bureaux d'exécution et d'expertise pour renforcer les approches participatives.

[1]Ibid.

- Elaborer des programmes comprenant le temps et les ressources essentiels pour les projets participatifs.

- Confirmer et favoriser la participation des parties prenantes qui sont capables de participer et de dégager leurs ressources et leur temps.

- Réaliser des projets destinés aux demandes exprimées au niveau local, et qui peuvent produire des avantages sociaux et économiques considérables.

2.4.Les points de motivation du gouvernement à la participation

Pour motiver et garder l'aide du gouvernement à la participation, il faut :

- Informer et impliquer le gouvernement dès le départ.

- Soutenir la discussion avec les autorités gouvernementales concernées sur les avantages des méthodes participatives.

- Soutenir l'engagement des responsables de la banque aux activités participatives pour montrer l'importance attachée par la banque au processus.

- Constituer des relations de coopération avec toutes les catégories des parties prenantes au sein du pays qui soutient les approches de participation.

- Illustrer les avantages de la participation par l'utilisation des « *actions pilotes* » à petite échelle.

2.5.Le rôle du personnel de la banque dans le soutien de la participation au cours du projet

Les employés de la banque sont responsables sur la préparation et l'exécution du projet conformément aux méthodes participatives (« *par exemple, faciliter une session d'échange d'idées, effectuer une évaluation des avantages ou consulter les parties prenantes sur le terrain »*[1]).

Il n'est pas obligatoire pour les employés de la banque de devenir des spécialistes en méthodes et approches participatives. Cependant, il est obligatoire pour eux de se familiariser avec ces approches pour savoir juger la pertinence des projets participatifs proposés.

[1]Banque Africaine de développement (2001), op.cit, p 14.

3.La communication entre la banque et ses parties prenantes[1]

La communication entre la banque et ses parties prenantes se fait par le biais de différents types de médias, et par un agent appelé le « *gatekeeper* », qui peut être « *un responsable de l'environnement, un directeur de marketing, un responsable des relations extérieures (ou toute personne qui interagit avec l'extérieur)*»[2]. Donc, le « *gatekeeper* » est une personne chargée de « *contrôler les objectifs et les influences des parties prenantes pour traduire l'information cueillie de façon à la diffuser à ses composants internes*»[3].

3.1.Types d'information recueillie par la banque

Il existe deux types d'information recueillie par la banque :

⇒ L'Information informelle et spontanée : elle se présente sous différentes formes, telles que « *un courrier de réclamation, un émail de remerciement, un appel téléphonique concernant une préoccupation quelconque ou encore par des tracts distribués lors d'une manifestation de désaccord contre une politique quelconque de la banque* »[4]. Ce type d'information peut être considéré pour la banque soit positif, soit négatif, donc il faut le gérer d'une façon exacte afin d'éviter de potentiels problèmes.

⇒ L'Information intentionnelle et formelle : elle provient de différentes sources, telles que : « *des enquêtes en face-à-face, par questionnaire postal, téléphonique ou informatique, ou encore des focus group de parties prenantes* »[5]. Ces sources sont caractérisées par des points positifs et des points négatifs qui peuvent être résumés dans le tableau suivant :

[1] Cayrol Annica, op.cit, pp. 38-40.
[2] Sharma Sanjay (2001), « L'organisation durable et ses stakeholder », *Revue française de gestion*, Paris, pp. 154-167.
[3] Cayrol Annica, ibid, p 38.
[4] Ibid, p 39.
[5] Ibid.

Rapport-Gratuit.com

Tableau n°18 : Comparaison entre les sources de recueille d'information

Type d'enquête / Critères	**FACE A FACE**	**« FOCUS GROUP »**	**POSTAL**	**TELEPHONIQUE**	**INFORMATIQUE**
Longueur / volume des questions	Possibilité d'être long	Possibilité d'être long	Maximum : 4 à 6 pages	Bref :entre 5 et 10 minutes	Moyen :10-15 min
Souplesse	Grande : possibilité de présentation de supports	Grande possibilité de présentation de supports	Aucune ; pas d'interaction	Modérée, mais interaction possible	Modérée à travers questions filtres et saut automatiques
Dynamique du questionnaire	Maitrise de la séquence des questions	Maitrise de la séquence des questions	Aucune maitrise	Maitrise de la séquence des questions	Maitrise de la séquence des questions
Rapidité	Moyennement rapide	Rapide	Modérée car rythme de retour pas garanti	Très rapide	Dépouillement très rapide
Coût	Elevé	Assez élevé	Moyen	Moyen	Bas
Informations supplémentaires	Relation direct, Plus Qualitative	Relation direct, Plus Qualitative	Aucune	Informations supplémentaires possibles	En général peu
Non-réponse	Variable	Variable	Très élevé	Moyen	Assez peu élevé

Source : Evard Yves, Pras Bernard, Roux Elyette, Choffray Jean-Marie, Dussaix Anne Marie, « *Market études et recherches en marketing, fondements, méthodes* », Edition Nathan, Paris, p 627.

La banque a la possibilité de choisir le type d'information le plus pertinent pour ses opérations, son budget, et ses ressources.

3.2.Moyens de communication entre la banque et ses parties prenantes

La communication entre la banque ou autre organisation et ses parties prenantes est indispensable et importante, comme le montre Persais : « *les entreprises ont désormais compris, d'une part, que la communication environnementale ne pouvait se résumer à un simple processus d'information (entreprise - acteurs externes) et d'autre part, que celle-ci relevait non pas du champ de la communication commerciale (s'adresser des consommateurs) mais plutôt de la communication institutionnelle (s'adresser à des parties prenantes)* »[1]. Les moyens de communication entre la banque et ses parties prenantes peuvent être classés selon les catégories des parties prenantes (économiques, non-économiques, et sociétales) et leurs structures d'interface. Le tableau suivant présente cette classification :

Tableau n°19 : Classification des moyens de communication

	Economiques	**Non-économiques**	**Sociétales**
Structures d'interface	- réunions générales annuelles - rapports financiers - conventions régulières avec fournisseurs et consommateurs - sondages - rapports réguliers	- inspections - rapports réguliers sur les émanations, qualité de l'air, bien-être des employés et conditions de travail	-Journée portes ouvertes - Sondages - focus group - partenariats - comités d'action bilatéraux - attention et éducation des communautés - rapport de développement durable

Source : Sharma Sanjay, op.cit, pp.154-167.

[1]Persais cité dans « *les enjeux développement durable* », pp. 94-95, cité dans Cayrol Anica (2005 / 2006), « Analyse du rôle des parties prenantes dans la stratégie de développement durable, étude de cas : la Banque Triodos », Université libre de Bruxelles, p 40.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Dans ses communications avec les parties prenantes, la banque se base sur un moyen de communication très important appelé rapport annuel , qui se présente sous différentes formes, telles que : rapport environnemental, rapport financier, rapport de développement durable, rapport de bonne gouvernance d'entreprise,…etc. Pour satisfaire les besoins des différents groupes de parties prenantes, la banque doit présenter différents rapports annuels.

En plus, il reste pour la banque un ensemble important de moyens de communication, tels que : la télévision, la radio, et les journaux. La banque peut transmettre des messages aux parties prenantes à travers des publicités sur la télévision, la radio, ou écrire des articles dans les journaux spécialisés ou quotidiens,…etc.

4.La détermination des parties prenantes de la banque islamique

Le concept partie prenante désigne toute personne qui peut affecter ou être affectée par l'activité de l'organisation. Une institution financière islamique ou une banque islamique est comme toute autre organisation financière affecte et s'affecte par un ensemble de parties prenantes. En effet, chacune de ces parties prenantes joue un rôle important dans le développement et la croissance de la banque. Les parties prenantes d'une banque islamique sont :

➢Les dirigeants

Les dirigeants dans une banque islamique sont les personnes qui disposent le pouvoir dans cette banque. Le dirigeant placé au sommet du conseil d'administration de la banque islamique est sélectionné par ce conseil.

Le dirigeant de la banque islamique ou de toute autre institution financière islamique doit avoir des capacités et une compétence dans la finance en générale et dans la finance islamique en particulier.

➢Les actionnaires

les actionnaires dans une banque islamique ou dans toute autre institution financière islamique sont les personnes qui détiennent un ou plusieurs actions (titres de propriété) représentatives d'une partie du capital de la banque. En effet, les actionnaires fournissent le capital nécessaire pour gérer les opérations financières, et ils attendent en contrepartie le remboursement de leurs capitaux plus les profits.

➢Conseillers de la *chari'a*

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

L'existence d'un comité de la *chari'a* dans une banque islamique est un point de différentiation essentiel entre cette banque et la banque conventionnelle. En effet, la banque islamique doit travailler selon les recommandations des conseillers de la *chari'a*[1].

➢Les employés

Les employés dans une banque islamique sont des personnes qui occupent des emplois sous les ordres du directeur général de cette banque. Ces employés participent à l'activité de la banque par la compétence du travail, et ils attendent, en contrepartie, l'amélioration des conditions de travail (augmentations des salaires et des primes, le respect,…).

➢Les déposants

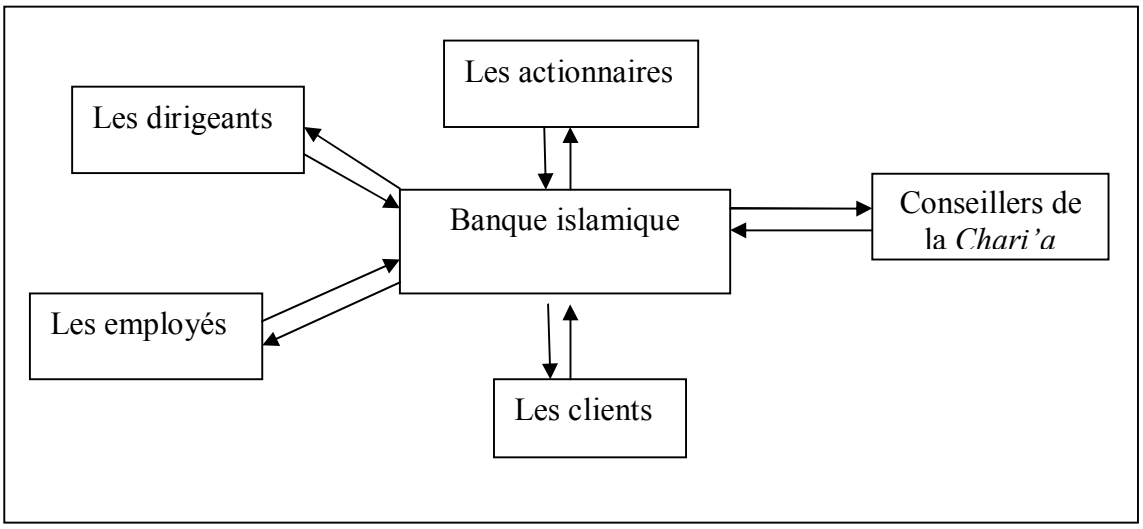
Les déposants placent leurs argents dans la banque islamique sur la base de principe de partage des pertes et profits ou de principe de la marge de profit. Les déposants ne jouent pas le rôle des actionnaires et ne sont pas les véritables propriétaires de la banque islamiques. Ces déposants ont toujours le besoin d'avoir des explications et de la transparence pour pouvoir placer et gérer leurs argents.

➢Communautés locales

C'est l'ensemble des administrations et des directions de l'état qui existent dans la région géographique de banque islamique. Elles attendent de cette banque la création des postes d'emploi, et la participation au développement local,...

La figure suivante illustre les parties prenantes d'une banque islamique :

Figure n°52 : Les parties prenantes d'une banque islamique



[1]Pour plus de détails, voir la section précédente.

Les dirigeants, les actionnaires, les employés, les clients, et les conseillers de la *chari'a* sont les principales parties prenantes d'une banque islamique. Ces parties prenantes peuvent affecter ou être affectées par le fonctionnement de la banque islamique.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons tenté de présenter les différentes institutions financières islamiques existantes dans le monde, et leurs différentes parties prenantes.

Dans une première étape, nous avons identifié les trois types d'institutions financières islamiques, qui sont : les banques islamiques, les sociétés d'assurances islamiques « *Takaful* », les émetteurs de « *Sukuk* ». Ces institutions connaissaient, depuis quelques années, une croissance considérable. En effet, les actifs financiers islamiques ont enregistré une croissance annuelle de plus de 10 % depuis l'an 2000. Le volume des actifs financiers islamiques gérés en 2009 a atteint 822 milliards de dollars. Géographiquement, plus de 80% des actifs financiers islamiques existent en premier lieu dans les pays du Golf Coopération Council et l'Iran.

Dans une deuxième étape, nous avons identifié les différents groupes de parties prenantes d'une institution financière islamique et en particulier d'une banque islamique. Les parties prenantes d'une banque islamique sont : les dirigeants, les actionnaires, les employés, les déposants, et les conseillers de la *chari'a*.

Chapitre 4 :

Etude de la finance islamique et ses parties prenantes en Algérie

(Etude empirique)

Chapitre 4 : Etude de la finance islamique et ses parties prenantes en Algérie (Etude empirique)

Introduction

Le secteur bancaire et financier joue un rôle très important dans le renforcement du développement de l'économie algérienne. Aujourd'hui, le secteur bancaire et financier algérien compte 20 banques universelles, dont six banques publiques algériennes, et quatorze banques privées étrangères, en plus de sept établissements financiers, dont trois établissements publics et quatre établissements privés.

Le secteur bancaire et financier algérien a connu plusieurs changements et segments au niveau des produits et services, par exemple : la création de nouveaux types de crédits, tels que le leasing, les crédits hypothécaires, et les crédits sans intérêts. Ces crédits sont octroyés par des nouvelles banques installées en Algérie à partir des années quatre-vingt-dix, qui se considèrent comme des banques islamiques.

Actuellement, il existe quatre institutions bancaires et financières islamiques en Algérie. Il s'agit de la banque *Al Baraka*, banque *Essalam*, *Algeria Golf Bank*, et la compagnie d'assurances *Salama* .

Comme toutes les institutions financières dans le monde, les institutions financières islamiques en Algérie sont condamnées et affectées par différents groupes de parties prenantes, principalement les groupes de parties prenantes organisationnelles, qui sont liés directement par leurs activités. Ces groupes de parties prenantes sont : les dirigeants, les employés, les clients, et les conseillers de la *chari'a*.

Dans ce chapitre, nous visons à analyser l'image de la finance islamique auprès des parties prenantes, et à mesurer et analyser les points de vues des parties prenantes. Nous verrons alors à travers ce chapitre deux sections : la première nous présentera le secteur bancaire et financier algérien. La deuxième nous présentera une étude empirique réalisée par le biais d'un questionnaire destiné aux parties prenantes d'une institution bancaire islamique algérienne, appelée la banque *AL BARAKA*.

Section 1 : Le secteur bancaire et financier en Algérie

1.La situation du secteur bancaire algérien à fin 2011[1]

L'Algérie compte 20 banques universelles, dont six banques publiques algériennes qui disposent plus de 86 % du marché bancaire algérien, et quatorze banques étrangères, plus sept établissements financiers, qui sont répartis en trois établissements publics et quatre établissements privés. L'activité de ces établissements reste limitée par rapport à celle des banques.

En 2011, les banques publiques ont compté 1083 agences bancaires situées dans le territoire national. En contrepartie, les banques privées et les établissements financiers ont compté 343 agences. Soit au total 1426. Par contre en 2010, les banques publiques ont compté 1077 agences, et les banques privées et les établissements financiers ont compté 290 agences. Soit au total 1367.

Ce qui permet d'offrir un guichet pour 25.700 habitants (en 2011), contre 26300 habitants (en 2010),et 26.700 habitants en 2009. Avec un guichet pour 7 700 travailleurs en 2011, contre 7900 en 2010. Cette faiblesse de bancarisation est à cause du nombre modeste des agences bancaires, et d'existence d'un fort réseau postal qui offre aussi des services bancaires (dépôts, virements), et qui a compté 3 453 guichets en 2011, contre 3 375 guichets en 2010, soit environ un guichet pour 3 200 travailleurs.

En 2011, le nombre des comptes ouverts aux déposants(comptes en dinars et en devises) a atteint 2,6 millions comptes contre 2,5 millions comptes en 2010, ce qui signifie un taux de bancarisation considérable.

1.1.Analyse des indicateurs globaux à fin 2011

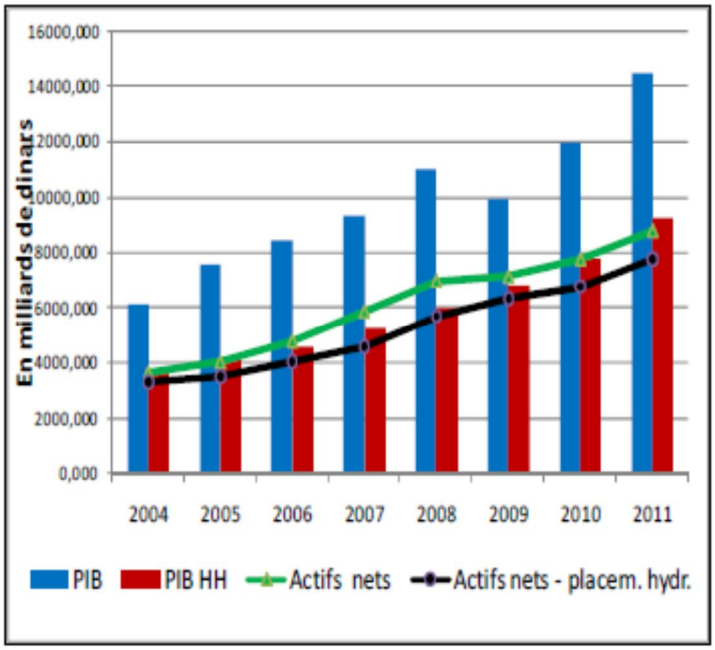
- Le ratio actifs du secteur bancaire (comptes de régulation exclus / PIB) a atteint 60,6 % en 2011,contre 64,7 % en 2010,et 71,5 % en 2009. Cette baisse est à cause de la hausse considérable du PIB au cours de la période 2010-2011.

Le ratio actifs du secteur bancaire hors les comptes de régulation(net de placement des dépôts du secteur des hydrocarbures / PIB hors les hydrocarbures) a atteint 83,8% en 2011, contre 86,7 % en 2010, et 92,7 % en 2009. La baisse de ce ratio est due à l'augmentation du

[1] Banque d'Alger (2013), « Rapport sur la stabilité du système bancaire algérien, 2009-2011 », Juin, pp. 22-32.

PIB hors hydrocarbures, ce qui signifie une évolution au niveau des activités économiques hors hydrocarbures.

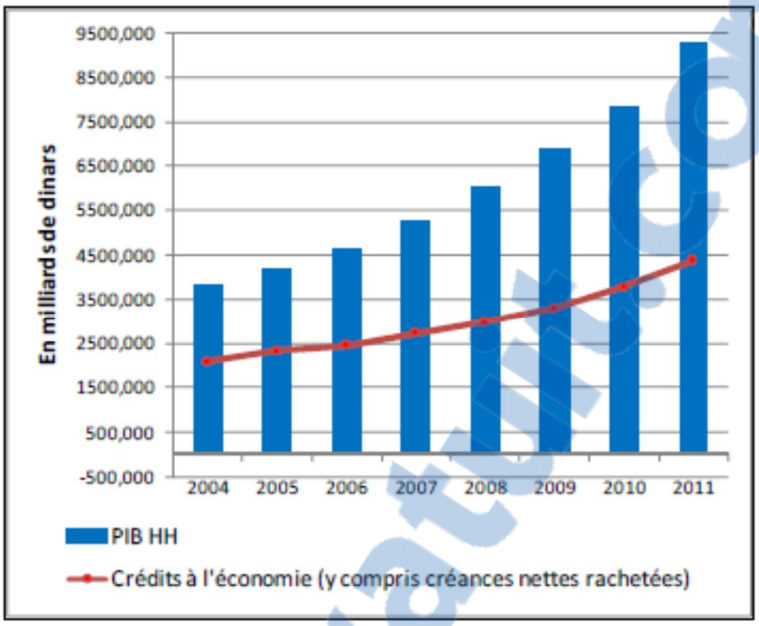
***Figure n°* 53** : L'évolution de PIB, PIB HH, Actifs nets, Actifs nets - placement hydrocarbure au cours de la période (2004-2011)



Source : Banque d'Alger (2013), op.cit, p 23.

- En 2011, le total des dépôts dans les banques a atteint 46,4 % du PIB, contre 48,5 % en 2010, et 51,6 % en 2009. Hors les dépôts des hydrocarbures, le total des dépôts a attient 61,5% du PIB en 2011, contre 61,8 % en 2010, et 63,7 % en 2009.
- En 2011, le total des crédits octroyés par les banques et les établissements financiers a représenté 47,1 % du PIB hors les hydrocarbures (le secteur des hydrocarbures ne prend pas les crédits bancaires), contre 48,4 % en 2010, et 48 % en 2009, et 49,2 % en 2008. Cette baisse de ratio en 2009 par rapport à 2008 est due aux remboursements considérables effectués par le Trésor au cours de 2008, sur les obligations remises aux banques publiques dans le cadre de la couverture de rachats des créances non-performantes prises sur des entreprises publiques déstructurées.

Figure n°54 : L'évolution de PIB HH, et les créances à l'économie au cours de 2004-2011



Source: Ibid, p 24.

⇒ Les indicateurs cités précédemment désignent un niveau d'intermédiation bancaire limité par rapport aux niveaux dans les pays de MENA. Par exemple, le taux des crédits par rapport au PIB hors les hydrocarbures reste moins important que les taux enregistrés dans les pays non-producteurs des hydrocarbures dans la région MENA.

Le taux des crédits octroyés par le total des établissements financiers n'a représenté que 1% du total des crédits octroyés par le secteur bancaire en 2011. En effet, ces établissements ne distribuent que des crédits au secteur privé (exclusivement, les crédits à moyen terme aux ménages, et les crédits de leasing destinés aux entreprises privées).

1.2.Les indicateurs de la stabilité du secteur bancaire

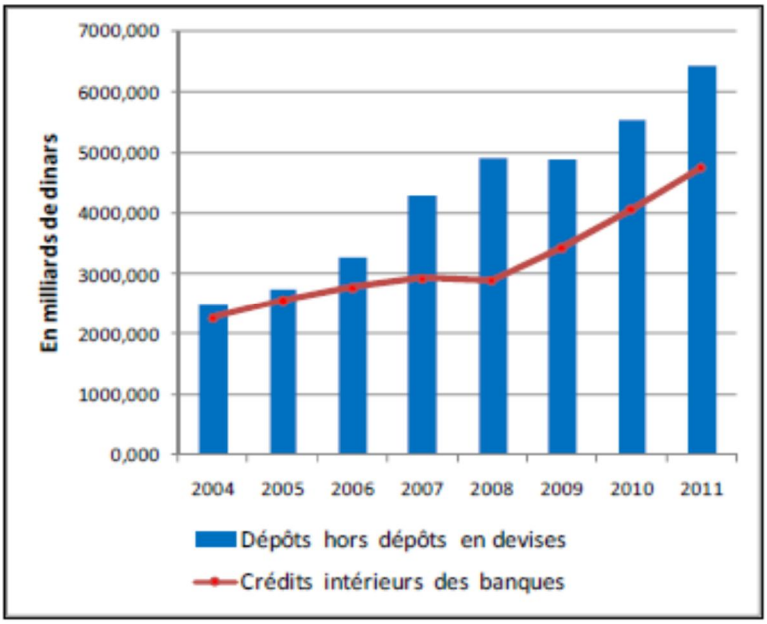
En Algérie, le marché des dépôts et crédits reste condamné et lié par les parts importantes des banques publiques dans le secteur bancaire. En effet, la part des dépôts détenue par les banques privées n'a représenté que 10,9 % en 2011, contre 10,2 % en 2010, et 10 % en 2009, ainsi que la part des banques privées dans les crédits distribués n'a représenté que 14,3 % en 2011, contre 13,2 % en 2010, et 12,1 % en 2009. Les ressources des banques privées en Algérie sont principalement les entreprises privées et les ménages.

Rapport-Gratuit.com

Par contre, les ressources des banques publiques sont les dépôts des entreprises privées et publiques, ainsi que les ménages. Les banques publiques sont la seule source des crédits distribués aux entreprises publiques, ainsi qu'elles sont les sources des crédits destinés aux entreprises privées et aux ménages.

- Les dépôts collectés par les banques (hors les dépôts en devises, qui sont reversés à la banque d'Algérie) sont supérieurs par rapport aux crédits destinés à l'économie. À partir de l'année 2002, le secteur bancaire a connu une liquidité importante et croissante. Mais, en 2009, il a connu une diminution de liquidité suite à la baisse des dépôts des hydrocarbures. Par contre, en 2010 et 2011, la liquidité a de nouveau marqué une baisse considérable.

Figure n°55 : L'évolution des dépôts hors dépôts en devises, et les crédits intérieurs des banques au cours de 2004-2011



Source : Ibid, p 25

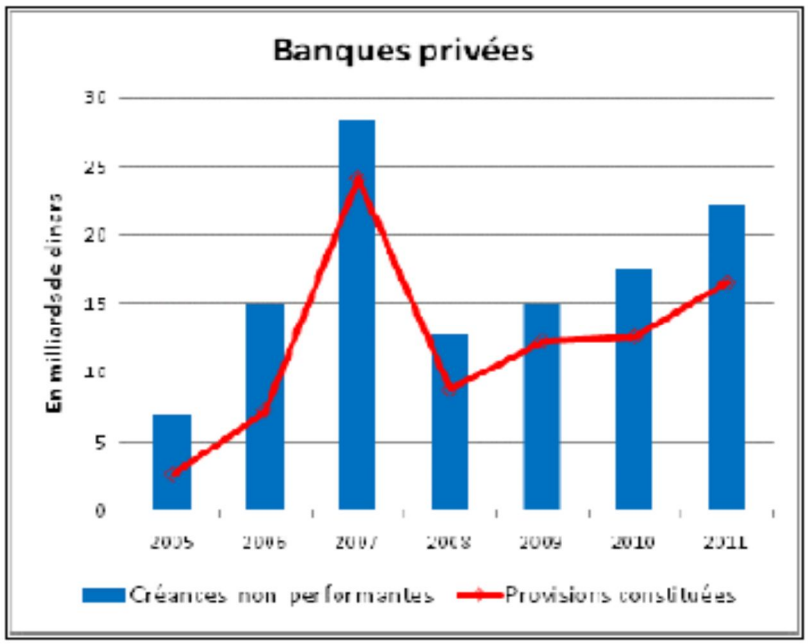
- Le ratio *crédits intérieurs / dépôts collectés* (hors dépôts en devise) a marqué un pourcentage de 73,8 % en 2011, contre 73,5 % en 2010, 70,2 % en 2009, et 58,9 % en 2008. L'augmentation de ce ratio à partir de 2009 est due à l'accroissement des crédits entre 2009 et 2011 par rapport aux dépôts collectés en Dinars.
- Les crédits destinés à l'économie et le rachat des créances non-performantes par le Trésor ont marqué une croissance continue : de 15,6 % en 2010 à 20 % en 2011. Les crédits destinés au secteur privé ont marqué un pourcentage de 51,8 % en 2009, 55,3 % en 2010, et 53,2 % en

2011.Cette baisse des crédits destinés au secteur privés est due à l'accroissance importante des crédits destinés au secteur publics du domaine d'énergie et de l'eau.

- Les créances non-performances des banques publiques restent préoccupantes. Cela est dû à la mauvaise gestion des risques de crédits destinés aux emprunteurs privés par les banques publiques, principalement au cours de la période 2004-2007.

Par contre, les banques privées ont bien maitrisé la gestion des risques de crédits. Les créances non performantes sur les entreprises privées et les ménages ont marqué un pourcentage de 4 % à fin de la période 2009-2011 contre 11,3 % à fin 2007-2008 (en Algérie, les banques privées n'octroient pas des crédits aux entreprises publiques).

Figure n°56 : L'évolution des créances non performantes, et les provisions constituées au cours de 2005-2011



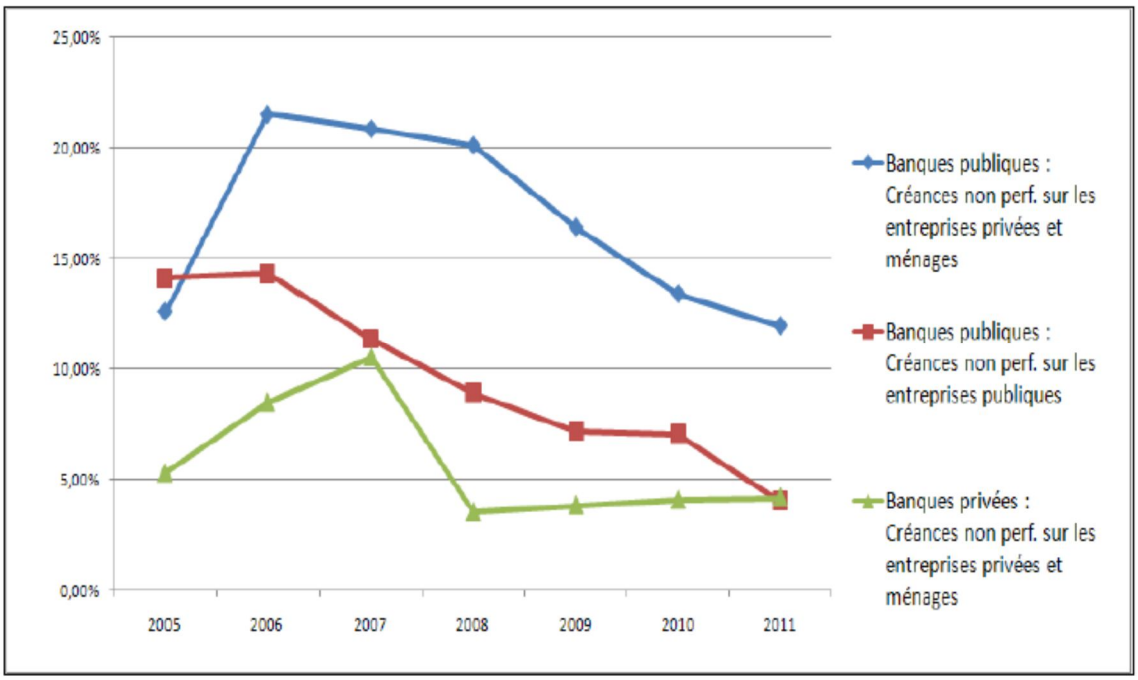
Source : Ibid, p 27.

- Les créances non performantes des banques publiques sur les entreprises privées et les ménages restent importantes, quoi qu'elles se sont diminuées en 2010 et 2011, comparativement à l'année 2009 (12 % à fin 2011, contre 13,4 % à fin 2010, et 16,4 % à fin 2009).Tandis que, le niveau des créances non performantes sur les entreprises publiques a marqué un pourcentage faible et en baisse (4 % en 2011, contre 7,1 % en 2010, et 7,2 % en

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

2009). Le Trésor a racheté plusieurs fois aux banques publiques les créances non-performantes marquées sur les entreprises algériennes publiques.

Figure n°57 : L'évolution des créances non performantes sur les entreprises privées et les ménages (dans banques publiques), les créances non performantes sur les entreprises publiques (dans les banques publiques), les créances non performantes sur les entreprises privées et ménages (dans les banques privées)



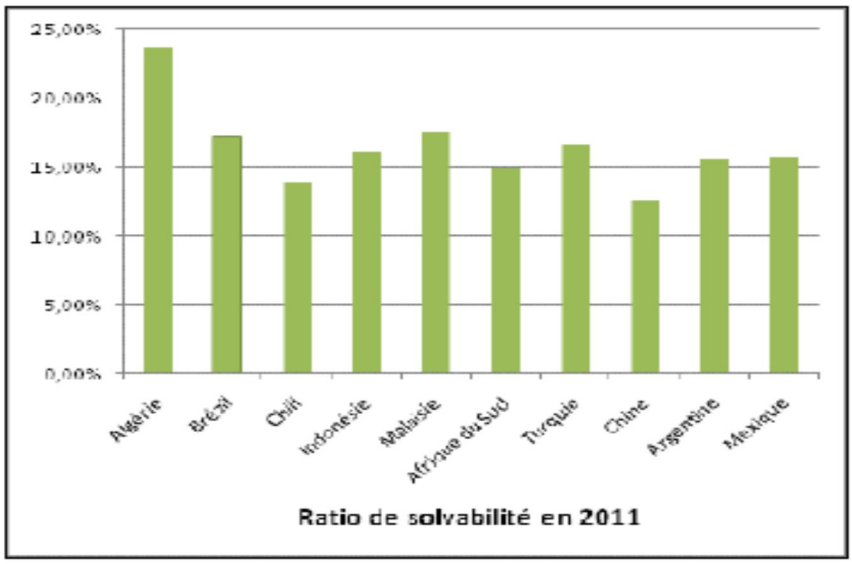
Source : Ibid, p 28.

1.3.Analyse des indicateurs de solidité financière

En Algérie, les banques publiques et privées respectent la réglementation prudentielle liée par le ratio de solvabilité. Ce ratio a atteint 22 % pour les banques publiques, et 31,2 % pour les banques privées à fin 2011, ce qui est égal à 23,7 % contre 23,6% en 2010, et 26,2 % en 2009.

- Les banques algériennes enregistrent un ratio de solvabilité (par rapport aux fonds propres réglementaires) élevé par rapport aux ratios enregistrés dans d'autres pays émergents. Par exemple, en 2011, ce ratio a atteint 16,6 % en Turquie,16,1 % en Indonésie, 17,7 % en Malaisie, 17,3 % au Brésil, 13,9 % au Chili, 12,7 % en Chine, et 15 % en Afrique du Sud.

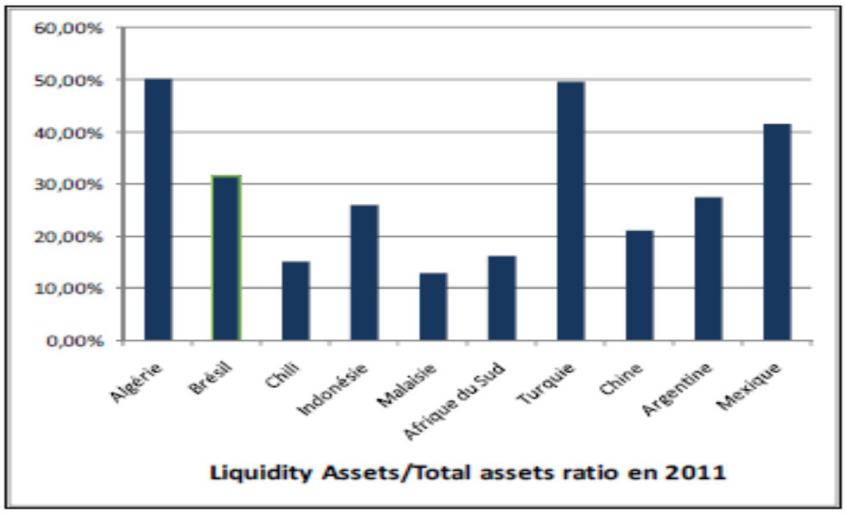
Figure n°58: Le ratio de solvabilité de l'Algérie, Turquie, Indonésie, Malaisie, Brésil, Chili, Chine, Afrique du Sud



Source : Ibid, p 28.

- Selon la mesure du Fonds Monétaire International basée sur les deux indicateurs : actifs liquides / passifs à court terme, et actifs liquides/passifs à court terme), la liquidité globale dans les banques publiques reste plus élevée que dans les banques privées. Par exemple, en 2011, les actifs liquides ont atteint 50,2 % du total des actifs des banques, dont 43,2 % dans les banques privées (contre 43,7 % en 2011), et 51,1 % dans les banques publiques (contre 43,7 % en 2010).

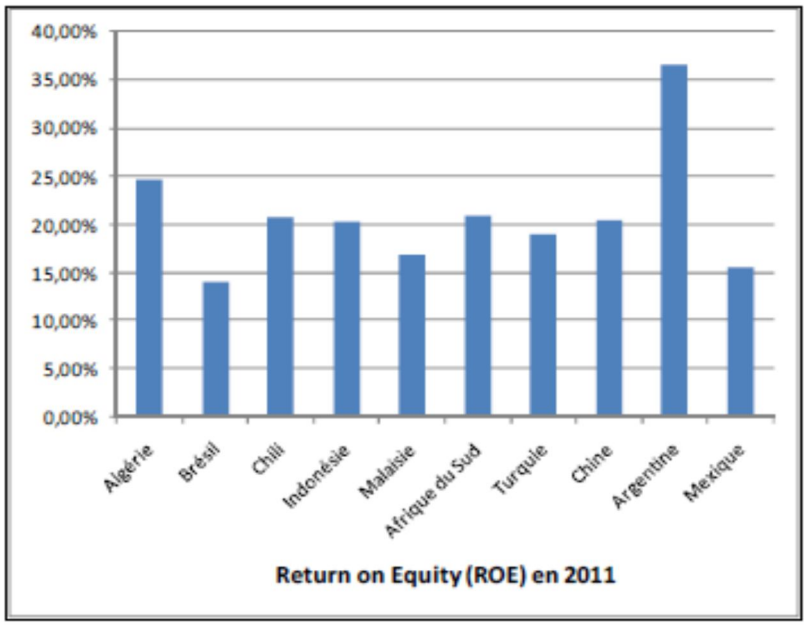
Figure n°59 : La liquidité globale des banques en Algérie en 2011



Source : Ibid, p 29

- La rentabilité des fonds propres des banques en Algérie est élevée. À titre d'exemple, en 2011, cette rentabilité a atteint 26,1 % dans les banques publiques et 21,4 % dans les banques privées. Par contre, en 2010, la rentabilité a atteint 29,8 % dans les banques publiques, et 20,3% dans les banques privées. D'une façon générale, le taux de rentabilité des fonds propres dans les banques en Algérie est plus élevé par rapport aux taux enregistrés dans d'autres pays émergents. Par exemple, en 2011, ce taux a atteint 19 % en Turquie, 16,8 % en Malaisie, 20,3% en Indonésie, 14,7 % au Brésil, 20,8 % au Chili, 20,4% en Chine, 20,9 % en Afrique du Sud.

Figure n°60 : La rentabilité des fonds propres des banques en Algérie en 2011

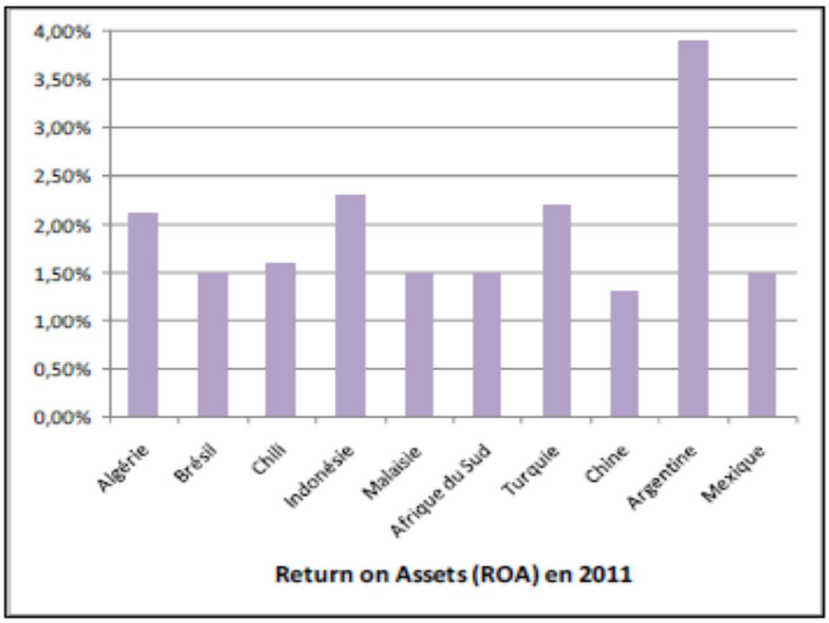


Source : Ibid, p 30.

- En 2011, le taux de rendement des actifs (Return on Asset) enregistré par les banques privées en Algérie est 2,1 %, contre 2,2 % en 2010, et 1,8 % en 2009. Ce taux est plus élevé dans les banques privées par rapport aux banques publiques (4,5 % dans les banques privées contre 1,8 % dans les banques publiques).
- Le ratio marge d'intérêt/revenu brut) dans les banques privées est plus faible par rapport à celui dans les banques publiques (44 % en 2011 dans les banques privées contre 73,6 % en 2011 dans les banques publiques). Ainsi que, les charges hors intérêt (charges hors intérêt / revenu brut) sont plus faibles dans les banques privées que celles dans les banques publiques (30,8 % en 2011 dans les banques privées contre 34,8 % dans les banques publiques).

Globalement, le ratio de rendement des actifs des banques algériennes(2,1 % en 2011) est proche des ratios marqués dans d'autres pays émergents. Par exemple, le ratio de rendement des actifs en 2011 a été 2.2 % en Turquie, 2.3 % en Indonésie, 1.5 % en Malaisie, 1.5 % au Brésil, 1.3% en Chine,1.6 % au Chili, 1,5 % en Afrique du Sud.

Figure n°61 : Le rendement des actifs en Algérie et d'autre pays en 2011



Source : Ibid, p 31.

⇒ Les indicateurs de solidité du secteur bancaire cités précédemment permettent de dire que la situation actuelle des banques algériennes n'est pas très différente comparablement à celle des banques dans des pays émergents. Les banques algériennes sont fragiles par le taux des créances non performantes distribuées principalement avant 2007.

Donc, il est indispensable pour les banques publiques algériennes de continuer à améliorer leur niveau de gestion des risques de crédits. Mais, l'existence des fonds propres de base (capital et réserves) élevés dans le secteur bancaire algérien permet de dire qu'il est solide et stable. Ce problème de gestion des créances non performantes doit être traité progressivement par l'addition des provisions, et la mise en œuvre des garanties sur des crédits distribués et restes impayés.

2.Les banques et les établissements financiers en Algérie[1]

A fin 2011, l'Algérie a compté 27 banques et établissements financiers : 20 banques, et 7 établissements financiers.

2.1.Les banques

a)La Banque Nationale d'Algérie (BNA)

Elle est crée en juin 1966, comme la première banque commerciale nationale. Elle compte actuellement 197 agences au niveau du territoire national.

Au début, la BNA a exercé toutes les activités de la banque universelle, avec la spécialité de financement de l'agriculture. Ensuite, en 1982, la BNA est devenue une banque spécialisée dans le financement de l'agriculture et la promotion du monde rural.

b)La Banque Extérieure d'Algérie (BEA)

Elle est crée en 1967, sous le statut d'une société nationale. La banque extérieure d'Algérie « *a repris successivement les activités de la Société Générale, de Barclays Bank Limited,du Crédit du Nord et de la Banque Industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée (BIAM)* ». Ensuite, en 1970, la BEA est devenue une banque spécialisée dans le financement des grandes sociétés industrielles nationales, avec son but principal de faciliter les relations économiques et financières de l'Algérie avec le monde. En 1989, la BEA est devenue une société par actions, en gardant ses objectifs fixés en 1987. La BEA compte 91 agences réparties au niveau national.

c)Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA)

Il est crée en 1966. Dans une première étape, le CPA a repris les activités de cinq banques étrangères : la Banque Populaire Commerciale et Industrielle d'Alger (BPCI Alger), la Banque Populaire Commerciale et Industrielle de Constantine (BPCI Constantine), la Banque Populaire Commerciale et Industrielle d'Annaba (BPCI Annaba), la Banque Populaire du Crédit d'Algérie (BPCA).

En 1967, le CPA a repris les activités de « *la Banque Algérie-Misr, de la Société Marseillaise de Crédit en Algérie (SMC Algérie), de la Compagnie Française de Crédit et de Banque (CFCB), de la Banque Populaire Arabe (BPA)*»[2].

[1] KPMG Algérie SPA (2012), « Guide des banques et des établissements financiers en Algérie », pp. 13-25.
[2] Ibid, p 16.

En 1985, le CPA a cessé des actifs (les agences, les employés, et les comptes clients),ce qui a soutenu la création de la BDL.

Le CPA est une banque universelle. En effet, elle participe aux activités de la santé et du médicament, du commerce, de tourisme et d'hôtellerie, des médias,…etc. Actuellement, le CPA compte 139 agences au niveau de territoire national.

d)La Banque de l'Agriculture et du développement Rural (BADR)

Elle est crée en 1982 (décret n°82-106 du 13 mars 1982). Son objectif principal est la participation au développement du secteur de l'agriculture, du secteur de la pêche, et l'amélioration du monde rural en général.

Au début de sa création, la BADR a été constituée de 140 agences cédées par la BNA. Mais, actuellement, elle compte 290 agences réparties au niveau national.

e)La banque de développement Local (BDL)

Elle est crée en 1982, après la restructuration du CPA. La BDL pratique différentes activités :le financement des PME/PMI, le commerce, les particuliers et les ménages. En plus, qu'elle pratique exclusivement le prêt sur gage. Actuellement, la BDL se compose de 148 agences réparties au niveau national.

f)La Caisse National d'Epargne et de Prévoyance (CNEP-Banque)

Elle est créée en 1964 sous le non de la Caisse de Solidarité des Départements et des Communes d'Algérie (CSDCA), dont le but de collecter les épargnes. Ensuite, en 1997, elle est devenue la CNEP-Banque. Actuellement, la CNEP-Banque conserve la spécialité du collecte d'épargne. En outre, qu'elle finance les crédits immobiliers destinés aux particuliers et aux entreprises, et les activités liées à l'habitat (bureaux d'études, entreprises spécialisées dans l'entretien d'immeubles,…etc.

Actuellement, la CNEP-Banque compte 223 agences réparties au niveau de territoire national.

g)La Baraka Bank Algérie

Elle est installée en Algérie, en 1991, comme la première banque islamique en Algérie. Les actionnaires de cette banque sont : le groupe *Dallah Al Baraka* (en Arabie Saoudite), et la banque BADR.

Al BARAKA est une banque universelle. En effet, elle pratique toutes les activités d'investissement et de financement conformément à la loi islamique « la Shari'a ». À cet effet, elle propose différents modes de financement islamiques :la Moucharaka, la Mourabaha, Salam, Ijara,…,etc.

Actuellement, *Al BARAKA* compte 25 agences implantées sur le territoire national.

h)Citibank Algérie

Elle est installée en Algérie en 1992. Citibank Algérie s'intéresse aux activités liées par l'investissement étranger, la collecte et la gestion des dépôts, les services bancaires en ligne. Actuellement, elle ne dispose que de 4 agences.

i)Arab Banking Corporation-Algeria (ABC-Algeria)

Dans une première étape, l'ABC-Algeria a commencé son travail en Algérie par l'ouverture d'un bureau de liaison en 1995. Elle est la filiale d'Arab Banking Corporation Bahreïn.

Actuellement, l'ABC-Alegria compte 23 agences réparties au niveau du territoire national[1].

j)Natixis Algérie

Elle est installée en Algérie en 2000, comme une filiale du groupe BPCE (Banque Populaire et Caisse d'Epargne). Elle propose des activités de financement spécialisées dans les crédits de consommation, de Crédits bail, de Cinéma et l'audiovisuel[2].

Le réseau de Natixis Algérie compte aujourd'hui 25 agences réparties au niveau du territoire national[3].

k)Société Générale Algérie

Elle est créée en 1999, comme une filiale du Société Générale Français, sous le statut d'une banque universelle.

Actuellement , la Société Générale compte 70 agences réparties en Algérie[4].

l)Arab Bank PLC-Algeria

m) BNP Paribas Al Djazair

[1] ABC Bank Algeria, disponible sur le lien : http://www.arabbanking.com.dz/fr/branches/default.asp
[2] Natixis, « Services financiers spécialisés », disponible sur le lien : http://www.natixis.com/natixis/joms/this_5086/Services-fianciers-spécialisés
[3] http://www.emploitic.com/natixis/
[4] http://www.sociétégénéral.dz/nous_connaitre.html

Elle est installée en Algérie en janvier 2002,comme une filiale de la banque française BNP Paribas. Elle pratique toutes les opérations bancaires classiques.

Actuellement, BNP Paribas Al Djazair compte 58 agences réparties au niveau du territoire national.

n)Gulf Bank Algeria

Gulf Bank Algeria est une filiale de la Kuwait Project Company, installée en Algérie en 2004, sous le statut d'une banque universelle qui offre les mêmes produits et services bancaires classiques. Cette banque compte aujourd'hui 24 agences.

o)Trust Bank Algeria

Elle est installée en Algérie en septembre 2002, sous la forme d'une banque universelle. Trust Bank Algeria se compose actuellement de 12 agences.

p)The Housing Bank for Trade and Finance Algeria

Cette banque est installée en Algérie en 2003. Elle dispose de 5 agences.

q)Frarsabank El-Djazair SPA

Elle est installée en Algérie en 2010, en tant que filiale d'une banque libanaise. Son réseau compte deux agences.

r)Calyon Algérie

Calyon Algérie est une filiale de Calyon SA Française. Elle est installée en Algérie en 2007, sous la forme d'une banque universelle, qui effectue toutes les opérations bancaires classiques.

Actuellement, elle ne compte qu'une seule agence Algérie.

s)HSBC Algérie (succursale)

Elle est installée en Algérie en 2008, sous la forme d'une succursale de la banque HSBC. Elle pratique toutes les opérations bancaires classiques.

Actuellement, elle ne dispose que de deux agences en Algérie.

t)Al Salam Bank-Algeria

Elle est agrée en 2008, en tant qu'une banque offrant les services et les produits islamiques. Actuellement, *Al Salam* Bank-Algeria dispose deux agences.

Rapport-Gratuit.com

2.2.Les établissements financiers

L'Algérie compte 7 établissements financiers, qui pratiquent particulièrement dans les opérations liées par le crédit-bail.

a)La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH)

La SRH est un établissement agrée en 1997, dans le but de refinancer les crédits destinés aux logements donnés par les différents intermédiaires financiers agrées. Ses actionnaires sont les sociétés et les institutions publiques, principalement le Trésor public, la Compagnie Algérienne d'Assurance et de réassurance (CAAR) et la Banque BNA.

Donc, cette société vise à soutenir et développer le système de financement de logements, et à encourager et créer la concurrence entre les institutions financières dans le domaine des crédits hypothécaires. La SRH obtient ses ressources financières à moyen et long terme par l'émission des bons sur le marché local, ou les bons d'emprunts sur le marché financier mondial, ou encore le refinancement auprès de la banque d'Algérie.

b)La Société Financière d'Investissement de Participation et de placement (Sofinance SPA)

Sofinance SPA est installée en 2001, dans le but de soutenir le financement des entreprises algériennes par le crédit-bail, ou la participation au capital de ces entreprises (la création, le développement, et la restriction). Les secteurs ciblés de Sofinance SPA sont les bâtiments, les travaux publics, et le transport.

c)Arab Leasing Corporation (ALC)

La ALC est un établissement financier crée en octobre 2001. Il se considère comme le premier établissement financier privé spécialisé dans le crédit-bail en Algérie. La ALC offre les produits financiers aux entreprises qui travaillent dans le domaine des travaux publics, de transport, de santé, des sociétés de services et distribution.

Actuellement, le réseau de ALC compte trois agences.

d)Maghreb Leasing Algérie (MLA Leasing)

MLA Leasing Algérie est une filiale de la Tunisie Leasing, installée en Algérie en 2006. Cet établissement offre des produits similaires avec ceux proposés par les autres établissements, tels que : les crédits immobiliers destinés aux entreprises pour acquérir le matériel de production (équipement d'informatique, bureautique, …).

Actuellement, MLA Leasing Algérie compte 5 agences.

e)Cetelem Algérie

Cetelem Algérie est une filiale de BNP Paribas, crée en 2006 en qualité d'un établissement financier. Cetelem Algérie offre des crédits destinés à la consommation, principalement les crédits de véhicules.

f)La Caisse Nationale de Mutualité Agricole (CNMA)

En 1972, la CNMA a été dévisé en trois caisses : la Caisse Centrale De Réassurance Des Mutuelles Agricoles (CCRMA), la Caisse Centrale Des Mutuelles Sociales Agricoles (CCMSA), la Caisse Mutuelle Agricole De Retraite (CMAR).

Au début, la CNMA a visé à protéger les équipements et les personnes du monde rural, et toutes les activités liées par l'agriculture (assurances agricoles, sécurité sociale et retraite agricole). Mais en 1995, le service de la sécurité sociale et des retraites a été transféré à la CNAS et à la CNR. Ainsi que la Banque d'Algérie a autorisé à la CNMA d'effectuer des opérations de financement.

g)La Société Nationale de Leasing SPA (SNL)

Cet établissement est installé en 2001, après un actionnariat entre la BNA et la BDL. La SNL effectue toutes les opérations de crédit-bail. La SNL est installée dans le but de soutenir et développer les petites et moyennes entreprises, et les professions libérales en Algérie. En effet, la SNL octroie les crédits destinés à l'acquisition ou le renouvellement des biens de production et de transformation, de véhicules, de transport, ou encore les équipements du secteur médical, et de tourisme.

2.3.Les bureaux de représentation

Les bureaux de représentation installés en Algérie sont :

-Barco Sabadell (Espagne).

- British Arab Commercial Bank (Grande-Bretagne).

-Crédit Industriel et commercial (France).

-Monte Pashi de Sienne (Italie).

-Union des Banques Arabes et Françaises (France).

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

2.4.Les institutions financières spécialisées hors loi bancaire

Ces institutions ne sont pas classées sur la liste des banques et des établissements financiers, mais elles se présentent comme une partie du système bancaire et financier, du fait qu'elles pratiquent des activités bancaires. L'Algérie compte les institutions financières hors loi bancaire suivantes :

a)La Banque Algérienne de Développement (BAD)

La BAD participe au financement de l'investissement dont le but de pousser le développement économique national, et pour promouvoir l'investissement direct étranger. Ce soutien concerne touts les projets économiques publics ou privés, qui permettent à diminuer les importations des biens et services, et à augmenter le taux des exportations hors hydrocarbures.

La BAD a été transformée au Fond National d'Investissement-BAD, puis au Fonds National d'Investissement[1].

b)Algérie poste

L'Algérie poste est un établissement public commercial, qui pratique la gestion des courriers et offre les chèques postaux (ces chèques représentent 12 millions comptes). Les chèques postaux permettent d'effectuer :

-le paiement à vue.

-le retrait à vue.

- le versement.

-les opérations de virement.

-les consultations d'avoirs.

c)Les caisses de garantie

Le rôle des caisses de garantie se présente dans le financement spécialisé ou la participation dans le financement des projets, et la prise des risques par des garanties spécifiques données aux banques en contrepartie de leur financement de l'entreprise.

Les caisses de garanties sont :

-La caisse de Garantie des Marchés Publics (CGMP).

[1] Conformément aux lois de finances complémentaires pour 2009, et 2011.

-La Société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI).

-Le Fonds de Garantie des Crédits aux PME.

-La Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement (CGCI).

-La compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX).

2.5.Les organismes para-Bancaires

a)La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique

La SATIM est installée en 1995, comme une filiale de huit banques algériennes : la BADR, la BDL, la BEA, la BNA, le CPA, la CNEP, la CNMA, la BARAKA. Le but de la création de SATIM est l'installation d'une entité technique qui soutient le développement et la modernisation des banques, principalement l'accélération des paiements par les cartes bancaires. En effet, la SATIM est la seule société chargée de la création des cartes bancaires en Algérie.

Le réseau monétique interbancaire en Algérie regroupe plusieurs banques, telles que : BNP Paribas El Djazair, Housing Bank of Trade and Finance, Gulf Bank Algérie, Natixis Algérie, HSBC Algérie (succursale), Arab Bank Corporation, Algérie poste.

Les différents types de cartes de retrait permettent d'effectuer des opérations de retrait à travers 1300 distributeurs automatiques de billets (DAB) répartis en Algérie.

b)L'Association des Banques et des Etablissements Financiers (ABEF)

L'ABEF vise à représenter les intérêts et les buts collectifs des banques membres auprès du public, et facilite la transmission d'information entre les banques et le public.

Selon l'article 96 de l'ordonnance relative à la monnaie et au crédit, les banques et les établissements financiers qui opèrent en Algérie sont tenus d'adhérer à l'association crée par la banque d'Algérie. Le siège de l'ABEF est à Alger.

3.Les conditions d'installation et de création des banques et des établissements financiers en Algérie[1]

En Algérie, les banques et les établissements financiers doivent obtenir avant leurs installations, l'autorisation du Conseil de la Monnaie et du Crédit et l'agrément de la Banque d'Algérie.

[1] KPMG Algérie SPA (2012), op.cit, pp. 33-39.

Par contre, les bureaux de représentation doivent obtenir seulement l'autorisation du Conseil de la Monnaie et du Crédit.

3.1.Conditions pour les banques et les établissements financiers

Les conditions d'installation des banques et des établissements financiers en Algérie sont établies par l'ordonnance n° 03-11 du 28 août 2003, modifiée et remplacée par l'ordonnance n° 10-04 du 26 août 2010. Ces conditions concernent les éléments suivants :

-Le capital social

Les banques doivent présenter un capital minimum de : 10 milliards de DA. Les établissements financiers doivent présenter un capital minimum de 3,5 milliards de DA.

Ce capital doit être totalement présenté et libéré à la date d'installation de la banque ou l'établissement financier(article 88 de l'ordonnance n° 03-11).

-La qualité des directeurs

Selon le règlement n°92-05 mars 1992 et l'ordonnance n°10-04 du 26 août 2010, les directeurs doivent être honorables, compétents, et avoir une expérience professionnelle dans le domaine bancaire.

La participation des étrangers dans la direction de la banque ne peut être autorisée que sous la forme d'un actionnariat. En effet, l'actionnariat nationale doit représenter au moins 51 % du capital de la banque.

L'Etat est prioritaire dans toute session d'action des banques ou des établissements financiers. Les cessions d'actions réalisées à l'étranger ne sont pas autorisées et seront annulées en cas d'existence. En outre, toute modification de statut d'une banque ou d'un établissement financier, qui n'est pas portée sur « *l'objet, le capital, ou l'actionnariat* » doit être préalablement autorisée par la banque d'Algérie.

-La forme sociale

Selon l'article 83 de l'ordonnance n°3-11, chaque banque ou établissement financier de droit algérien doit être établis sous la forme d'une société par actions. Donc, il est obligatoire d'appliquer les dispositions établies sur les sociétés par actions déterminées par le Code de Commerce.

La gestion ou l'orientation des activités d'une banque ou d'un établissement financier doit être faite par deux responsables au moins.

Les banques étrangères ou les établissements financiers étrangers qui ont des succursales installées en Algérie doivent aussi désigner deux responsables au moins pour gérer et orienter les activités des succursales.

Donc ces deux responsables vont occuper les postes supérieurs dans la hiérarchie des postes, et doivent avoir la qualité de résident en Algérie.

3.2. Conditions pour les succursales des banques et des établissements financiers en Algérie

Il n'existe pas des différences significatives entre les succursales des banques et des établissements financiers ayant leurs sièges à l'étranger et les banques et les établissements financiers de droit algérien.

Les banques ou les établissements financiers étrangers doivent affecter à leurs succursales une dotation égale ou supérieure au capital minimum obligatoire pour les banques et les établissements financiers algériens ayant la même activité. Ainsi, il est obligatoire pour les banques et les établissements financiers de publier les états financiers avec la désignation de deux commissaires aux comptes.

Les succursales doivent respecter tous les ratios prudentielles sans exception même si l'autorité de pays d'origine présente des garanties équivalentes.

En Algérie, le régime porté sur les investissements étrangers exige le système de partenariat comme condition d'installation de toute activité économique, qui offre des biens et des services. Cependant, les succursales ne doivent pas fonctionner selon le système de partenariat comme condition d'installation, du fait de leurs caractéristiques : « *absence de personnalité morale distincte de celle de la société mère, absence de capital social propre, absence d'actionnariat* »[1].

3.3. Conditions d'installation des bureaux de représentation

Le règlement n°91-10 du 14 août 1991 détermine les conditions d'installation des bureaux de représentation des banques et des établissements financiers étrangers en Algérie.

[1] Ibid, p 36.

L'installation des bureaux de représentations doit être sous l'autorisation du Conseil de la monnaie et du Crédit. Donc, la banque ou l'établissement financier étranger doit écrire une demande au Conseil qui comporte les différents documents d'informations essentiels pour l'analyse du Conseil, par exemple : « *les trois derniers rapports financiers certifiés par les commissaires aux comptes et valisés par le conseil d'administration des dits établissements, la liste des actionnaires et des dirigeants de ces établissements, la décision de nomination de responsable du bureau de représentation* »[1].

L'autorisation du Conseil pour le bureau de représentation est donnée pour une période de trois ans renouvelable.

Les dépenses d'un bureau de représentation doivent être uniquement payés par des apports en devises de la banque ou l'établissement mère. En effet, les apports en dinars ne sont pas acceptés.

Le but principal de l'installation des bureaux de représentation en Algérie est la création des relations d'affaires entre les acteurs économiques algériens et la banque ou l'établissement financier étranger, à l'exception de pratique de toute activité bancaire ou financière.

3.4.Conditions d'installation des caisses d'épargne et crédits

Les conditions d'autorisation d'installation établies pour les banques et les établissements financiers sont les mêmes pour les caisses d'épargne et crédits, à l'exception de valeur du capital minimum et de la forme de la société.

4.Autorisation et agrément[2]

Il est obligatoire pour la banque ou l'établissement financier pour exercer son activité d'obtenir :

-Autorisation de la création donnée par le Conseil de la Monnaie et du Crédit (article 62,ordonnance n°03-11).

-Agrément donné par le gouverneur de la Banque d'Algérie (article 92,ordonnance n°03-11).

[1]Ibid, p 37.
[2]KPMG Algérie SPA (2012), op.cit, pp. 39-43.

Après l'obtention de l'autorisation du Conseil, la banque ou l'établissement financier détient douze mois (le délais) pour demander l'agrément de la banque d'Algérie. L'installation des succursales des banques et des établissements financiers étrangers se fait selon les mêmes étapes de l'installation des banques et des établissements financiers algériens.

Donc, la demande d'agrément par les créateurs de la banque ou l'établissement financier ne peut avoir lieu qu'après l'obtention d'autorisation du Conseil de la Monnaie et du Crédit.

4.1.Etape d'autorisation

La demande d'autorisation pour l'installation d'une banque ou d'un établissement financier, ou des succursales des banques et des établissements financiers étrangers est basée sur l'ensemble des papiers d'informations suivants :

-Le programme de travail de cinq ans.

-La stratégie de la croissance et l'élargissement du réseau de la banque / établissement financier, et les moyens nécessaires pour cette croissance.

-La qualité et l'expérience professionnelle des actionnaires.

-L'état financier de chaque actionnaire et leur garant.

-Des informations sur les principaux actionnaires, qui peuvent affecter l'actionnariat (par exemple :leur expérience ,leur capacité financière, leur engagement écrit pour soutenir la banque / établissement financier).

-La place de la banque ou l'établissement financier, ou encore la succursale dans son pays d'origine.

-Les indicateurs de bonne santé financière de la banque ou l'établissement financier.

-La liste des principaux responsables de la gestion (au moins deux responsables).

-Le projet de statuts dans le cas de l'installation d'une nouvelle banque ou d'un nouveau établissement financier. Ou le statut de la banque/établissement financier dans le cas de l'installation d'une succursale d'une banque étrangère ou d'un établissement financier étranger.

-L'organigramme interne réel prévu.

4.2.Etape d'agrément

Après avoir l'autorisation, la banque ou l'établissement financier doit demander l'agrément de la Banque d'Algérie dans les douze mois suivants. Cette demande d'agrément exige l'existence des documents suivants :

-Une lettre d'engagement approuvée des actionnaires signée par le directeur général de la banque ou de l'établissement financier.

-Papier original du statut et du contrat d'association réalisé par un acte notarié, ou l'original du statut du siège dans le cas d'une succursale d'une banque étrangère ou d'un établissement financier étranger.

-Photocopie légalisée du registre commercial.

-Photocopie légalisée de la déclaration fiscale donnée par le cabinet des impôts du lieu d'installation du siège social de la banque ou d'établissement financier.

- Les actionnaires non-résidents doivent présenter une attestation de rapatriement de devises.

-La désignation des membres du conseil d'administration de la banque ou de l'établissement financier, et la désignation des deux responsables chargés de la direction de la succursale.

-L'acceptation par le gouverneur de la Banque d'Algérie des dirigeants ou des membres du conseil d'administration de la banque ou de l'établissement financier, ou des responsables chargés de la gestion de la succursale.

-La photocopie légalisée du contrat de location ou de l'acte de propriété des locaux d'installation de la banque ou d'établissement financier, avec la désignation de l'adresse et du numéro de téléphone.

Après la présentation des documents nécessaires demandés par la Banque d'Algérie, le demandeur obtient la réponse du gouverneur de la Banque d'Algérie, qui sera l'agrément(ou non). L'agrément permet à son bénéficiaire d'exercer son activité, mais ne le donne pas le droit dans les opérations d'intermédiation avec l'étranger. Donc pour effectuer des opérations de commerce extérieur, la banque ou l'établissement financier doit obtenir une immatriculation délivrée par la direction générale des changes de l'Algérie[1].

[1]Règlement n°07-01 de la banque d'Algérie du 03 février 2007, « les règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises », disponible sur le lien :
http://www.droit-afrique.com/images/textes/Algerie/Banque/Algerie%20-%20R.2007-01.pdf

4.3.La perte de droit d'exercice de l'activité bancaire ou financière

La perte de droit d'exercice de l'activité peut intervenir après la demande de la banque/établissement financier, ou après la décision de retrait d'agrément par le Conseil de la Monnaie et de Crédit dans le cas de non-conformité ou de non existence de l'activité pour laquelle la banque ou l'établissement a été agrée. Ou encore, la perte peut intervenir après le retrait d'agrément à titre disciplinaire par la commission bancaire.

Dans ce cas, la banque ou l'établissement financier doit rembourser les fonds collectés au public avant sa liquidation.

Le retrait temporaire de l'agrément, entraine la banque ou l'établissement financier dans une situation de sous-contrôle de la commission bancaire, où la banque / établissement financier n'a pas le droit d'effectuer que les opérations indispensables à l'épuration de sa situation.

Section 2 : Étude empirique

1.Présentation d'échantillon

1.1.Le choix d'échantillon

Pour des raisons de coûts et de délais, et parce que la population mère est en général nombreuse, il est impossible d'étudier tous les membres de cette population mère. Il suffit donc de choisir un échantillon représentatif de cette population[1]. En effet, un échantillon est « *une image réduite, mais fidèle d'une population de référence*»[2].

L'échantillon doit avoir les mêmes caractéristiques que la population mère pour que les résultats obtenus sur cet échantillon pourront être généralisés sur l'ensemble de la population mère[3].

Ainsi, notre étude est fondée sur une enquête réalisée sur la base d'un échantillon de parties prenantes de la finance islamique ayant des relations avec la banque islamique *Al Baraka* de Tlemcen.

[1]Benoit Le Maux, « *Le choix de l'échantillon :statistiques, logiciels, et enquête* », p 21.
[2]Gladys Ibanez, LUC Martinez (2008), « Echantillon représentatif », Angers, 28 novembre, p 3.
[3]Benoit Le Maux, ibid.

Rapport-Gratuit.com

L'enquête est réalisée par le biais d'un questionnaire destiné à un échantillon constitué de 56 répondants qui représentent quatre catégories de parties prenantes nommées : dirigeants, employés, conseillers chari'a, et clients.

1.2 .Présentation de la banque Al Baraka

a)Installation de la banque

La banque *Al Baraka* est la première banque islamique installée en Algérie le 20 mai 1991, avec un capital de 500 millions de DA[1](27 millions de dollars en 1991[2]).

L'idée de la création de la banque *Al Baraka* (une banque fonctionnant selon la loi islamique « la *chari'a* ») est le fruit des contacts entre le directeur général de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural Algérien et le directeur général[3] du Groupe *Dallah Al Baraka* dans une conférence sur l'économie islamique, organisée en 1988 à Alger[4].

Ensuite, les dispositions de la loi de la monnaie et de crédit du 14 avril 1990 ont donné le feu vert à la création de cette banque, comme une banque à capitaux mixtes (publics et privés).

L'installation et le développement de la banque *Al Baraka* ont connu les faits suivants :[5]

-1991 : installation de la banque *Al Baraka* en Algérie.

-1994 : le renforcement de la stabilité financière de la banque.

2000 : classement de la banque au premier rang des banques à capitaux privés en Algérie.

2006 : augmentation du capital de la banque à 2. 500.000.000 DA.

2009 : augmentation du capital de la banque à 10. 000.000.000 DA.

b)Al Baraka en chiffres

Al Baraka d'Algérie a connu une évolution considérable au niveau des chiffres clés au cours de la période 2010-2012. Le tableau suivant montre cette évolution :

[1]La banque Al baraka, http://www.albarakabank.com/fr/index.php?option=com_content&task=view&id=218&Itemid=28
[2]Hideur Naser, « *Le Banking Islamique en Algérie* », p7, dans « Les Cahiers de la Finance Islamique », N° spécial 2013, Université de Strasbourg, France.
[3]Cheikh Salah Abdallah Kamel.
[4] Hideur Naser, ibid.
[5] La banque Al baraka, ibid.

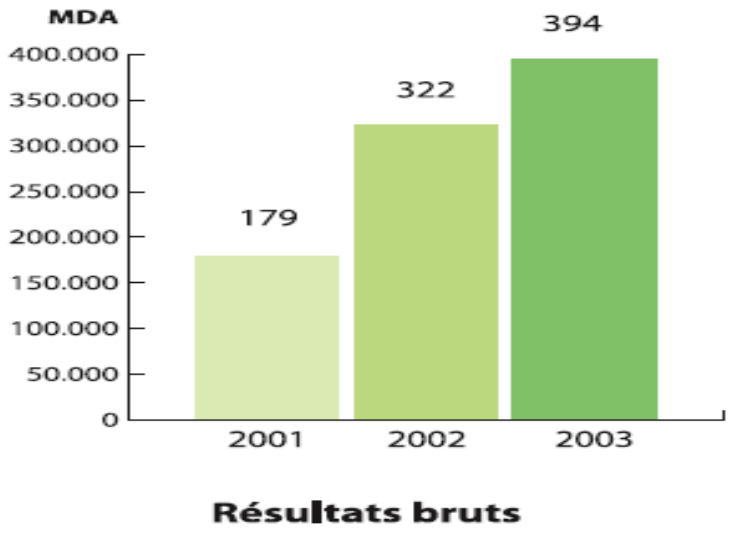
***Tableau n°** 20* : L'accroissance des chiffres clés de la banque *Al Baraka*

Rubriques (en milliards de USD)	**2010**	**2011**	**2012**
Total Bilan	1.624	1.760	1.931
Ressources	1.212	1.367	1.492
Financements	755	779	745
Fonds propres	249	265	276
Résultat net	44	50	54

Source : Banque *Al Baraka* d'Algérie.

Les résultats bruts et les dépôts obtenus par la banque *Al baraka* en Algérie au cours de la période 2001-2003 ont connu les chiffres suivants présentés dans les deux figures suivantes :

Figure n°62 : Les résultats bruts de la banque *Al baraka* d'Algérie (2001-2003)



Source : Laarichi Aida et all (2011 / 2012), « La Finance Islamique », Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales Hassan II-Ain Chock, Maroc

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Figure n°63 : Les dépôts dans la banque *Al baraka* d'Algérie (2001-2003)

Source : Laarichi Aida et all, ibid .

Au cours de la crise financière 2008, la banque *Al Baraka* a marqué une stabilité financière considérable. En effet, elle a réalisé des gains nets de 30 millions de dollars, avec un taux de croissance de 30 % par rapport à l'année 2007. La Banque *Al Baraka* d'Algérie a enregistré un chiffre d'affaires considérable par rapport aux autres filiales du groupe *Dallah Al Baraka.* A titre d'exemple, la banque a réalisé un chiffre d'affaires de 676,01 millions de dollars pour le produit islamique « *Mourabaha* » au cours du premier semestre 2008, avec une augmentation de 48 % par rapport au premier semestre de l'année 2007[1].

Cette performance financière est justifiée par la croissance du marché de crédits des véhicules et l'immobilier en Algérie. En effet, une grande catégorie des Algériens préfère les services et les produits offerts par la banque *Al Baraka* pour êtres tranquilles dans leurs consciences, et non pas parce que ces produits et services sont moins couteux par rapport à ceux des autres banques installées en Algérie[2].

c)La responsabilité sociale de la banque Al Baraka[3]

En plus de son but de réalisation et maximisation des profits, la banque *Al Baraka* a le but d'amélioration de niveau de vie de la société et la contribution à la diminution de la pauvreté à

[1]B. Mahmoud (2009), « La banque Al Baraka d'Algérie garde sa Baraka », RIBH *le journal de la finance islamique.* http://ribh.wordpress.com/2009/04/08/banque-al-baraka-algerie/
[2]Ibid.
[3]Hider Nasser, op.cit, pp.12-13.

travers l'octroi des crédits sans intérêts, appelés *Qard Hassan* au profit des personnes ayant des difficultés financières temporaires, ou qui ont un besoin de financement pour lancer un projet.

Ainsi, dans le cadre d'un partenariat signé en 2006 entre le ministère des affaires religieuses et la banque *Al Baraka*, cette dernière a accepté la contribution bénévolement à la collecte des fonds de *Zakat*, et leur distribution sous forme de *Qard Hassan Zakat* destiné à la création de micro-entreprise. Par exemple, à fin 2011, le nombre des micro-entreprises crée par le *Qard hassan* a atteint 4 047, avec un capital global de 762,2 millions de DA.

En plus, dans le cadre de dispositif *Qard hassan*, un montant de 17 millions DA a été distribué en 2008 au profit de 986 femmes au foyer dans la région de *Ghardaïa*. La réussite de cette démarche a encouragé la banque *Al Baraka* de transformer les contrats *Qard hassan* à des contrats de micro-*Mourabaha* pour financer l'accroissement des projets réussis.

Ensuite, dans quatre wilayas du centre d'Algérie, une autre procédure a été lancée par la banque *Al Baraka* et la fondation espagnole CIDEAL pour le financement des projets économiques réalisés par des femmes qui ont des problèmes sociaux.

Enfin, dans le cadre d'un partenariat entre le ministère des affaires religieuses et la banque *Al Baraka,* cette dernière a lancé un nouveau projet visant à renforcer la culture du *Wakf* pour soutenir le développement social et économique. Le premier projet réalisé à travers les fonds du *Wakf* était la création de la société de transport urbain (société par actions),dont les actionnaires sont le ministère des affaires religieuses, la banque *Al baraka* et cinq contributeurs donateurs. Ainsi que d'autres projets d'investissement financés par le fonds *Wakf* sont en cours de réalisation par la banque dans le cadre de son principe de responsabilité sociale.

2.Description des hypothèses de recherche

Dans cette recherche, les hypothèses sont élaborées sur la base de la littérature portée sur la finance islamique. Le tableau suivant résume cette littérature :

Tableau n°21 : Description de littérature

Hypothèse	Champ de déclaration	Littérature
H1	L'interdiction de l'intérêt, de l'incertitude, et de la spéculation sont les principes les plus importants qui doivent caractériser le travail de l'institution financière islamique.	Martens André (2001), Mabid Ali Al jarhi et Munawar Iqbal (2001), Kattani Malika (2005), Ruimy Michel (2008), Hendaz Mohamed (2009), Patel Mohammad (2009), Comar Obeid (1995), Karich Imane (2002), Farooq Mohammad (2007)
H2	Le partage des pertes et des profits est le principe le plus important dans la finance islamique.	Ahmad. K (2000), Ahmad. Z (1984), Chapra. M.U (1987), Rosly. S. A, Bakr. M. A. A (2003), Siddiqui. S (2001), Siddiqui Mohammed Nejatullah (1983),Gueranger François (2009), L'Observateur de l'OCDE (2009), Jouini Ilyès et Pastré Oliver (2009), Warde Ibrahim (2000), Mahmoud. O. F (2007), Dar et Presley (2000), Muhammad Farooq et Mufti Muhammad Mushtaq Ahmad (2013), Munawar Iqbal , Philip Molyneux (2005).
H3	L'institution financière islamique doit ajouter au but de réalisation des profits le but d'amélioration de niveau de vie de la société et la réduction de la pauvreté.	Al Zuhayli (2003), Haron. S et Hisham. B (2003), Naqvi. S. N (2003), Ismail A. H (2002), Satkunasegaran. E. B (2003).

H4	Les produits et les services financiers offerts par les banques islamiques sont similaires à ceux offerts par les banques classiques algériennes, à l'exception que ces banques islamiques utilisent des appellations différentes.	Kuran Timer (2004), Aboazid Abdulazeem (2011).

L'Hypothèse H1 suppose que *les parties prenantes de la finance islamique en Algérie voient que l'interdiction de l'intérêt, de l'incertitude, et de la spéculation sont les principes les plus importants qui doivent caractériser le travail de l'institution financière islamique* .

Dans le cadre des opérations financières islamiques, il est interdit d'utiliser les intérêts, d'adosser à des actifs intangibles, d'investir dans des activités caractérisées par l'incertitude, et de pratiquer la spéculation. Ces principes qui dirigent la finance islamique transforment cette finance en une finance totalement différente de la finance conventionnelle. Pour cela, de nombreux économistes ont parlé sur ces principes, et l'ont considéré comme les principes les plus importants de la finance islamique. Parmi ces économistes, nous citons : Martens André (2001), Mabid Ali Al jarhi et Munawar Iqbal (2001), Kattani Malika (2005), Ruimy Michel (2008), Comar Obeid (1995), Karich Imane (2002), Farooq Mohammad (2007).

L'hypothèse H2 suppose que *les parties prenantes de la finance islamique en Algérie ont la même idée sur le partage des pertes et des profits, et le considèrent comme le principe le plus important dans la finance islamique.*

Cette hypothèse est élaborée sur la base d'une importante littérature portée sur le principe de partage des pertes et des profits (3P) dans la finance islamique.

Selon ce principe, l'institution financière islamique doit participer au financement et à la gestion de projet proposé par l'emprunteur, avec la condition de partager les pertes et les profits engendrés entre cette institution et l'emprunteur selon un ratio déterminé à l'avance. Ce principe présente une garantie pour l'emprunteur du fait du partage des risques avec le préteur (l'institution financière islamique). En plus, il présente un avantage en terme de

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

mobilisation et de la gestion des ressources du fait de la participation du préteur dans la gestion du projet, et dans le partage des pertes et des profits. Donc, le 3P présente la bonne image de la justice et de l'équité de la finance islamique.

Ces points positifs qui caractérisent ce principe ont permis de le considérer comme le principe le plus important dans la finance islamique. Cette idée sur ce principe est acceptée et justifiée par de nombreux économistes et organismes économiques, tels que : Ahmad. K (2000), Ahmad. Z (1984), Rosly. S. A et Bakr. M. A. A (2003), Siddiqui. S (2001), Siddiqui Mohammed Nejatullah (1983), Gueranger François (2009), L'Observateur de l'OCDE (2009), Jouini Ilyès et Pastré Oliver (2009), Ismail Sufyan (2007)[1], Suprême Court of Pakistan[2].

Dans une autre vision, certains économistes ont analysé le principe de partage des pertes et des profits, et ont donné les causes derrières la marginalisation de ce principe par les institutions financières islamiques dans le monde. Par exemple, selon Iqbal Munawar et Molyneux Philip (2005), il existe de nombreuses raisons qui poussent les institutions financières islamiques à éviter le travail selon le principe de partage des pertes et des profits. Parmi ces raisons, nous citons :

> -« *La difficulté de présenter un dossier complet bien détaillé, qui contient différentes informations.*
>
> *-L'entrepreneur ne peut devenir le propriétaire unique du projet que par la Moucharaka Moutanakissa, et cela peut prendre une longue durée.*
>
> *-L'existence de l'aléa moral, et la sélection adverse dans tous les contrats d'agent adjoint, tels que : le contrat de Moudaraba, et la nécessité d'un contrôle plus précis du projet.*
>
> *-La nécessité d'existence du personnel de surveillance et de contrôle du projet, ce qui augmente le coût du contrat.*
>
> *-En général, la structure des dépôts dans le passif de la banque islamique n'est pas suffisamment à long terme ; donc les déposants n'acceptent pas d'être impliqués dans des projets de longue durée »*[3].

[1]"*Any neutral observer can see the problems the above (capitalist banking) system called Musharakah which ensures that the above inequalities do not occur…Musharakah lies at the heart of the islamic financing philosophy ,where the notion of sharing in risk and return between investors and entrepreneurs finds its natural home*", Ismail Sufyan (2007),"Why Islam has prohibited interest and islamic alternatives for financing", April, available at: URL:http://www.istethical.com/theproblemsurithinterst.pdf

[2]"*The council has in fact suggested that the true alternative to the interest in profit and loss sharing (PLS) based of Musharakah and Mudaraba*", Supreme Court of Pakistan, « Section 190 : Mark-up and interest ».

[3]Boukacem Amel, Bouchelit Rym (2012), op.cit, p 317.

L'hypothèse H3 suppose que *les parties prenantes de la finance islamique en Algérie voient que l'institution financière islamique doit ajouter au but de réalisation des profits le but d'amélioration de niveau de vie de la société et la réduction de la pauvreté.*

Selon Al Zuhayli Wahbah (2003), Haron. S et Hisham. B (2003), Naqvi. S. N (2003), l'institution financière islamique ne doit pas se présenter uniquement comme une entité commerciale qui vise à réaliser et maximiser les profits, mais aussi elle doit introduire le but d'amélioration de niveau de vie de la société et la réduction de la pauvreté. Donc, une institution financière islamique doit avoir des buts socio-économiques. En effet, l'institution financière islamique doit respecter les valeurs islamiques qui visent à aider la société et réduire la pauvreté.

Selon Al Zuhayli Wahbah (2003), le but de réalisation des profits par une institution financière islamique est accepté à condition qu'il s'accorde avec le but d'amélioration de niveau de vie de la société. Par exemple, le remplacement de l'intérêt bancaire par le principe de partage des pertes et des profits dans le financement des projets encourage les petits investisseurs et les débutants à réaliser et créer des projets rentables sous la direction de la banque islamique.

Dans une autre vision, certains économistes n'acceptent pas cette idée. Selon Ismail. A. H (2002), Satkunasegaran. E. B (2003), l'institution financière islamique doit se présenter uniquement comme une entité commerciale qui vise à réaliser et maximiser les profits selon les principes de la loi islamique « la *chari'a* ».

Une banque ou institution financière islamique est responsable uniquement envers ses parties prenantes, principalement les clients ou les déposants ; elle ne doit pas prendre en considération d'autres responsabilités, comme par exemple la responsabilité sociale qui doit être supportée par d'autres organismes, tels que : le gouvernement. Mais sans doute, l'institution financière islamique doit payer la *Zakat*, qui se considère en Islam comme des participations sociales. Donc, l'exploitation des fonds de parties prenantes dans des buts sociaux est inacceptable.

L'hypothèse H4 suppose que *les parties prenantes de la finance islamique en Algérie voient que les produits et services financiers offerts par les banques islamiques sont similaires avec ceux offerts par les banques classiques algériennes, à l'exception que ces banques islamiques utilisent des appellations différentes.*

L'état actuel de la finance islamique dans le monde montre que les produits financiers islamiques basés sur la marge de profit, comme la *Moucharaka*, l'*Ijara*, l'*Istisna'a* sont les plus pratiqués par les institutions financières islamiques dans le monde.

Selon Kuran Timer (2004)[1], les produits financiers islamiques sont considérés par certains économistes et individus comme des formes de l'intérêt bancaire (*Riba*) présentés sous d'autres appellations.

Dans ce cadre, l'économiste Aboazid Abdulazeem (2011) déclare que « *les banques islamiques doivent marquer leur différence par rapport aux banques conventionnelles ,non seulement dans la manière de faire des affaires, mais surtout dans les valeurs qui guident le fonctionnement bancaire islamique est ses perspectives* ». Donc, il est indispensable pour les banques islamiques d'expliquer les différences existantes entre leurs produits et ceux des banques conventionnelles, non seulement au niveau des formes et techniques, mais aussi au niveau des objectifs de la loi islamiques de ces produits financiers. Aboazid Abdulazeem affirme encore que la mauvaise application et compréhension des trois concepts islamiques : *Maqassid Al-Chari'a*[2], la *Maslaha*, et la *Daroura*[3] ont introduit des produits financiers islamiques douteux, qui peuvent créer une convergence entre les banques islamiques et les banques conventionnelles.

3.Description des données collectées et outils utilisés

Dans cette étude, les données ont été collectées par le biais d'un questionnaire[4] destiné à l'ensemble des parties prenantes choisies pour cette enquête. Le questionnaire a été distribué directement de main en main aux répondants participés volontairement dans cette étude au mois d'octobre 2013. Le tableau suivant décrit les groupes ciblés de parties prenantes, le nombre de questionnaires distribués, et les taux de participation.

---

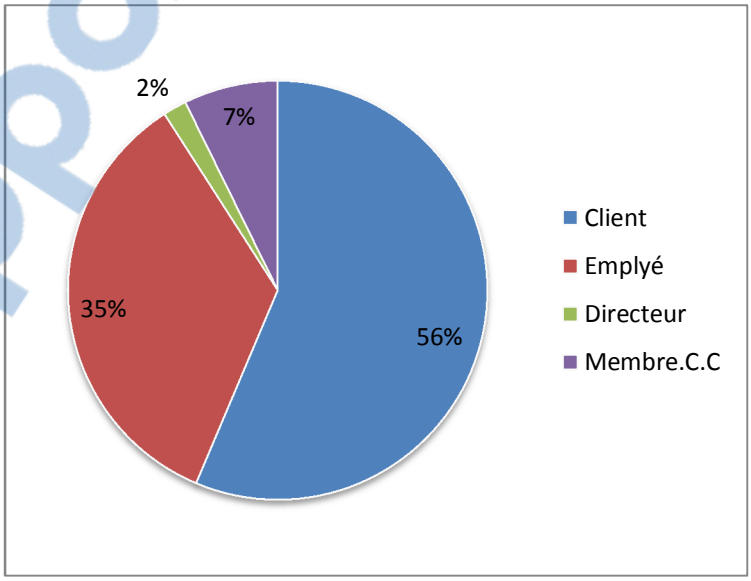
[1]"*From an economic standpoint ,of course, an infinitesimal ownership period makes Mourabaha equivalent to an interest-based loan: the bank bears no risk, and the client pays for the time-value of money*", Kuran Timer (2004), p 10.
[2]*Maqassid Al-Chari'a* sont basés sur la *Maslaha* (l'intérêt public).
[3]*Daroura*, c'est la nécessité qui rend les choses interdites licites, « *la nécessité permet l'interdit* ».
[4]Voir annexe n°7.

Tableau n°22 : Description de groupes cibles de parties prenantes, le nombre des questionnaires distribués, et les taux de participation.

Groupes ciblés de parties prenantes	Nombre des questionnaires	Questionnaires récoltés et remplis	Taux de participation(%)
Client	40	31	77,5
Employé de la banque	30	19	63,33
Directeur	1	1	100
Conseiller de la *Chari'a*	4	4	100
Le total	75	55	73,33

Dans cette enquête, nous avons distribué 75 questionnaires, dont nous avons récolté 55 questionnaires remplis, soit un taux de participation de 73,33 %. Sans aucun doute, un taux de participation élevé et considérable comme notre taux assure la validité et la fiabilité de l'enquête[1]. La figure n° 64 schématise le taux de participation de chaque groupe de parties prenantes par rapport au total des participations.

Figure n°64 : Le taux de participation de chaque groupe de parties prenantes par rapport au total des participations



[1]Tabachnick. B. G, Fidell. L. S (1996),"*Using multivariate statistics*", New York : Harper Collins.
-Pallant. J (2002), "*SPSS survival manual : A step by step, Guide to data analysis using SPSS*", Philadelphia : Open University Press.

Rapport-Gratuit.com

Pour mesurer et analyser les points de vues des parties prenantes sur la finance islamique en Algérie, nous avons utilisé une échelle de cinq points :1 = totalement désaccord, 2 = désaccord, 3 = ni désaccord, ni d'accord, 4 = d'accord, 5 = totalement d'accord. Dans cette enquête, les parties prenantes doivent indiquer leurs points de vue sur les quatre déclarations présentées dans le tableau n°19 en utilisant cette échelle de cinq points.

Comme des outils statistiques, nous avons utilisé le test de Kruskal-Wallis avec logiciel XLSTAT. Le test de Kruskal-wallis est « *un test non-paramétrique à utiliser lorsque vous* êtes *en présence de K échantillons indépendants, afin de déterminer si les échantillons proviennent d'une même population ou si au moins un échantillon provient d'une population différente des autres* »[1].

4.Analyse des données collectées et résultats obtenus

4.1.Étude des points de vue des groupes de parties prenantes sur la déclaration 1 : test H1

L'application de test de Kruskal-Wallis sur les données collectées concernant la déclaration 1, nous a permis d'avoir les résultats statistiques suivants :

Tableau n°23 *:* Statistiques descriptives (test H1)

Variable	Observations	Obs. avec données manquantes	Obs. sans données manquantes	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart-type
Clients	31	0	31	3,000	5,000	4,742	0,575
Employés	31	12	19	5,000	5,000	5,000	0,000
Directeur	31	30	1	5,000	5,000	5,000	
Conseillers de chari'a	31	27	4	5,000	5,000	5,000	0,000

[1]« Test non-paramétrique sur k échantillons indépendants: test de Kruskal-Wallis », consulter le lien : http://www.xlstat.com/fr/produits-solutions/fonctionnalite/test-non-parametrique-sur-k-echantillons-independants-test-de-kruskal-wallis.html

Tableau n° 24 : *Test de Kruskal-Wallis* (test H1)

K (Valeur observée)	5,104
K (Valeur critique)	7,815
DDL	3
p-value (bilatérale)	0,164
Alpha	0,05

Etant donné la p-value calculée est supérieure au niveau de signification alpha = 0,05, on doit **accepter l'hypothèse H1.**

Le risque de rejeter l'hypothèse H1 alors qu'elle est vraie est inférieur à 16,43 %.

Tableau n°25 : Comparaisons multiples par paires suivant la procédure de Conover-Iman / Test bilatéral (test H1)

Echantillon	Effectif	Somme des rangs	Moyenne des rangs	Groupes
Clients	31	796,000	25,677	A
Employés	19	589,000	31,000	A
Directeur	1	31,000	31,000	A
Conseillers de chari'a	4	124,000	31,000	A

Tableau n° 26 : Les différences par paires (test H1)

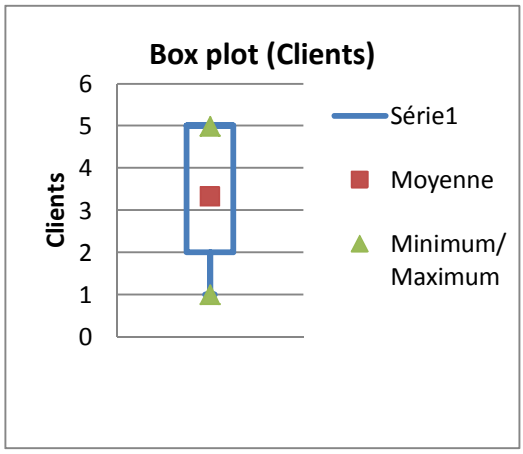
	Clients	**Employés**	**Directeur**	**Conseillers de chari'a**
Clients	0	-5,323	-5,323	-5,323
Employés	5,323	0	0,000	0,000
Directeur	5,323	0,000	0	0,000
Conseillers de chari'a	5,323	0,000	0,000	0

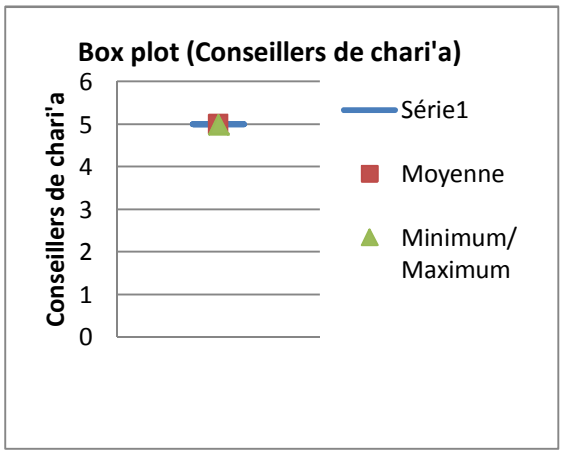
Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

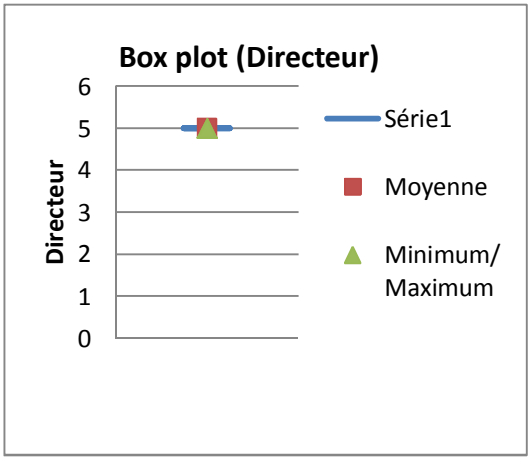
Tableau n°27 : Différences significatives (test H1)

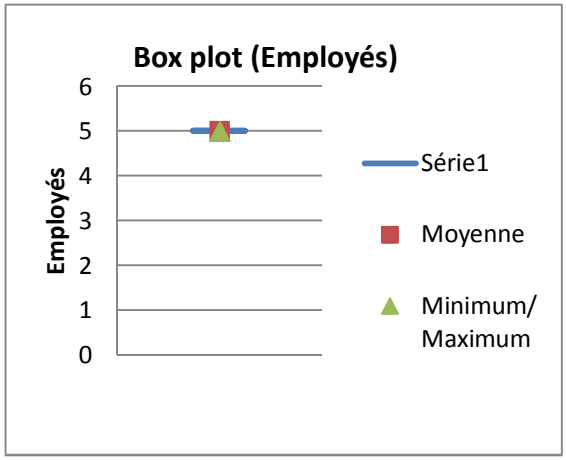
	Clients	**Employés**	**Directeur**	**Conseillers de chari'a**
Clients	Non	Non	Non	Non
Employés	Non	Non	Non	Non
Directeur	Non	Non	Non	Non
Conseillers de chari'a	Non	Non	Non	Non

Figure n°65 : Les points de vue des parties prenantes selon le degré d'accord sur la déclaration 1









⇒*Interprétation des résultats statistiques*

Les résultats présentés dans le tableau n°25 montrent que le groupe des employés, directeur, et des conseillers de la *chari'a* ont été classés les premiers dans le degré d'accord avec la déclaration 1 qui déclare **que l'interdiction de l'intérêt, de l'incertitude, et de la spéculation sont les principes les plus importants qui doivent caractériser le travail de l'institution financière islamique**, avec une moyenne des rangs égale à 31. Suivis par le

groupe des clients avec une moyenne des rangs égale à 25,677 . Ce degré d'accord est compatible avec les déclarations présentées par de nombreux économistes, tels que Martens (2001), Mabid Ali et Munawar (2001), Kattani (2005), Ruimy (2008), Comar (1995), Karich (2002), Farooq (2007).

Le tableau n°26, et le tableau n°27 montrent qu'il n'existe pas des différences significatives entre les quatre groupes de parties prenantes dans le degré d'accord avec la déclaration 1. En effet, les groupes sont d'accord avec la déclaration 1. Cependant, il est nécessaire de noter qu'il existe des différences par paires non-significatives entre : les employés et les clients, le directeur et les clients, les conseillers de la *chari'a* et les clients. Ces différences sont à cause de désaccord déclaré par quelques clients avec la déclaration 1. Ce désaccord s'exprime par le besoin de ces clients d'avoir des produits financiers islamiques strictement différents à ceux offerts par les banques conventionnelles (qui sont des produits basés sur les intérêts), et d'avoir des produits basés sur le principe de partage des pertes et des profits qui se considère par certains clients comme le principe le plus important dans la finance islamique. Ce désaccord s'exprime aussi par le besoin de ces clients d'avoir des produits et services financiers islamiques compatibles avec les besoins et les changements de la société. Donc, certains clients considèrent qu'il ne suffit pas pour l'institution financière islamique de respecter les principes d'interdiction d'intérêt, d'incertitude, et de la spéculation pour être acceptée par touts les clients, mais elle doit avoir d'autres caractéristiques.

4.2.Etude des points de vue des parties prenantes sur la déclaration 2 : test de H2

L'application de test de Kruskal-Wallis sur les données collectées concernant la déclaration 2, nous a permis d'avoir les résultats statistiques suivants :

Tableau n°28 : Statistiques descriptives (test H2)

Variable	Observations	Obs. avec données manquantes	Obs. sans données manquantes	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart-type
Clients	31	0	31	3,000	5,000	4,677	0,653
Employés	31	12	19	1,000	5,000	2,158	1,573
Directeur	31	30	1	1,000	1,000	1,000	
Conseillers de Chari'a	31	27	4	4,000	5,000	4,500	0,577

Tableau n°29 :Test de Kruskal-Wallis (test H2)

K (Valeur observée)	27,578
K (Valeur critique)	7,815
DDL	3
p-value (bilatérale)	< 0,0001
Alpha	0,05

⇒Etant donné que la p-value calculée est inférieure au niveau de signification alpha= 0,05, on doit **rejeter l'hypothèse H2.**

Le risque de rejeter l'hypothèse H2 alors qu'elle est vraie est inférieur à 0,01%.

Tableau n°30*:* Comparaisons multiples par paires suivant la procédure de Conover-Iman / Test bilatéral (test H2)

Echantillon	Effectif	Somme des rangs	Moyenne des rangs	Groupes	
Directeur	1	6,000	6,000	A	
Employés	19	282,000	14,842	A	
Conseillers de Chari'a	4	127,000	31,750	A	B
Clients	31	1125,000	36,290		B

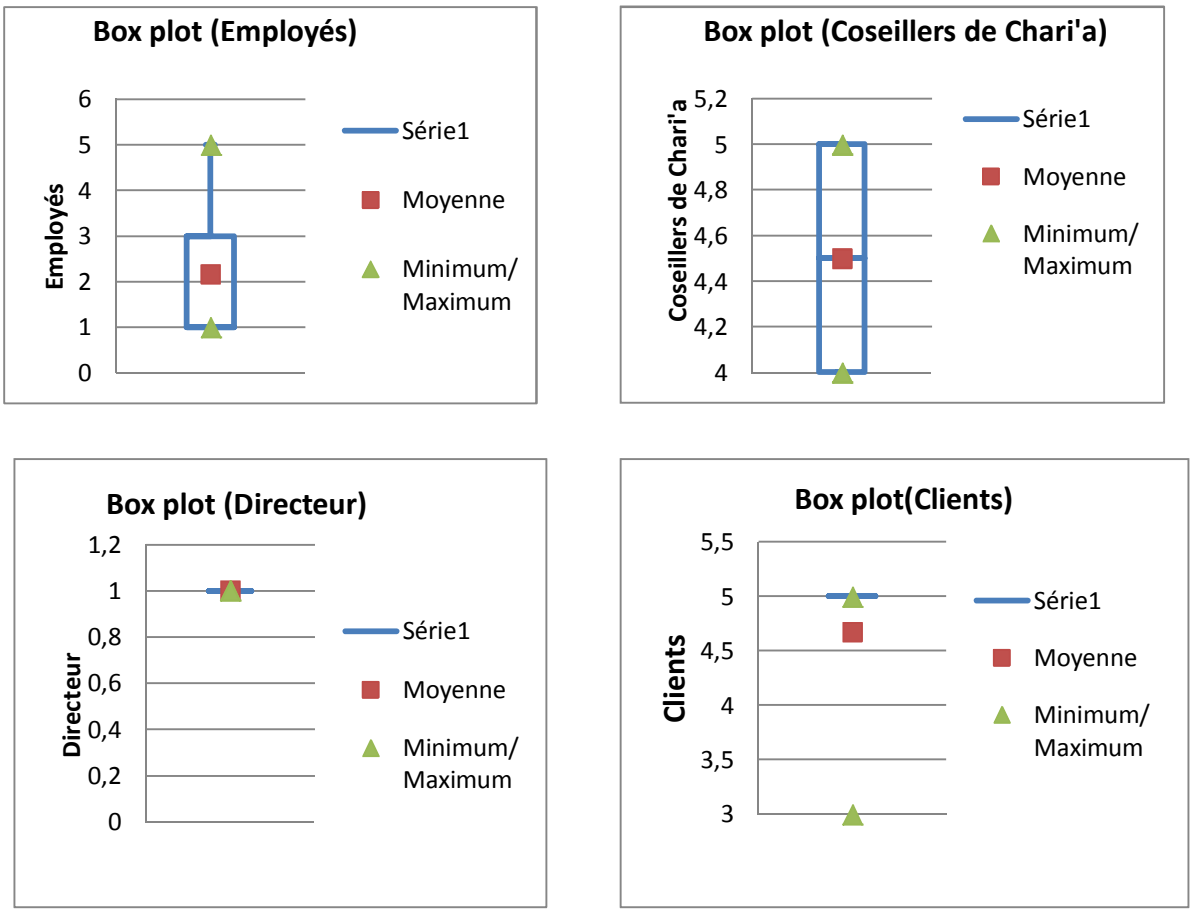
Tableau n°31 **:** Tableau des différences par paires (test H2)

	Clients	Employés	Directeur	Conseillers de Chari'a
Clients	0	21,448	30,290	4,540
Employés	-21,448	0	8,842	-16,908
Directeur	-30,290	-8,842	0	-25,750
Conseillers de Chari'a	-4,540	16,908	25,750	0

Tableau n°32 : Différences significatives (test H2)

	Clients	**Employés**	**Directeur**	**Conseillers de Chari'a**
Clients	Non	**Oui**	**Oui**	Non
Employés	**Oui**	Non	Non	**Oui**
Directeur	**Oui**	Non	Non	Non
Conseillers de Chari'a	Non	**Oui**	Non	Non

Figure n°66 : Les points de vue des parties prenantes selon le degré d'accord sur la déclaration 2



⇒*Interprétation des résultats statistiques :*

Les résultats obtenus dans le tableau n°30 montrent qu'il existe des différences significatives dans les points de vue des parties prenantes sur la déclaration n°2 qui déclare

que : **le partage des pertes et des profits est le principe le plus important dans la finance islamique** . En effet, les clients ont été classés les premiers dans le classement de degré d'acceptation de la déclaration 2 avec une moyenne des rangs égale à 36.290, suivis par les conseillers de chari'a qui ont enregistré une moyenne des rangs égale à 31,750. Ce degré d'accord important expliqué par les clients est à cause des avantages et garanties présentés aux clients (emprunteurs) du fait de partage des risques avec l'institution financière islamique (préteur). À partir delà, le principe de partage des pertes et profits présente pour les clients et conseillers de chari'a la vraie image de la justice et d'équité de la finance islamique. Donc, ces avantages présentés par le principe de partage des pertes et profits ont permis de le considérer comme le principe le plus important dans la finance islamique. Cette acceptation est compatible avec les analyses et les déclarations présentées par Ahmad (2000), Ahmad (1984), Rosly et Bakr (2003), Siddiqui (2001), Siddiqui Mohammed (1983), Gueranger (2009), L'Observateur de l'OCDE(2009), Jouini et Pastré (2009), Ismail (2007).

De l'autre côté, le directeur et les employés ont marqué des moyennes des rangs moins élevées (6 pour le directeur, et 14,842 pour les employés). En effet, le directeur et les employés ne sont pas énormément d'accord avec la déclaration 2, du fait qu'ils s'intéressent en premier degré à la garantie et la réalisation des profits par la banque islamique pour garantir son existence et sa durabilité. En effet, le financement bancaire sous le principe de partage des pertes et profits présente certains risques pour la banque islamique. Pour cela, les institutions financières islamiques préfèrent actuellement de travailler selon la marge de profit qui présente une garantie de réalisation des profits pour ces institutions. Cette analyse est compatible avec l'analyse de Iqbal et Molyneux (2005).

Le tableau n°31, et le tableau n°32 montrent qu'il n'existe pas des différences dans les points de vue sur la déclaration 2 entre les clients, les clients et les conseillers de la *chari'a* (4,540). Cependant, il existe des différences significatives entre les clients et le directeur (30,290), les clients et les employés (21,448).

4.3.Etude des points de vue des parties prenantes sur la déclaration 3 : test de H3

L'application de test de Kruskal-Wallis sur les données collectées concernant la déclaration 3, nous a permis d'avoir les résultats statistiques suivants:

Tableau n°33 : Statistiques descriptives (test H3)

Variable	Observations	Obs. avec données manquantes	Obs. sans données manquantes	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart-type
Clients	31	0	31	3,000	5,000	4,581	0,720
Employés	31	12	19	4,000	5,000	4,632	0,496
Directeur	31	30	1	4,000	4,000	4,000	
Conseillers de chari'a	31	27	4	5,000	5,000	5,000	0,000

Tableau n°34: Test de Kruskal-Wallis (Test H3)

K (Valeur observée)	3,519
K (Valeur critique)	7,815
DDL	3
p-value (bilatérale)	0,318
Alpha	0,05

⇒Etant donné que la p-value calculée est supérieure au niveau de signification seuil alpha=0,05, **on doit accepter l'hypothèse H3.**

Le risque de rejeter l'hypothèse H3 alors qu'elle est vraie est de 31,83 %.

Tableau n°35 : Comparaisons multiples par paires suivant la procédure de Conover-Iman / Test bilatéral (test H3)

Echantillon	Effectif	Somme des rangs	Moyenne des rangs	Groupes
Directeur	1	11,000	11,000	A
Employés	19	515,000	27,105	A
Clients	31	868,000	28,000	A
Conseillers de chari'a	4	146,000	36,500	A

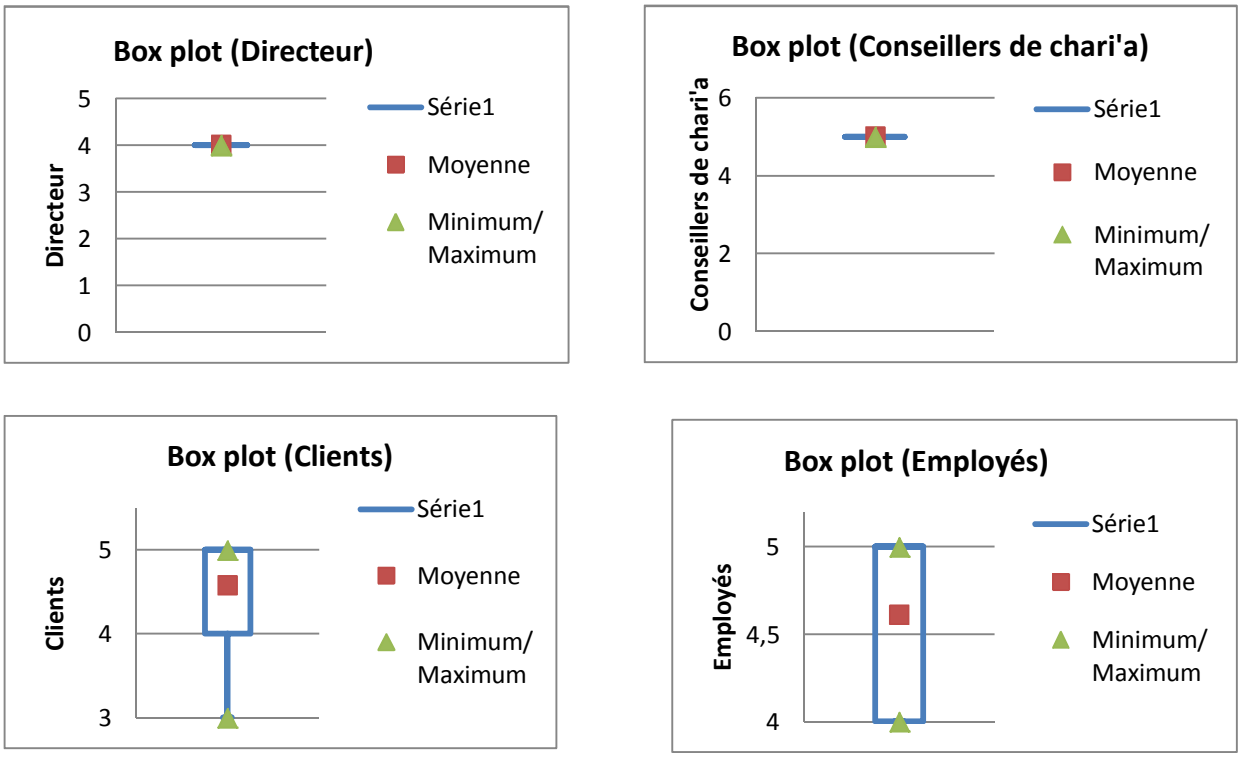
Tableau n°36 : Tableau des différences par paires (test H3)

	Clients	**Employés**	**Directeur**	**Conseillers de chari'a**
Clients	0	0,895	17,000	-8,500
Employés	-0,895	0	16,105	-9,395
Directeur	-17,000	-16,105	0	-25,500
Conseillers de chari'a	8,500	9,395	25,500	0

Tableau n°37 : Différences significatives (test H3)

	Clients	**Employés**	**Directeur**	**Conseillers de chari'a**
Clients	Non	Non	Non	Non
Employés	Non	Non	Non	Non
Directeur	Non	Non	Non	Non
Conseillers de chari'a	Non	Non	Non	Non

Figure n°67 : Les points de vues des parties prenantes selon le degré d'accord sur la déclaration 3



⇒*Interprétation des résultats statistiques :*

Les résultats présentés dans le tableau n°35 montrent que les conseillers de chari'a ont été classés les premiers dans le classement de degré d'accord avec la déclaration 3 qui déclare que **l'institution financière islamique doit ajouter au but de réalisation des profits le but d'amélioration de niveau de vie de la société et la réduction de la pauvreté**, avec une moyenne des rangs égale à 36,500. Suivis respectivement par les clients, les employés, et le directeur avec des moyennes des rangs égales à 28, 27.105, 11 respectivement.

Le tableau n°36, et le tableau n°37 montrent qu'il n'existe pas des différences significatives entre les quatre groupes de parties prenantes dans le degré d'accord avec la déclaration 3. Ce degré d'accord significatif expliqué par les quatre groupes de parties prenantes sur la déclaration 3 est compatible avec l'idée de quelques chercheurs et économistes, tels que : AL Zuhayli (2003)[1], Haron et Hisham (2003), Naqvi (2003). Ces économistes déclarent que l'institution financière islamique doit ajouter au but de réalisation des profits le but d'amélioration de niveau de vie de la société et la réduction de la pauvreté. Donc, l'institution financière islamique doit avoir des buts socio-économiques.

Cependant ce degré d'accord significatif sur la déclaration 3 ne s'accorde pas avec la déclaration de Ismail (2002), et Satkunasegaran (2003), qui déclarent que l'institution financière islamique doit se présenter uniquement comme une entité commerciale qui vise à réaliser et maximiser les profits selon les principes de la loi islamique « la *chari'a* » sans prendre en considération le but d'amélioration de niveau de vie de la société et la réduction de la pauvreté.

4.4.Etude des points de vue des parties prenantes sur la déclaration 4 : test de H4

L'application de test de Kruskal-Wallis sur les données collectées concernant la déclaration 4, nous a permis d'avoir les résultats statistiques suivants:

[1]"*The primary goal of islamic finance institutions is not profit-making, but the endorsement of social goals of socio-economic development and the alleviation of poverty*", AL Zuhayli Wahbah (2003), p 350.

Rapport-Gratuit.com

Tableau n°38 : Statistiques descriptives (test H4)

Variable	Observations	Obs. avec données manquantes	Obs. sans données manquantes	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart-type
Clients	31	0	31	1,000	5,000	2,871	1,708
Employés	31	12	19	1,000	1,000	1,000	0,000
Directeur	31	30	1	1,000	1,000	1,000	
Conseillers de chari'a	31	27	4	1,000	1,000	1,000	0,000

Tableau n°39 : Test de Kruskal-Wallis (test H4)

K (Valeur observée)	21,105
K (Valeur critique)	7,815
DDL	3
p-value (bilatérale)	0,000
Alpha	0,05

⇒Etant donné que la p-value calculée est inférieure au niveau de signification alpha = 0,05, on doit **rejeter l'hypothèse H4.**

Le risque de rejeter l'hypothèse H4 alors qu'elle est vraie est inférieur à 0,01 %.

Tableau n°40 : Comparaisons multiples par paires suivant la procédure de Conover-Iman / Test bilatéral (test H4)

Echantillon	Effectif	Somme des rangs	Moyenne des rangs	Groupes	
Employés	19	351,500	18,500	A	
Directeur	1	18,500	18,500	A	
Conseillers de chari'a	4	74,000	18,500	A	
Clients	31	1096,000	35,355		B

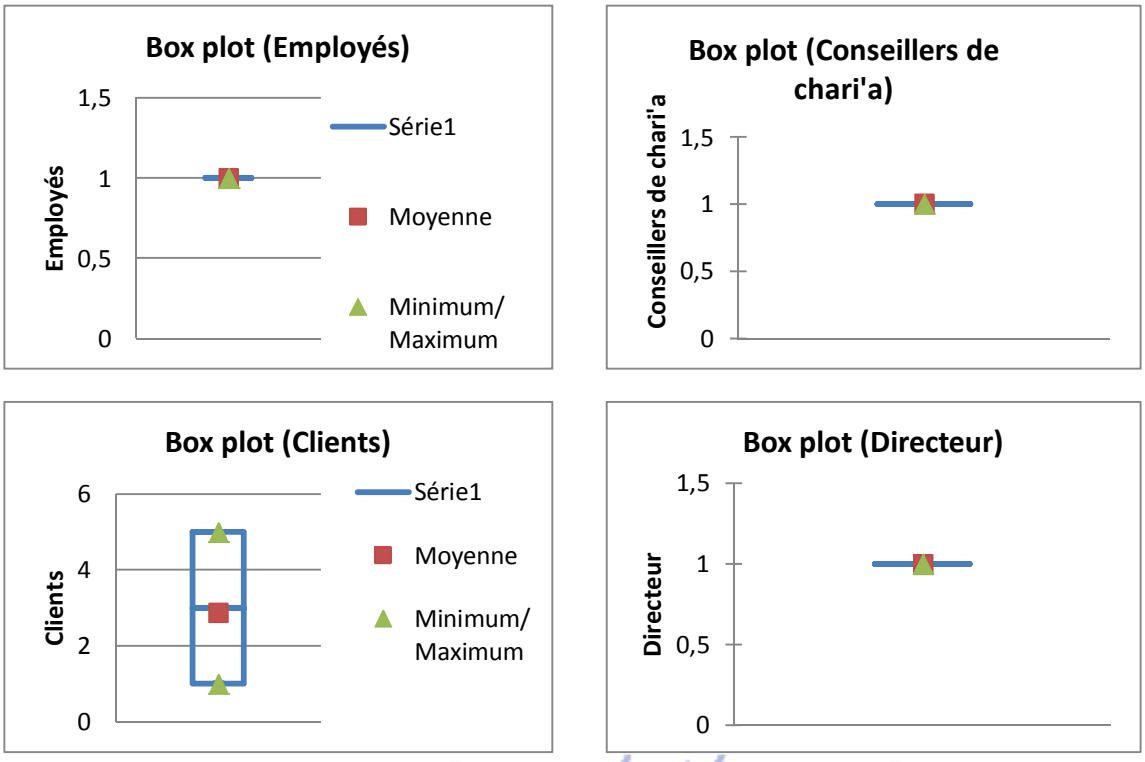
Tableau n°41 : Tableau des différences par paires (test H4)

	Clients	**Employés**	**Directeur**	**Conseillers de chari'a**
Clients	0	16,855	16,855	16,855
Employés	-16,855	0	0,000	0,000
Directeur	-16,855	0,000	0	0,000
Conseillers de chari'a	-16,855	0,000	0,000	0

Tableau n°42 : *Différences significatives* (test H4)

	Clients	**Employés**	**Directeur**	**Conseillers de chari'a**
Clients	Non	**Oui**	Non	**Oui**
Employés	**Oui**	Non	Non	Non
Directeur	Non	Non	Non	Non
Conseillers de chari'a	**Oui**	Non	Non	Non

Figure n° 68 : Les points de vue des parties prenantes selon le degré d'accord sur la déclaration 4



Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

⇒*Interprétation des résultats statistiques*

Les résultats obtenus dans le tableau n°40 montrent qu'il existe des différences significatives entre le groupe des clients et les trois autres groupes (employés, directeur ,conseillers de la *chari'a*). En effet, les clients ont été classés les premiers dans le classement de degré d'accord avec la déclaration 4 qui exprime que **les produits et les services financiers offerts par les institutions financières islamiques sont similaires à ceux offerts par les institutions classiques algériennes, à l'exception que ces institutions islamiques utilisent des appellations différentes,** avec une moyenne des rangs égale à 35,355. Par contre, les employés, le directeur, et les conseillers de chari'a ne sont pas d'accord avec cette déclaration avec une moyenne des rangs égale à 18,500.

Le tableau n°41, et le tableau n°42 montrent qu'il n'existe pas des différences significatives entre les clients. Mais, il existe entre le groupe des clients et les deux groupes des employés et des conseillers de chari'a avec une différence par paires égale à 16,855. Au même titre, il n'existe pas des différences entre le groupe des employés, de directeur,et des conseillers de chari'a sur le degré de désaccord sur la déclaration 4.

Ce degré d'accord déclaré par certains clients est compatible avec la déclaration de Kuran (2004), et Aboazid (2011) qui déclarent que le grand pratique actuel des produits financiers islamiques basés sur la marge de profit, comme la *Moucharaka*, l'*Ijara*, l'*Istisna*'a par les institutions financières islamiques dans le monde a permis d'influencer l'esprit du grand public et de considérer la marge de profit comme une nouvelle appellation de l'intérêt bancaire. En plus, selon Aboazid (2011) , la mauvaise application et compréhension des trois concepts islamiques : *Maqassid Al-Chari'a*[1], la *Maslaha*, et la *Daroura*[2] ont permis de créer une convergence entre les banques islamiques et les banques conventionnelles.

5.Détermination de l'image de la finance islamique en Algérie

Selon Keller (2003)[3], l'image d'une entreprise se définie comme : « *des associations et des impressions qu'un consommateur a en mémoire à propos d'une entreprise* ». Cette définition

[1] *Maqassid Al-Chari'a* sont basés sur la *Maslaha* (l'intérêt public).
[2] *Daroura* , c'est la nécessité qui rend les choses interdites licites, « *la nécessité permet l'interdit* ».
[3]Keller (2003), op.cit.

exprime « *l'importance des associations à une marque, qui sont distinctes pour chaque individu* »[1].

Dowling (1986, 1988)[2] déclare que : « *l'image est fondée sur des évaluations, des sentiments, et des attitudes. L'image se forme ainsi à partir de deux types d'antécédents : les expériences de consommation, mais aussi l'ensemble des informations directes et indirectes qui reçoit le consommateur à propos de l'entreprise concernée (publicité, marketing direct, bouche à oreille,…)* ».

Zins (2001)[3] exprime que « *l'image peut être considérée comme la résultante d'une accumulation, au cours du temps, d'expériences et / ou d'information issue du marché* ».

Ratier (2002)[4] déclare que : « *l'image de marque est, avec l'image d'entreprise, l'image du produit, et l'image du point de vente, un type d'image en marketing* ».

Newman (1957)[5] ajoute que : l'image d'une marque désigne l'ensemble des perceptions récoltées à travers différentes sources qu'ont les individus sur cette marque.

Dichter (1985)[6] renforce la définition de Newman (1957), et exprime que le concept image ne désigne pas la détermination des traits ou de la qualité, mais les points de vue ou les perceptions déclarées par les consommateurs sur une marque.

Levy (1958)[7] donne une définition au concept « image » basée sur le caractère symbolique d'une marque, et la définit comme une chose qui représente d'autre chose.

Dobni et Zinkahn (1990)[8] expriment que les notions et les compréhensions qu'ont les individus sur un produit ne coïncident pas toujours avec l'image réelle de ce produit.

---

[1]Fayolle Laurène (2012), « Le placement de produit et l'image de marque : le cas des concerts de musique », Thèse pour l'obtention du doctorat en sciences de gestion, Université Jean Moulin, Lyon, France, p 146.

[2]Dowling (1986,1988), Cité dans Hellabi Zoubeyda (2011 / 2012), « Les facteurs explicatifs de l'attachement du consommateur algérien à la marque », Mémoire pour l'obtention du Magister, Université de Tlemcen, Algérie, p 39 .

[3]Cité dans Rays Daniel et al (2001), « Effets médiateurs et modérateurs au sein de la relation satisfaction-fidélité : vers une meilleure compréhension du rôle de l'image », *2éme journée du marketing iris*, « la relation client dans les activités de service », Lyon, 15 mars 2001, p 6.

[4]Ratier Micher (2002), « L'image en marketing : cadre théorique d'un concept multidimensionnel », *Cahier de recherche 158*, Centre de recherche de gestion, Toulouse, p.12.

[5]Newman (1957), op. cit.

[6]Dichter. E (1985), op.cit.

[7]Levy. S. J (1958), "Symbols by which we by*", Advancing Marketing Efficiency*, American Marketing Association, December.

[8]Dobni. D et Zinkahn. G. M (1990), « In search of brand image : A foundation analysis", *Advanced in consumer research*, 17(1), p.111.

Hellabi (2011/2012)[1] exprime que « *L'image n'est autre que l'ensemble des perceptions qu'un consommateur entretient à propos d'un produit, d'une entreprise, d'une personne ou d'une idée….L'analyse d'une image de marque est en fait indissociable de l'élaboration d'univers conceptuels. Ces univers constituent la toile de fond des réflexions de positionnement, c'est-à-dire l'effort de conception et de commercialisation d'un produit dans le but de lui donner une place déterminée dans l'esprit du consommateur* »

Hachette livre (2009) donne cette définition au concept image : « *l'ensemble des perceptions et impressions qu'ont les individus à l'égard de l'entreprise ou du produit* »[2].

Kapferer et Thoening (1994) définissent l'image comme « *L'ensemble des représentations mentales, tant affectives que cognitives qu'un individu ou un groupe d'individus associent à une marque ou à une organisation* »[3].

L'image d'une entreprise reflète ses valeurs et son esprit, donc ; chaque entreprise doit avoir son unique image[4].

A la lecture des différentes explications et définitions du concept « image », nous pouvons dire que ***l'image d'une marque est l'ensemble des points de vue ou perceptions déclarées par les individus sur cette marque.***

La définition du concept « image » nous implique à donner une définition au concept « marque » puisque les deux concepts sont toujours coordonnés, cette coordination nous donne la phrase : *l'image d'une marque.* Levy (1959)[5] présente la marque comme un nom, un symbole, ou un logo, et la considère comme un outil de différentiation. Kotler (1990)[6] renforce cette présentation, et explique que la marque peut regrouper le nom, le signe, le symbole, ou elle peut regrouper tous ces éléments, qui visent à identifier le produit ou le service d'un vendeur. Davies et Chun (2003)[7] présentent la marque comme un actif financier, et expliquent que chaque marque possède sa valeur financière et sa capacité pour enrichir les

[1]Hellabi Zoubeyda (2011 / 2012), op.cit, p 39.
[2]Hachette livre (2009), « L'image de l'entreprise », Disponible sur le lien : http://www.images.hachette-livre.fr/media/contenuNumerique/029/547207821.pdf
[3] Kapferer et Thoening (1994) cité dans Enquête & opinion (2013), « Etude sur les marques », décembre, disponible sur le lien : http://www.enquete-opinion.fr/Domaines/image/marque.htm
[4]Manpower (2009), « Pénurie de talents dans le monde : importance de l'image de marque de l'entreprise », Genève, https://www.manpower.ch/fileadmin/user_upload/documents/Media/Livres_Blancs/Branding/FR_WP_Nov_2009_Online.pdf
[5]Levy. S. J (1959), "Symbols for sale", *Harvard Business Review*, 37(4), pp. 117-124.
[6] Kotler. P (1990), « Marketing management", Prentice- Hall Inc, 7 th Edition, Englewood Cliffs, New jersey.
[7]Davies. G et Chun. R (2003), « The use of metaphor in the exploration of the brand concept, *Journal of Marketing Management*, pp. 45-71.

actionnaires. D'autres chercheurs ont présenté la marque comme une personne possédant une personnalité propre, par exemple : Ladwein et Koebel (1999)[1] déclarent que « *au même titre de tout individu qui dispose d'une personnalité qui est propre, la marque peut également être appréhendée à partir de traits spécifiques qui participent à sa définition et à son identité* », et ajoutent que « *Si l'on considère que la personnalité est inférée à partir de manifestations observables du comportement ou des sentiments que l'individu éprouve dans les situations variables de la vie quotidienne, on est en droit de considérer que toute forme d'expression de la marque a un impact sur la manière dont elle est perçue et contribue à permettre au consommateur de lui attribuer une personnalité* »[2]. Capara et all (2001)[3] renforcent cette définition, et expliquent que : « *les consommateurs synthétisent l'information relative aux caractéristiques comportementales des autres individus au moyen des traits de personnalité, ils attribuent de tels traits aux marques* ». Au même titre, Aaker (1997)[4], Kapferer (1995)[5], De Chernatony et Mc Donald (1992)[6], Allen et Olson (1995)[7], Fournier (1995)[8], King (1973)[9], Plummer (1984)[10], expriment que les marques se considèrent comme des personnes ayant des personnalités. Il est nécessaire de noter qu'il est difficile de déterminer la personnalité d'une marque. En effet, « *de nombreuses entreprises ont des idées claires sur la façon dont leur personnalité de marque doit être perçue par les consommateurs, elles échouent souvent dans la mise en œuvre de cette personnalité* »[11].

L'image d'une organisation est le résultat du positionnement déterminé. En effet, cette image est l'interprétation globale des perceptions. Donc, le positionnement d'une entreprise exprime les perceptions des clients potentiels envers cette entreprise[12].

---

[1]Ladwein. R et Koebel. N (1999), « *L'échelle de personnalité de la marque de Jennifer Aaker : adaptation au contexte français* », Décisions Marketing, p 1.
[2]Ibid, p 3.
[3]Capara, Gian Vittorio, Claudio Barbaranelli, et Gianluigi Guido (2001), "La personnalité de la marque, la métaphore est elle appropriée ? », *Recherche et Application en Marketing*, 17(1), p 77.
[4]Aaker. J (1997),"Dimensions of brand personality", *Journal of Marketing Research*, 34 (3), pp. 347-356.
[5] Kapferer. J. N (1995), "Les marques, capital de l'entreprise", Editions d'organisation.
[6]De Chernatony et Mc Donald (1992), « Creating powerful brands, the strategic route to success in consumer", *Industrial and Service Markets*, Butterworth-Heinemann : Oxford.
[7]Allen. D et Olson. J (1995), « Conceptualizing and creating brand personality : a narrative theory approach", *Advances in Consumer Research,* 22, Eds. F. Kades & M. Sujan, Boston.
[8]Fournier Susan (1995), "Toward the development of relationship theory at the level of the product and brand", *Advances in Consumer Research, F. Kades & M. Sujan (Eds), UT: Association for consumer research*, 22, pp. 661-662.
[9] King Stephen (1973), " Developing new brands", Wiley, New York.
[10] Plummer. J (1984), "How personality makes a difference", *Journal of Advertising Research*, 24(6), pp. 27-31.
[11]Merabet Amina (2012/2013), « Effet de la publicité persuasive sur la personnalité de la marque et l'attitude envers la marque (Etude du consommateur algérien) », Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université de Tlemcen, Algérie, p 59.
[12]Ibid.

Ratier (2005)[1] définit le positionnement comme la détermination de la place d'un produit dans l'esprit du consommateur à travers la commercialisation et l'effort de conception de ce produit.

Selon Heude (2003)[2], le positionnement d'une marque englobe la valeur imaginaire, la valeur d'usage, et la valeur sociale de cette marque.

Le positionnement d'une entreprise est un choix stratégique, qui vise à créer pour cette entreprise une place différente et attractive dans le marché[3]. Au même titre, Lewi et Lacoewille (2007)[4] présentent le positionnement comme une affaire stratégique destinée à l'amélioration de l'image voulue par l'organisation dans l'esprit de ses clients. Ils ajoutent encore : « *Le positionnement n'est pas ce que vous faites au produit. Le positionnement est ce que vous faites à l'esprit du prospect…, l'approche fondamentale du positionnement n'est pas de créer quelque chose de nouveau et de différent, mais de pétrir ce qui existe déjà dans les esprits* »[5]. Un bon positionnement doit se caractériser par l'originalité qui désigne l'existence des différences par rapport aux concurrents, et l'occupation d'une place permanente dans le marché[6].

La détermination de l'image de la finance islamique auprès des parties prenantes en Algérie implique la présentation du positionnement de cette finance selon les points de vue des groupes de parties prenantes sur les quatre déclarations présentées dans le tableau n° 21. Dans ce cadre, nous devons expliquer le positionnement de la finance islamique par les figures suivantes :

[1]Ratier Michel (2005), « Essai de modélisation de la perception de l'image de marque par le consommateur : une application au secteur automobile *», Cahiers de recherche n°2005-168*, IAE Toulouse, p 7.
[2]Heude Rémi Pierre (2003), « *Guide de la communication pour l'entreprise* », Maxima, Paris, p 70.
[3]Mercator, «Le positionnement », 8éme édition, Dunod, Disponible sur le lien : http://www.mercator-publicitor.fr/IMG/pdf/14.pdf
[4]Lewi Georges et Lacoewille Jérôme (2007), « *Branding management, la marque, de l'idée à l'action* », 2éme édition, Pearson éducation, p 94.
[5]Ibid, pp. 94-95.
[6]Pro. Gestion Estrie (2011), « Analyse de l'environnement et positionnement », Québec, Disponible sur le lien : http://entreprendresherbrooke.ca/pdf/analyse_enviro_et_posoition_progestion_estrie.pdf

Figure n°69: Positionnement de la finance islamique selon les points de vue des groupes de parties prenantes sur la déclaration 1

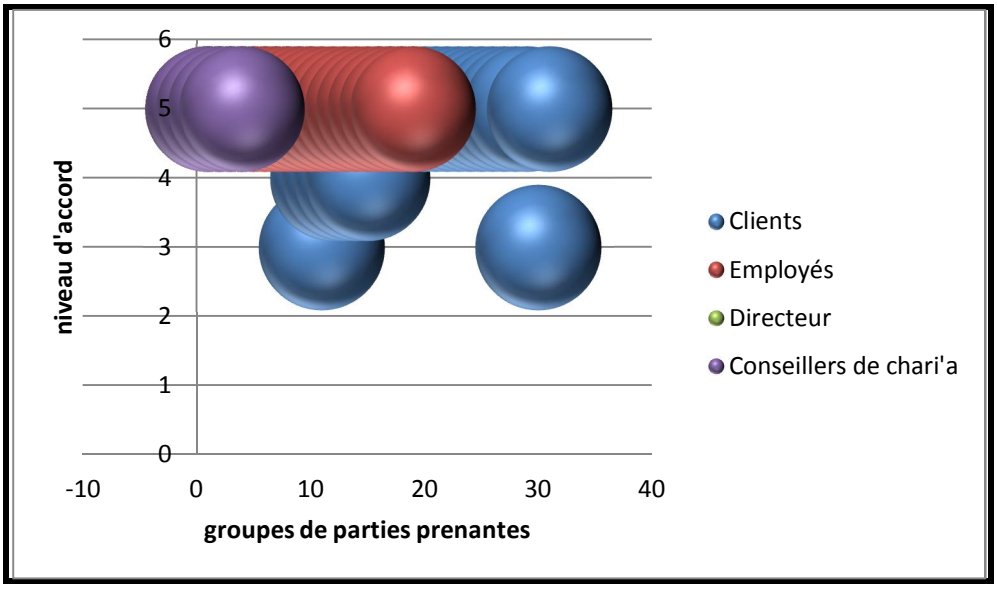
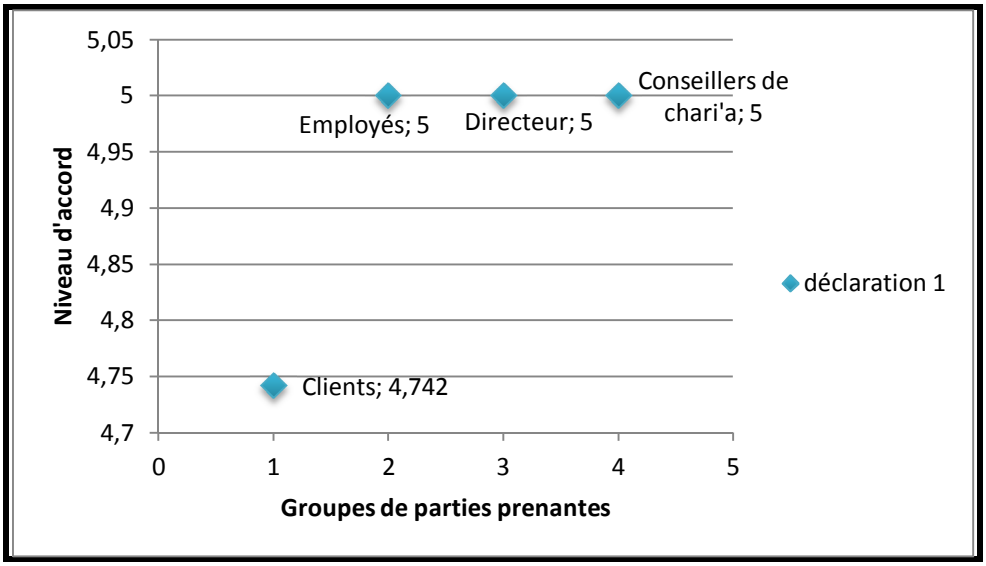


Figure n°70 : Positionnement de la finance islamique selon la moyenne de niveau d'accord des groupes de parties prenantes sur la déclaration 1



Les deux figures n° 69 et n°70 nous montrent que les quatre groupes de parties prenantes ont presque totalement le même niveau d'accord avec la déclaration1. En effet, la finance islamique est perçue par les parties prenantes comme une finance qui exige à l'institution financière islamique de travailler selon le principe **de l'interdiction de l'intérêt, de l'incertitude, et de la spéculation.**

Figure n°71: Positionnement de la finance islamique selon les points de vue des groupes de parties prenantes sur la déclaration 2

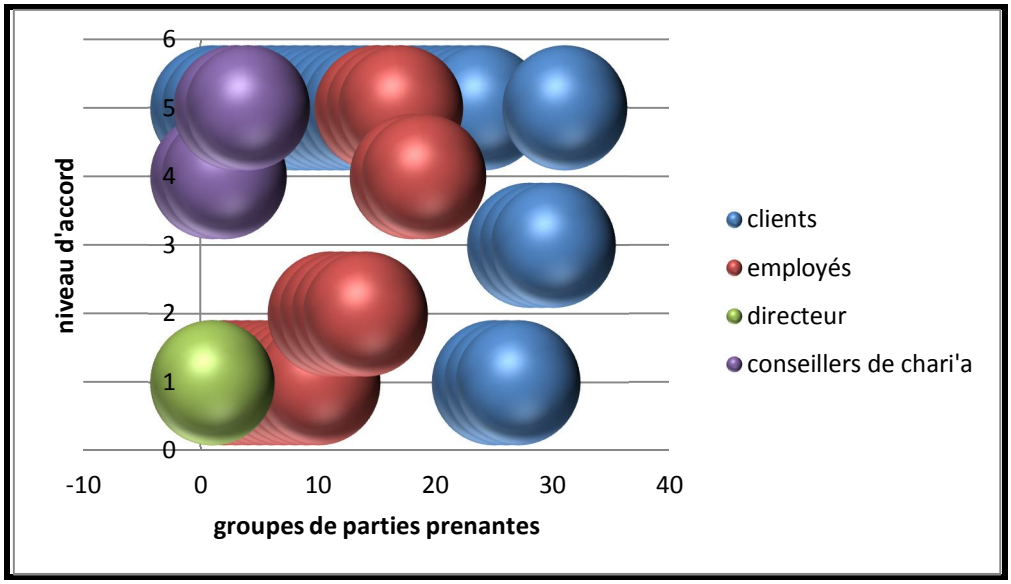
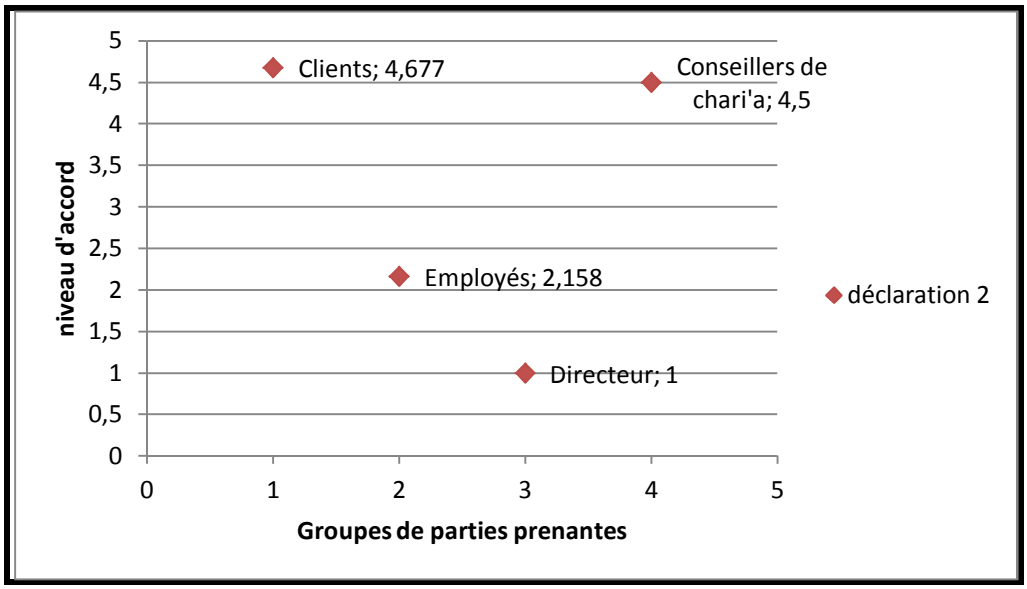


Figure n° 72 : Positionnement de la finance islamique selon la moyenne de niveau d'accord des groupes de parties prenantes sur la déclaration 2



Les deux figures n°71, et n°72 nous montrent que les quatre groupes de parties prenantes n'ont pas le même niveau d'accord avec la déclaration 2. En effet, il existe des différences significatives entre ces groupes sur l'idée qui exprime que **le partage des pertes et des profits est le principe le plus important dans la finance islamique**. Mais, d'une façon générale, nous pouvons dire que les clients et les conseillers de la *chari'a* voient que l'institutions financière islamique doit travailler entièrement selon ce principe. Par contre, le

directeur et les employés voient qu'il n'est pas indispensable de travailler sur la base de ce principe.

Figure n°73 : Positionnement de la finance islamique selon les points de vue des groupes de parties prenantes sur la déclaration 3

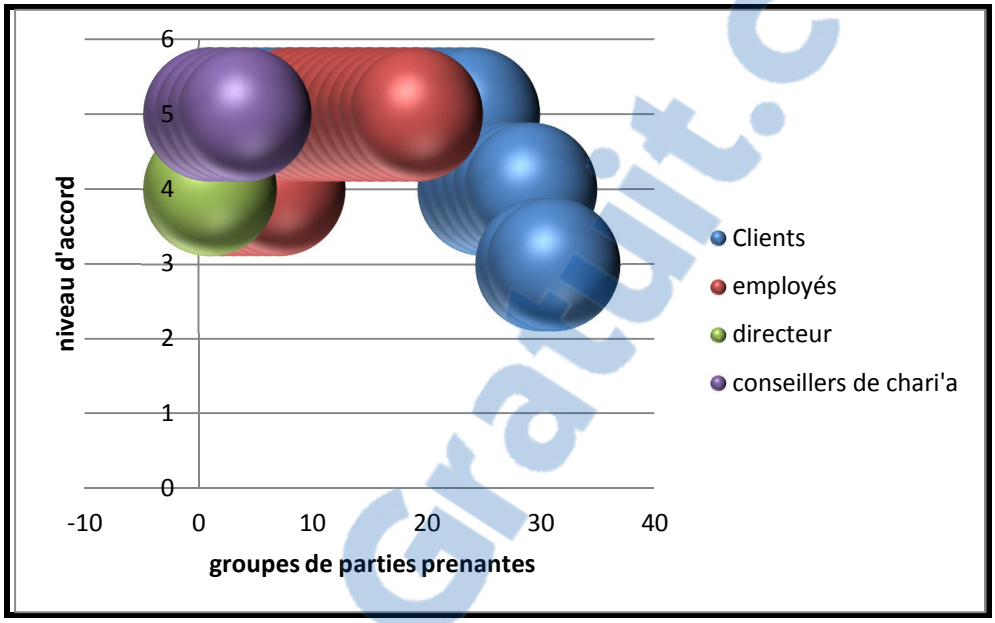
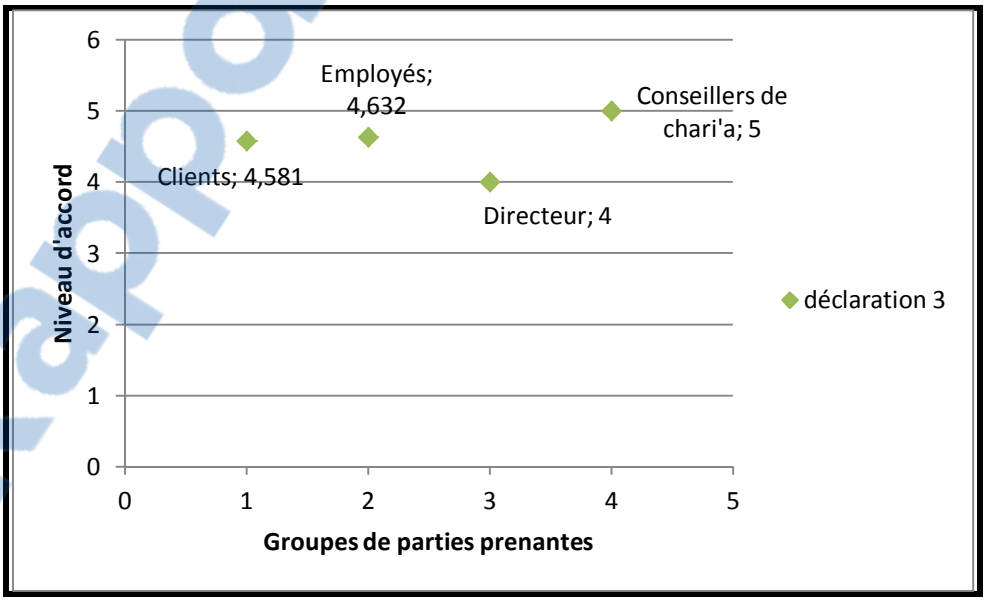


Figure n° 74: Positionnement de la finance islamique selon la moyenne de niveau d'accord des groupes de parties prenantes sur la déclaration 3



Les deux figures n°73 et n°74 nous montrent qu'il n'existe pas des différences significatives entre les groupes de parties prenantes dans le niveau d'accord avec la

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

déclaration 3. En effet, les parties prenantes voient que l'institution financière islamique doit avoir **le but d'amélioration de niveau de vie de la société et la réduction de la pauvreté**.

Figure n°75 : Positionnement de la finance islamique selon les points de vue des groupes de parties prenantes sur la déclaration 4

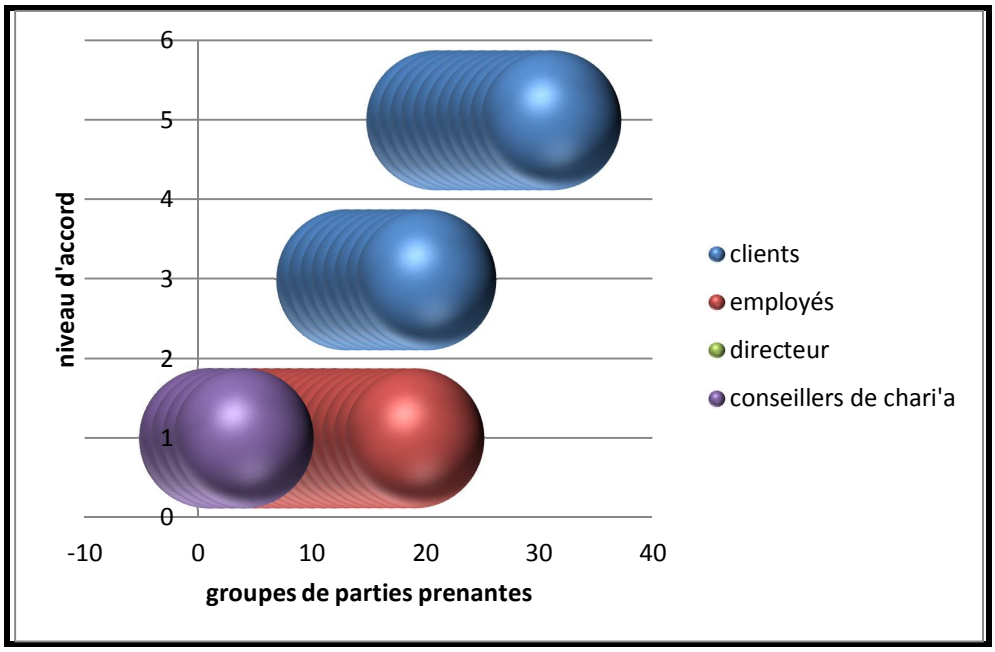
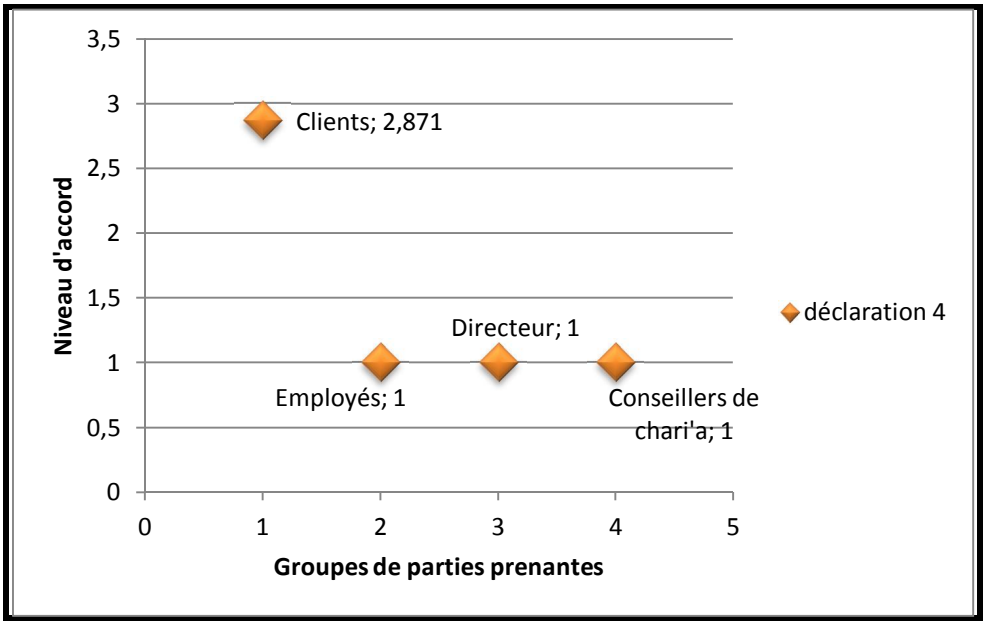


Figure n° 76 : Positionnement de la finance islamique selon la moyenne de niveau d'accord des groupes de parties prenantes sur la déclaration 4



Les deux figure n°75 et n°76 nous montrent qu'il n'existe pas des différences significatives entre les employés, le directeur, et les conseiller de la *chari'a* dans le degré de désaccord avec la déclaration 4. Par contre, les clients ont marqué un niveau d'accord avec cette déclaration. Mais, d'une façon générale, nous pouvons dire que les parties prenantes de la finance islamique en Algérie voient que **les produits et services financiers islamiques offerts en Algérie sont différents de ceux offerts par les institutions financières classiques**.

En conclusion, nous disons que la finance islamique en Algérie est perçue comme :

⇒ Une finance qui exige à l'institution financière islamique de travailler selon les trois règles suivantes :

1.L'institution financière islamique doit respecter le principe de l'interdiction de l'intérêt, de l'incertitude, et de toute forme de la spéculation.

2.Le partage des pertes et des profits n'est pas le principe le plus important qui doit organiser l'institution financière islamique.

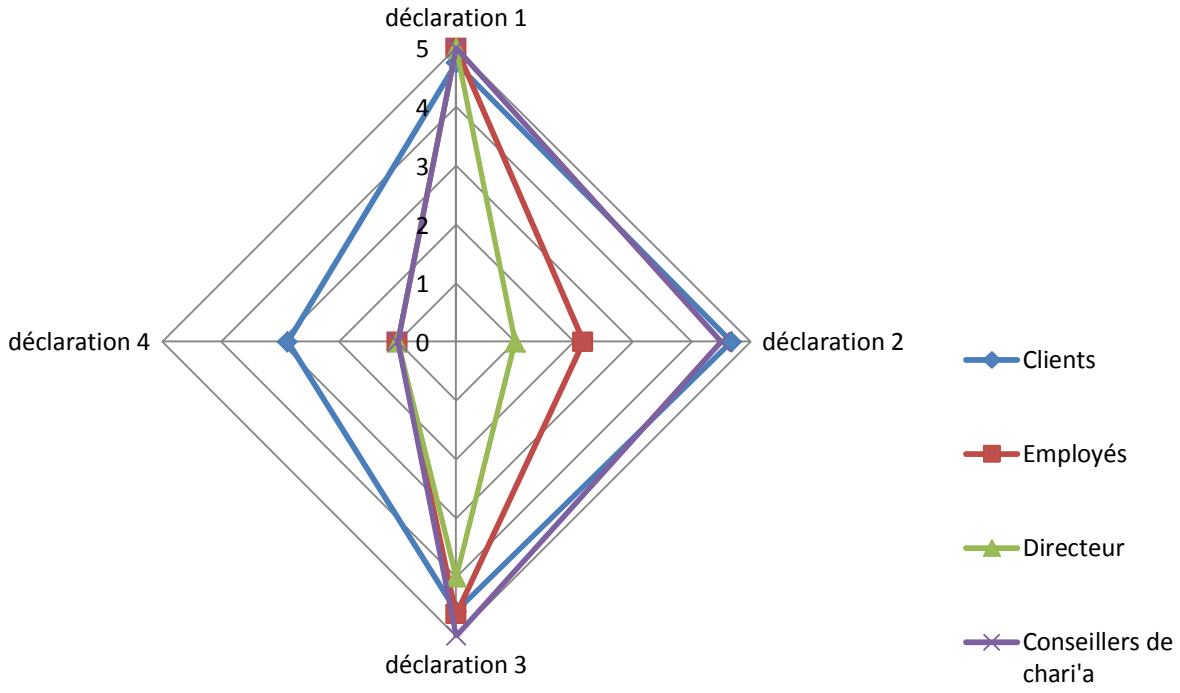
3.L'institution financière islamique doit ajouter au but de réalisation des profits le but d'amélioration de niveau de vie de la société et la réduction de la pauvreté. Donc, elle doit avoir des buts socio-économiques.

⇒ Une finance qui offre des produits et des services financiers différents de ceux offerts par les banques classiques en Algérie.

❖ Donc, ***l'image de la finance islamique auprès des parties prenantes en Algérie*** se présente à travers la figure suivante :

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Figure n°77 : Profil de l'image de la finance islamique auprès des parties prenantes en Algérie



Déclaration 1*: L'institution financière islamique doit respecter le principe de l'interdiction de l'intérêt, de l'incertitude, et de toute forme de la spéculation.*
Déclaration 2*: Le partage des pertes et des profits est le principe le plus important qui doit organiser l'institution financière islamique en Algérie.*
Déclaration 3*: L'institution financière islamique doit ajouter au but de réalisation des profits le but d'amélioration de niveau de vie de la société et la réduction de la pauvreté. Donc, elle doit avoir des buts socio-économiques.*
Déclaration 4*:Les produits et les services financiers offerts par les banques islamiques sont similaires à ceux offerts par les banques classiques algériennes, à l'exception que ces banques islamiques utilisent des appellations différentes.*

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons tenté de présenter la place de la finance islamique dans le secteur financier algérien et d'analyser les points de vue des parties prenantes sur la finance islamique en Algérie.

Dans une première étape, nous avons présenté l'état actuel du secteur bancaire et financier algérien qui connait plusieurs changements et réformes au niveau des produits et services depuis l'indépendance. Parmi ces changements, nous avons cité l'introduction de la finance islamique dans les années 90. Cette finance est représentée en Algérie par quatre institutions bancaires et financières islamiques : banque *Al Baraka*, banque *Essalam*, *Algeria Golf Bank*, et la compagnie d'assurances *Salama.*

Dans une deuxième étape, nous avons mesuré et analysé les points de vue des parties prenantes sur le travail de ces institutions financières islamiques qui représentent en principe la finance islamique en Algérie. Dans cette étape, nous avons tiré des conclusions très importantes sur l'image de la finance islamique en Algérie dont nous pouvons dire que les parties prenantes de la finance islamique en Algérie n'ont pas les mêmes points de vue sur cette finance, et que ces parties attendent plus de produits financiers strictement islamiques et plus compatibles avec les besoins de la société algérienne.

Conclusion Générale

Conclusion générale

Historiquement, la finance islamique est née dans un pays musulman. En effet, la première banque islamique de dimension modeste a été crée en Egypte en 1963. Cette finance reste aujourd'hui très centralisée dans les pays musulmans, malgré qu'elle marque aujourd'hui son existence dans des pays européens et aux Etats-Unis.

La finance islamique connait aujourd'hui une croissance considérable et une émergence remarquable dans le monde. Cette finance se présente de plus en plus comme un réel concurrent à la finance conventionnelle. En effet, le volume des actifs financiers islamiques a atteint 822 milliards de dollars en 2009 (contre 639 milliards de dollars en 2008), avec un taux de croissance annuel de plus de 10 % depuis 2000. En 2007, l'analyse de la répartition de ces actifs financiers islamiques a montré que les actifs des banques commerciales sont classés les premiers ,suivis par les banques d'investissement ,Sukuk ,et les sociétés d'assurance. Géographiquement, 80 % des actifs financiers islamiques existent dans les pays de GCC et l'Iran. 20 % dans d'autres régions comme le Sud-est d'Asie ,le Nord d'Afrique…etc. D'après les nouveaux statistiques, l'Iran se considère comme le premier pays qui dispose les actifs financiers islamiques dans le monde. Les actifs financiers islamiques des pays du GCC se répartissent par ordres : Arabie Saoudite (36,2 %), UAE (23,8%), Kuwait (19,1 %), Bahreïn (13 %), Qatar (7,8 %).

La finance islamique offre aux agents économiques désireux respecter la loi islamique deux modes de financement :le premier est basé sur la marge de profit, le deuxième est basé sur le partage des pertes et profits. Le mode de financement basé sur la marge de profit présente de nombreux produits financiers islamiques, tels que : *Mourabaha, Ijara,Istisna*…. En contrepartie, le mode de financement basé sur le partage des pertes et des profits présente deux types de produits financiers islamiques, qui sont : *Moudaraba, Moucharaka*. À l'intérieur de ces modes, il apparait que la *Mourabaha* et l'Ijara sont les produits les plus pratiqués, et que la *Moudaraba* et la *Moucharaka* ne représentent que 17% de l'ensemble des produits financiers islamiques dans le monde.

Comme toutes les institutions financières dans le monde, les institutions financières islamiques sont condamnées et affectées par différents groupes de parties prenantes qui peuvent être définies comme l'ensemble des individus internes et externes, qui peuvent

affecter ou être affectés par le travail de l'organisation. Les parties prenantes de l'organisation sont les groupes qui participent à son fonctionnement (dirigeants, clients, employés, actionnaires, fournisseurs), et qui contrôlent cette organisation (syndicats, organisation non - gouvernementale). Pour une institution financière islamique : les dirigeants, les actionnaires, les employés, les clients, et les conseillers de la *chari'a* sont les principales parties prenantes pouvant affecter ou être affectées par son fonctionnement, du fait qu'elles sont des parties prenantes organisationnelles impliquées directement dans son fonctionnement.

Les institutions financières islamiques ont marqué leur existence en Algérie dés 1991 après l'installation de la première banque islamique : la banque *Al Baraka.* Après cette date, d'autres institutions bancaires et financières islamiques sont installées en Algérie. Il s'agit de la banque *Essalam*, *Algeria Golf Bank*, et la compagnie d'assurances *Salama.* Ces institutions financières islamiques affectent et peuvent être affectées par différents groupes de parties prenantes, principalement les groupes de parties prenantes organisationnelles. En effet, le développement des institutions financières islamiques en Algérie est condamné ou plutôt affecté par la volonté exprimée par l'ensemble des parties prenantes pour généraliser et développer la finance islamique en Algérie, et par les différents points de vue et explications déclarées par ces parties prenantes.

C'est dans ce contexte que notre travail s'est déterminé. Il consiste dans une première étape à analyser théoriquement la relation et l'influence des institutions financières islamiques par les différents groupes de parties prenantes. Dans une deuxième étape, il vise à analyser empiriquement l'influence de ces institutions financières islamiques par les différents groupes de parties prenantes sur la base de l'analyse et la mesure des points de vues de ces parties prenantes envers la finance islamique.

⇒ ***Les principaux résultats***

Cette recherche qui vise à analyser et mesurer les points de vue des parties prenantes sur la finance islamique en Algérie, nous a permis d'obtenir les résultats suivants :

-Selon les clients, à l'exception des caractéristiques dominantes des institutions financières islamiques comme des institutions financières qui fonctionnent selon le principe d'interdiction d'intérêt et de toute forme de spéculation et d'incertitude, les institutions financières islamiques sont aussi obligées de se présenter comme des institutions financières qui offrent

des produits basés sur le partage des pertes et des profits qui se considère pour les clients comme le principe le plus important qui caractérise la finance islamique. En plus, elles sont obligées d'offrir des produits et services financiers islamiques compatibles avec les besoins et les changements de la société.

-Les trois groupes de parties prenantes : directeur, employés, et conseillers de la *chari'a* voient que l'institution financière islamique doit respecter simplement le principe d'interdiction d'intérêt, et de toute forme de spéculation et d'incertitude sans prendre en considération d'autres caractéristiques.

-Les parties prenantes n'ont pas les mêmes points de vue sur le principe de partage des pertes et des profits. En effet, des différences significatives existent entre les groupes de parties prenantes en Algérie dans le degré d'accord avec la déclaration qui exprime que le partage des pertes et des profits est le principe le plus important qui caractérise la finance islamique. Le directeur, et les employés ne sont pas totalement d'accord avec cette idée du fait qu'ils s'intéressent en premier lieu à la stabilité de la banque islamique par la garantie de réalisation des profits. Selon la plupart des économistes, le financement bancaire basé sur le principe de partage des pertes et des profits présente quelques risques pour la banque islamique. Pour cela, les banques islamiques favorisent le travail selon la marge de profit qui présente une garantie de réalisation et de maximisation des profits.

-Les groupes de parties prenantes de la finance islamique en Algérie voient que l'institution financière islamique doit ajouter au but de réalisation des profits le but d'amélioration de niveau de vie de la société et la réduction de la pauvreté. Donc, l'institution financière islamique doit avoir des buts socio-économiques.

-Les groupes de parties prenantes de la finance islamique en Algérie voient que les produits et les services financiers offerts par les banques islamiques ne sont pas similaires à ceux offerts par les banques classiques en Algérie. En effet, le directeur, les employés, les conseillers de la *chari'a*, et les clients affirment qu'il existe des différences entre les produits et services de la banque islamique (Par exemple : banque *Al baraka*) et ceux offerts par les banques algériennes classiques. Cependant, l'enquête a enregistré un degré de désaccord exprimé par quelques clients, qui ont des doutes sur la légitimité des produits et services de la banque islamique en Algérie, et voient que ces produits sont similaires avec ceux offerts par

les banques algériennes classiques à l'exception que la banque islamique (la banque *Al baraka)* utilise des appellations différentes.

⇒ ***Recommandations***

Pour développer la finance islamique en Algérie et capter les avantages de cette finance, il faut donner une grande importance à l'affectation et l'influence des parties prenantes sur cette finance. Donc, il nous semble très indispensable que les managers des institutions financières islamiques en Algérie, et les décideurs financiers prennent en considération les recommandations suivantes :

-Effectuer des études empiriques qui visent à enquêter et analyser les points de vue des parties prenantes affectant le développement de la finance islamique en Algérie.

-Sortir de l'idée qui coince l'institution financière islamique dans l'image d'une institution financière qui ne pratique pas l'intérêt, l'incertitude, et la spéculation, et faire de celle-ci en même temps une institution qui respecte les principes de la loi islamique, et qui peut entrer dans la concurrence avec les institutions financières classiques par l'offre des produits moins couteux et plus compatibles avec les besoins de la société.

-Prendre en considération le grand besoin de la clientèle algérienne d'avoir des produits financiers islamiques basés sur le partage des pertes et profits, en plus des produits basés sur la marge de profit.

-Organiser des conférences et des séminaires pour éclaircir et garantir aux clients algériens que les produits et services offerts par les banques islamiques en Algérie sont différents de ceux offerts par les banques conventionnelles.

-Le renforcement du rôle des médias dans la présentation de la finance islamique au grand public, et la détermination des avantages de cette finance pour la clientèle algérienne.

-Le renforcement du rôle des conseillers de la *chari'a* pour contrôler et conseiller les banques islamiques en Algérie, afin de ne pas s'éloigner des principes de loi islamique.

-Soutenir le rôle des institutions financières islamiques dans le développement de niveau de vie de la société et la réduction de la pauvreté, puisque c'est le besoin commun de toutes les parties prenantes de l'institution financière islamique en Algérie.

⇒ ***Propositions pour des travaux futurs***

Ce modeste travail a été destiné principalement pour répondre à une question de recherche donnée, mais il a fini par soulever d'autres questions. Ce travail donne des points de départ aux chercheurs qui s'intéressent au domaine de la finance islamique pour approfondir ce travail et trouver des réponses aux questions que nous les avons soulevé comme suit :

-Quels sont les facteurs de motivation des groupes de parties prenantes pour créer des relations avec les institutions financières islamiques en Algérie ?.

-Quelles sont les parties prenantes pouvant affecter positivement le développement de la finance islamique en Algérie ?.

- Quelles sont les parties prenantes pouvant affecter négativement le développement de la finance islamique en Algérie ?.

Nous espérons, enfin, que ce modeste travail sera utile pour les futurs chercheurs, et les managers des institutions financières islamiques en Algérie, et que la contribution théorique de ce travail produira un nouveau jalon dans la bibliothèque algérienne.

Rapport-Gratuit.com

Références Bibliographiques

Références Bibliographiques

A

AL Zuhayli (2003), ”*AL Fikh Al-Islami wa Adillatuh (Financial Transaction in Islamic Jurisprudence)*”,Translated by Mahmoud El-Gamal, Beirut.

Aaker. J (1997),”Dimensions of brand personality”, *Journal of Marketing Research*, 34 (3), pp. 347-356.

Aboazid Abdulazeem (2011), « Modes de financement islamiques contemporains : entre les spécificités techniques des contrats et les objectifs de la chari’a », *Etudes en économie islamique*, Vol.5,No.1, Décembre, pp. 21-43.

Ahmad. K (2000), ”Islamic Finance and Banking : The Challenge and Prospects”, *Review of Islamic Economic*, pp.57-82.

Ahmad. Z (1984), ”Concept and Models of Islamic Banking : An Assessment», Seminar on Islamisation of Banking, Karachi, Pakistan.

Aka Jahangir (2009), ”Update on Performance of Shari’ah-based Indexes”, *SEI*, April.

Allen. D et Olson. J (1995), « Conceptualizing and creating brand personality : a narrative theory approach”, *Advances in Consumer Research,* 22, Eds. F. Kades & M. Sujan, Boston.

Amandine Perrinjaquet et all (2008), « Gérer les responsabilités sociales des entreprises envers leurs parties prenantes », Revue économique et sociale, Mars.

Amundi Asset Management(2012), « Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur les Sukuk sans jamais oser le demander »,16 Mai.

Andriof. J, Waddock. S (2002), ” *Unfolding stakeholder engagement* », in Andriof. J, Waddock. S, Husted. B, Rahman. S, ”*Unfolding stakeholder thinking : theory, responsibility and engagement”*, Sheffield, Greenleaf, pp. 30-33.

Angelo M Venardos (2006), ”*Islamic Banking &Finance In South-East Asia : Its Development & Future*”, 2nd edition, World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd.

Anne Marie Dussaix (2000) « *Market études et recherches en marketing, fondements, méthodes* », Edition Nathan, Paris, France.

Ansoff. I (1968), « *Stratégie du développement de l’entreprise* », Edition Hommes & Techniques, Paris.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Anwar Habiba (2008),*" Islamic Finance : A guide for international Business and Investment"*, GMB Publishing Ltd, United Kingdom.

Association d'économie financière (2005), *«* Rapport moral sur l'argent dans le monde *»*.

Atelier d'écriture sur la micro finance au Sénégal (2012), « Les produits financiers islamiques : contribution à la diversification du paysage de la micro finance au Sénégal », Programme d'appui à la micro finance (PAMIF 1), Consortium pour la recherche économique et sociale (CRES).

Australian Government (2010), « Islamic Finance *»*, Austrade, January.

B

B. Mahmoud (2009), « La banque Al Baraka d'Algérie garde sa Baraka », RIBH *le journal de la finance islamique*, disponible sur le lien :

Banque africaine de développement (2001), « Manuel de consultation et de participation des parties prenantes aux opérations de la BAD ».

Banque d'Alger (2013), « Rapport sur la stabilité du système bancaire algérien, 2009-2011 », Algérie, Juin.

Bazain Danien, Ballet Jérôme (2004), « Prendre au sérieux les enjeux environnementaux :l'ambigüité de l'approche des parties prenantes », Vertigo, *la revue électronique en sciences de l'environnement [En ligne],* Volume 5, Numéro 2 , Montréal.

Boulif Mohamed (2012), *«* l'Assurance Islamique (Takaful), Du concept historique à l'émergence d'un marché *»*, *Al Maalya Islamic Finance Consulting & Training*, Casablanca.

Boukacem Amel, Bouchelit Rym (2012), «Analyse des raisons derrière la marginalisation du principe de partage des pertes et des profits par les institutions financières islamiques », *Revue les cahiers du Poidex*, Université Abdelhamid Ibn Badis, Mostaganem, Octobre.

Bulletin Officiel Des Impôts (2010), n°78, France, Août.

http://ribh.wordpress.com/2009/04/08/banque-al-baraka-algerie/

C

Callens Isabelle (2000), « Les déterminants de la réponse environnementale des entreprises des théories de la firme », *Nouvelle série n°358*, *CIACO*.

Capara, Gian Vittorio, Claudio Barbaranelli, et Gianluigi Guido (2001), "La personnalité de la marque, la métaphore est elle appropriée ? », *Recherche et Application en Marketing*, 17(1), p 77.

Carroll. A. B, J. Nasi (1997),"Understanding Stakeholder Thinking : Themes from a Finnish Conference*"*, *Busines Ethics : A European Review.*

Cayrol Anica (2005 / 2006), « Analyse du rôle des parties prenantes dans la stratégie de développement durable, étude de cas : la Banque Triodos », Université libre de Bruxelles.

Chaar Abdel Maoula (2008), «Chari'a : Principes directeurs et stratégie », Cité dans Jean-Paul Laramée (2008), « *Finance islamique à la française : un moteur pour l'économie, une alternative éthique* », Secure Finance, p 34.

Chapra. M. U (1985), "*Towards a just monetary system*", The Islamic Foundation, Leister.

Charreaux. G, Desbrières (1998), « Gouvernance des entreprises : valeur partenariale contre valeur actionnariale », *Finance Contrôle Stratégie*,1(2).

Chehrit Kamel (2007), « *Le banking islamique: principes, règles et méthode* », Edition Grand –Alger-Livres, Alger.

Chekir Mohamed Ali (1996), « Les aspects pratiques du financement Moudaraba », cité dans « Introduction aux techniques islamiques de financement *»*, *Actes de séminaire n°37*, Djeddah, Arabie Saoudite, Institut islamique de recherche et de formation, Banque islamique de développement.

Clarkson Max (1995), *«* A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social responsibility », *Academy of Management Review*, Vol 20, n°1, pp.92-112.

Comar Obeid (1995), « *les contrats en droit musulman des affaires* », Economica, Paris.

CPA Australia, An Islamic Capital Market, « Islamic Finance : An Introduction to Islamic Finance and Commerce Terminologies ».

CSR Ouest, « *stakeholder value*", http://www.csrquest.net/default.aspx?articleID=13347&heading=

D

Damac Ayadi Salma, « La théorie des parties prenantes : théorie empirique ou théorie normative ? », *CREFIGE*, Université de Paris-Dauphine, France.

Damak Ayadi Salma, Pesqueux Yvon, « La théorie des parties prenantes en perspective »,Université de Paris IX Dauphine, France.

Dar Humayun, Presley John (2000), « Lack of profit loss sharing in islamic banking : management and control imbalances», *International journal of islamic financial services*, 2(2), pp.3-18.

David. R, Jauffret Spinosi. C (2002), « *Les Grands Systèmes de droit contemporain* », Dalloz, Paris.

Davies. G et Chun. R (2003), « The use of metaphor in the exploration of the brand concept, *Journal of Marketing Management*, pp. 45-71.

De Chernatony et Mc Donald (1992), « Creating powerful brands, the strategic route to success in consumer", *Industrial and Service Markets*, Butterworth-Heinemann : Oxford.

Département De Centre De Documentation (2007), « *La finance islamique* », Casablanca, Maroc.

Dichter. E (1985), "What's in an image? ", *Journal of consumer marketing*, 2 (1), pp. 75-81.

Didier Gazal (2011), « RSE et théorie des parties prenantes : les impasses du contrat », *Revue de la régulation*, disponible sur le lien : http://regulation.revues.org/9173

Dimaggio. P. J, Powell. W. W (1983), "The Iron Cage Revisited : Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields", *American Sociological Review.*

Dobni. D et Zinkahn. G. M (1990), « In search of brand image : A foundation analysis", *Advanced in consumer research*, 17(1), p.111.

Donaldson Thomas, Preston Lee (1995), "The stakeholder theory of corporation : concepts, evidence and implications", *Academy of management review*, n°20, pp.65-91.

Donaldson. T, Dunfee. T. W (1999), "Ties that bind : a social contracts approach to business ethics", *Harvard business school press.*

DTZ Asset Management, Norton Rose, « Finance islamique et immobilier en France, livre banc ».

E

East & West Real Estate Group, « *La finance islamique: comment ça marche?* » http://www.eastawest.com/immobilier_finance_islamique.php

Echo de la jeunesse (2009), « Qu'est que l'intérêt (riba) ? pourquoi l'islam l'a-t-il interdit ? »,13 juillet, disponible sur le lien : http://echodelajeunesse.over-blog.com/article-28846995.html

El Gamal Mahmoud Amine (2000), "A basic guide to contemporary islamic banking and finance*",* Rice University.

Elias Arun, Cavana Robert, "Stakeholder analysis for systems thinking and modeling", Victoria University of Wellington, New Zealand.

Elmelki Anas (2011), « Le principe de partage des profits ou des pertes dans le cadre des banques islamiques : Illustration modélisées des contrats de financement participatifs Moudaraba et Moucharaka », *Global Journal Of Mangement And Business Research*, USA.

Enass Institut du Cnam, « Assurance Islamique en France : Une Fiction ou Réalité ? », disponible sur le site : www.enass.fr

Ernest &Young (2011), «The World Takaful Report », disponible sur le site : http://uaelaws.files.wordpress.com/2012/04/world-takaful-report.pdf

Euromoney (2005), « Trends in Islamic Banking ».

Evan. W. M, Freeman. R. E (1993),"A Stakeholder Theory of Modern Corporation : Kantian Capitalism", In Beauchamp. T, Bowie. N, « Ethical Theory and Business », NJ : *Prentice Hall*.

Evard Yves, Pras Bernard, Roux Elyette, Choffray Jean-Marie, Dussaix Anne « Market études et recherches en marketing, fondements, méthodes », Edition Nathan, Paris.

F

Farkhod Khobutayer (2009), « Islamic Banking and Finance »,*Master's Thesis*, Chakles University Prague.

Farooq Mohammad (2007), « The riba-interest equation and Islam: reexamination of the traditional arguments», *Global Journal of Finance and Economics*.

Fayolle Laurène (2012), « Le placement de produit et l'image de marque : le cas des concerts de musique », Thèse pour l'obtention du doctorat en sciences de gestion, Université Jean Moulin, Lyon, France, p 146.

Fekih Kais (2012), « L'assurance islamique, Al Takaful :fondements et spécificités », Leaders, 29 Février.

Finance islamique (2010), « Le Sukuk », disponible sur le lien :

Finance, « En quatre ans, le marché des Sukuk islamiques a doublé, à 84,5 milliards $ », disponible sur le lien : http://www.agenceecofin.com/finance-islamique/1602-3429-en-quatre-ans-le-marche-des-sukuks-islamiques-a-double-a-84-5-milliards

Fournier Susan (1995), "Toward the development of relationship theory at the level of the product and brand", *Advances in Consumer Research, F. Kades & M. Sujan (Eds), UT: Association for consumer research*, 22, pp. 661-662.

Frank Vogel, Samuel Hayes (1998), "*Islamic law and finance:religion,risk and return*», The Hague : Kluwer Law International.

Freeman R. E (1984), "*Strategic Management :A stakeholder Approach*", Pitman, Boston.

Freeman. R. E (1994), "The politics of stakeholder theory : some future directions", Business ethics quarterly.

Friedman Andrew, Miles Samantha (2002), "Developing stakeholder theory", Journal *of management study*, Volume 39, n°1, pp. 1-21.

G

Gladys Ibanez, Luc Martinez (2008), « Echantillon représentatif », *Angers*, 28 Novembre.

Gueranger François (2009), « *Finance islamique : une illustration de la finance éthique* », Dunod, Paris.

H

Hachette livre (2009), « L'image de l'entreprise », Disponible sur le lien : http://www.images.hachette-livre.fr/media/contenuNumerique/029/547207821.pdf

Harkat. A, « *Essai de Traduction Du Coran* », Dar EL Coran Alkarim, Beyrouth, Liban.

Haron. S, Hisham. B (2003)," Wealth Mobilization by Islamic Banks : The Malaysian Case», *International Seminar on Islamic Wealth Creation*, University of Durham, United Kingdom.

Hassoune Anouar (2009), « Cartographie de la finance islamique », Moody's Investors Service, Lyon, France.

Hellabi Zoubeyda (2011 / 2012), « Les facteurs explicatifs de l'attachement du consommateur algérien à la marque », Mémoire pour l'obtention du Magister, Université de Tlemcen, Algérie, p 39.

Hendaz Mohamed (2009), « Retour aux sources de l'islam sur l'interdiction de l'usure et des intérêts (Riba) », *ACERFI.*

Henriques Irene, Sadorsky Perry (1999), « The relationship between environmental commitment and managerial importance of stakeholder », *Academy of management journal*, Vol 42, pp.97-99.

Herbert Smith LLP (2009), « Guide de la finance islamique », Disponible sur le site : http://ribh.files.wordpress.com/2009/11/guide_finance_islamique_fr_240909.pdf.

Heude Rémi Pierre (2003), « *Guide de la communication pour l'entreprise* », Maxima, Paris.

Hideur Nasser (2013), « Le Banking Islamique en Algérie », dans *Les Cahiers de la Finance Islamique*, N° spécial 2013,Université de Strasbourg, France.

Hill. C. W. L, T. M. Jones (1992), "Stakeholder Agency-Theory", *Journal of Management Studies*, 29 (2).

I

Institut Islamique De Recherches et de formation, Banque islamique de développement(1992) ,« Introduction aux techniques islamiques de financement », *Acte séminaire n°37*, Arabie Saoudite, 5-9 décembre.

Ismail Sufyan (2007), "Why Islam has prohibited interest and islamic alternatives for financing", April, available at :URL:http://www.istethical.com/theproblemsurithinterst.pdf

Ismail. A. H (2002), "*The Deferred Contracts of Exchange : Al-Quran in Contrast with the Islamic Economist's Theory on Banking and Finance*", Institute of Islamic Understanding Malaysia, Kuala Lumpur.

J

James Mayers (2005), « Analyse du pouvoir des parties prenantes », International Institute for Environnement and Développement..

Jeffrey Pfeffer, Richard Salancik (1978), « The external control of organization », disponible sur le lien : http://ssr1.uchicago.edu/NEWPRE/Orgs2/Pfeffer2.html.

Jim Riley (2012), « *Stakeholders-Introduction* », 23 September, disponible sur le lien : http://www.tutor2u.net/blog/index.php

Jones. T. M (1995), « Instrumental stakeholder theory : a synthesis of ethics and economics », *Academy of management review.*

Jones. T. M ,Wicks. A (1999),"Convergent stakeholder theory", *Academy of management review,* pp. 206-221.

Jouini Ilyès, Pastré Oliver (2009), « *La Finance Islamique :Une Solution à la Crise ?* », Economica, Paris.

K

Kapferer. J. N (1995), "Les marques, capital de l'entreprise", Editions d'organisation.

Kapferer et Thoening (1994) cités dans : Enquête & opinion (2013), « Etude sur les marques », décembre, disponible sur le lien : http://www.enquete-opinion.fr/Domaines/image/marque.htm

Karich Imane (2002), « *Le système financier islamique : de la religion à la banque* », Larcier, Bruxeles.

Keller Kevin Lane (2003),"Brand synthesis : the multidimensionality of brand knowledge", *Journal of consumer research-Inc*, Vol 29,March.

Kettani Malika (2005), «*Une banque originale : la banque islamique*», Dar Al-Kotoub Al-Ilmiyah, Liban.

Khan Mansoor, Bhatti Ishaq (2008), « *Developments in Islamic Banking : the case of Pakistan* », Palgrave Macmillan, Great Britai.

King Stephen (1973), " Developing new brands", Wiley, New York.

Kobeissi Nada, Damanpour Fariborz (2003), "Organizational and community determinants of banks 'community stakeholder performance*"*, *Academy of management proceeding*.

Kochan. T. A, Rubinstein. S. A (2000),"Towards a Stakeholder Theory of the Firm : The Saturn Partnership*», Organization Science*,11(4).

Kotler. P (1990), « Marketing management", Prentice- Hall Inc, 7 th Edition, Englewood Cliffs, New jersey.

KPMG Algérie SPA (2012), « Guide des banques et des établissements financiers en Algérie ».

Kuran Timer (2004), « *Islam and Mammon : The Economic Predicaments of Islamism* », Princeton University Press.

L

L'Observateur de l'OCDE (2009), « Finance Islamique : Un Placement d'avenir » n°272, avril.

Laarichi Aida et all (2011 / 2012), « La Finance Islamique », Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales HASSAN II-Ain Chock, Maroc

Ladwein. R et Koebel. N (1999), « *L'échelle de personnalité de la marque de Jennifer Aaker : adaptation au contexte français* », Décisions Marketing, p 1.

Le conseil des services financiers islamiques, Association des internationale des contrôleurs d'assurances (2006), « Questions sur la réglementation et le contrôle du Takaful (assurance islamique) », Août.

Levy. S. J (1958), "Symbols by which we by*", Advancing Marketing Efficiency*, American Marketing Association, December.

Levy. S. J (1959), "Symbols for sale", *Harvard Business Review*, 37(4), pp.117-124.

Lewi Georges et Lacoewille Jérôme (2007), « *Branding management, la marque, de l'idée à l'action* », 2éme édition, Pearson éducation.

Lizuka Marianne (2009), « Petite introduction à la finance islamique », Ahés Consulting, Paris.

M

Mabid Ali Al jarhi, Munawar Iqbal (2001), «Banques islamiques ; réponses à des question fréquemment posés», *document périodique n°4*, banque islamique du développement.

Mahmoud. O. F (2007), "Partnership, equity-financing and islamic finance : whither profit-loss sharing?", *Review of islamic economic*, Vol. 11,Special issue, pp.67-88.

Manpower (2009), « Pénurie de talents dans le monde : importance de l'image de marque de l'entreprise », Genève, Disponible sur le lien : https://www.manpower.ch/fileadmin/user_upload/documents/Media/Livres_Blancs/Branding/FR_WP_Nov_2009_Online.pdf

Maris strategies (2009) *«* Top 500 Islamic Financial Institutions Research Findings*»*.

Martens André (2001), "la finance islamique: fondements, théorie et réalité", *Cahier20-2001*, centre de recherche et développement économique (CRDE) et département de sciences économique, Université de Montréal, Septembre.

Rapport-Gratuit.com

Maxicours.com, « Les parties prenantes de l'entreprise », disponible sur le lien : http://www.maxicours.com/se/fiche/pfeg/

Merabet Amina (2012 / 2013), « Effet de la publicité persuasive sur la personnalité de la marque et l'attitude envers la marque (Etude du consommateur algérien) », Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université de Tlemcen, Algérie.

Mercator, «Le positionnement », 8éme édition, Dunod, Disponible sur le lien : http://www.mercator-publicitor.fr/IMG/pdf/14.pdf

Mitchell Ronald, Agle Bradley, Wood Donna (1997),"Towards a theory of stakeholder identification and salience : defining the principle of who and what really counts", *Academy of Management Review*, volume 22, n°4.

Mitroff (1983), "*Stakeholders of the Organizational Mind*", Jossey-Bass, San Francisco.

Mohammad Omar Farooq (2007), "*Partnership, Equity - Financing and Islamic Finance: Whither Profit - Loss Sharing?"*, *Review of Islamic Economic* ,Vol 11, Special Issue.

Mohsin Mohammed (1985), "Profile of riba-free banking", Edition M. Ariff, *Monetary and Fiscal Economics of Islam*, International Center for Research in Islamic Economics, King Abdulaziz University, pp.187-208.

Moore Philippe (1997), "Islamic finance, partnership for growth", *Euromoney Publications*, Londres.

Muhammad Farooq et Mufti Muhammad Mushtaq Ahmad (2013), "Musharakah Financing: Experience of Pakistani banks», *World Applied Sciences Journal*, 21(2).

Muhammad Salih Al-Munajid (2012), « La réalité de l'assurance et son statut », *Islam en questions et réponses*, juin.

Munawar Iqbal et all (1998), « Challenges facing islamic banking *», papier périodique n°2*, Institut islamique pour la recherche et la formation, Banque islamique de développement.

Munawar Iqbal, Philip Molyneux (2005), « *Thirty years of islamic banking : history, performance and prospects*», Palgrave MacMillan, New York.

Mzid Wadi, « La finance islamique : principes fondamentaux et apports potentiels dans le financement de la croissance et du développement », *Economics agends of islamic actors*.

N

Nait Daoud Amine (2007-2008), « Finance islamique & fonds - sharia compliant », *Mémoire nominé au concours des Mémoires de l'Economie et de la Finance*, Centre des Professions Financières de Paris, Master 2, Université d'Evry Val d'Essonne, France.

Naqvi. S. N. H (2003), "*Perspective on Morality and Human Well-Being : A Contribution to Islamic Economics*", Leicester : The Islamic Foundation.

Newman (1957), cité dans Dobni. D, Zinkahn. G. M (1990), "In search of brand image : A foundation analysis, *Advanced in consumer research*, 17 (1), p.111.

Nico. O. Swarty, Pieter Coetzer (2010), " Takaful : An Islamic Insurance Instrument", *Journal of Development and Agriculture Economics*, Vol 2 (10),October.

Norton Rose LLP, DTZ Asset Management (2010), « Finance islamique et immobilier en France, livre banc » , juillet.

Nuradi Ridzuan Shan, Abdullah Jali, "Prohibition of Riba", PFS 2253 Islamic Finance, disponible sur le lien : http://www.assaif.org/ita/content/download/33172/174374/file/Prohibition%20of%20Riba.pdf.

O

O'Brein Christopher (2009), "Applying Globally Accepted Shari'ah Standards across Markets", Standard & Poors, march.

Omer Bin Thabet, « Qard al-hassan », The Global University in Islamic Finance.

Ostarena Joseph (2008-2009), « Comprendre le concept de partie prenante », *Mémoire de recherche*, Master de Gestion, Université de Paris-Dauphine, France.

Ould Sass Mohamed Bechir, « Définition du riba (intérêt / usure) », *Copyright ACERFI.*

P

Pallant. J(2002), "*SPSS survival manual : A step by step, Guide to data analysis using SPSS*", Philadelphia : Open University Press

Pascal Gond Jean, Mercier Samuel (2005), « La théorie des parties prenantes », FARGO-Centre de recherche en finance, Architecture et gouvernances des organisations, France, Mai.

Pascal Gond Jean, Mercier Samuel, « Les théories des parties prenantes : une synthèse critiques de la littérature », disponible sur le lien : http://pfleurance.hautetfort.com/list/seminaire-4-manager-dans-la-contingence/454967530.pdf

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Pastré Olive, Gecheva Krassimia (2008), "La finance islamique à la croisée des chemins", Université Paris VIII, juin.

Patel Mohammad (2009), « L'interdiction de la vente hasardeuse », Finance Muslim, 20 juin.

Percy Steve (2000), "Environmental sustainability and corporate strategy : why a firms chief environmental officer should be its CEO", *Corporate environmental strategy*, Vol 7, pp.194-202.

Persais dans « *les enjeux développement durable* », pp. 94-95, cité dans Cayrol Anica (2005 / 2006), « Analyse du rôle des parties prenantes dans la stratégie de développement durable, étude de cas : la Banque Triodos », Université libre de Bruxelles.

Persais Eric (2004), « L'excellence durable : vers une intégration des parties prenantes », *Revue des sciences de gestion*.

Pew Research Centre (2009), "Mapping the Global Muslim Population – A report on the Size and Distribution of the Word's Muslim Population", October.

Pfeffer. J, Salancik. G. R (1978), "The External Control of Organizations", *A Resource Dependence Perspective*, New York.

Plummer. J (1984), "How personality makes a difference", *Journal of Advertising Research*, 24 (6), pp. 27-31.

Post. J. E, Preston. L. E, Sachs. S (2002), "Redefining the corporation : stakeholder management and organizational wealth", *Stanford university press*.

Post. J. E, Preston. L. E, Sachs. S (2002),"Managing the Extended Enterprise : the New Stakeholder View*", California Management Review*, Vol 45, n°1.

Preble John (2005), "Towards a comprehensive model of stakeholder management", *Business and society review*, n°110 (4), pp. 407-431.

Pro. Gestion Estrie (2011), « Analyse de l'environnement et positionnement », Québec, Disponible sur le lien : http://entreprendresherbrooke.ca/pdf/analyse_enviro_et_posoition_progestion_estrie.pdf

R

Rajech Aggarwa, Tariq Yusuf (2002), "Islamic banks and investment financing», *Journal of money, Credit and banking*, 32 (1).

Ratier Michel (2005), « Essai de modélisation de la perception de l'image de marque par le consommateur : une application au secteur automobile *», Cahiers de recherche n°2005-168*, IAE Toulouse, p 7.

Ratier Micher (2002), « L'image en marketing : cadre théorique d'un concept multidimensionnel », *Cahier de recherche 158*, Centre de recherche de gestion, Toulouse,

Rawls. J (1971), "A theory of justice", *Harvard university press*, Cambridge.

Règlement n°07-01 de la banque d'Algérie du 03 février 2007, « les règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises *»*.

Roland Zaatar (2008), « Takaful une Alternative à l'Assurance Traditionnelle », *CHEA*, Mars.

Ronald. F. Duska (1998), "Education, Leadership and Business Ethics : Essays on the Work of Clarence Walton", *Kluwer Academic Publishers*.

Rosly. S. A, Bakr. M. A. A (2003), "Performance of Islamic and Mainstream Banks in Malaysia", *International Journal of Social Economics*, 30 (12), pp. 1249-1265.

Ruimy Michel (2008) , *« la finance islamique* », Edition Afarnaud Franel, France.

S

Saeed Abdullah (1996) ,"*Islamic banking and interest : a study of prohibition of riba and its cotemporary interpretation*", Leiden : E. J. Brill.

Samuel Mercier, Jean-Pascal Gord (2005), « La théorie des parties prenantes », *Cahier du Fargo n°1050502*, France.

Samuelson .P (1976), « *Economics* »,10th edition, MC Graw Hill, New York.

Satkunasegaran. E. B (2003), "Corporate Governance and the Protection of Customers of Islamic Banks", *Paper presented at The International Islamic Banking Conference*, organized by Monash University on 9-10 September 2003, Prato, Italy.

Savage. G. T, Nix. T.M., Whitehead. C. J, Blair. J. D (1991), "Strategies for Assessing and Managing Organizational Stakeholders", Academy of Management Executive, Vol 5, n°2.

Sharma Sanjay (2001), « L'organisation durable et ses stakeholder », *Revue française de gestion*, Paris, pp. 154-167.

Siddiqui Mohammed Nejatullah (1983),"*Issues in islamic banking*", Leicester : The islamic Foundation.

Siddiqui. S. H (2001),"Islamic Banking: True Modes of Financing", *New Horizon*, May, June, pp. 21-22.

Standard & Poor's(2009),"Islamic Finance Outlook 2009",12 May.

Sturdivant. F. D (1979),"Executives and Activists : Test of Stakeholder Theory", *California Management Review*, Vol 22, n°1.

Supreme Court of Pakistan, « Section 190 : Mark - up and interest ».

T

Tabachnick. B. G, FIDELL. L. S (1996),"*Using multivariate statistics*", New York : Harper Collins.

The Banker (2009) « Top500 Islamic Financial Institution », November.

Tim Rowley cité dans Callens Isabelle (2000), « *Les déterminants de la réponse environnemental des entreprises : des théories de la firme à la validation empirique* », Edition CIACO, Nouvelle série n°358.

U

Usmani Muhammad Taqi (2002), "*An introduction to islamic finance*", The Hague, Kluwer law international.

V

Vasseux Mathieu (2009),"The next chapter in islamic finance : higher rewards but higher risks», Oliver Wyman.

W

Warde Ibrahim (2000), "*Islamic Finance in the Global Economy*", Edinburgh University Press, Edinburgh.

White Suzanne, "Islamic Insurance Markets and the structure of Takaful", *QFINANCE*.

Z

Zarabozo Jamaal Al-Din (2010) « la cohésion sociale en islam : les liens de la foi », The Religion Of Islam, Décembre, disponible sur le lien http://www.islamreligion.com/fr/articles/511/viewall

Zeti Akhtar Aziz (2010), « Islamic Finance and Global Financial Stability », Islamic development Bank, Islamic Financial Service Board, Islamic Research and Training Institute, April.

Zins (2001) cité dans Rays Daniel et all (2001), « Effets médiateurs et modérateurs au sein de la relation satisfaction-fidélité : vers une meilleure compréhension du rôle de l'image », *2éme journée du marketing iris*, « la relation client dans les activités de service », Lyon, 15 mars 2001, p 6.

Ouvrage en Arabe

د.فليح حسن خلف : "البنوك الإسلامية"،الطبعة1،عالم الكتب الحديث (إربد-الأردن)، جدار للكتاب العالمي (عمان الأردن) ،2007.

د.محمد محمود العجلوني : "البنوك الإسلامية : أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية" ،الطبعة 1، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة ،الأردن ،2008.

محمود عبد الكريم أحمد أرشيد "الشامل في معاملات وعمليات المصارف ألإسلامية الطبعة2، دار النفائس للنشر و للتوزيع ، الأردن ، 2008.

Liens et Sites Web

« *Istisna'a* », http://fr.finacialism.com/istisnaa.html

ABC Bank Algeria, http://www.arabbanking.com.dz/fr/branches/default.asp

Centre Nationale de Ressources Textuelles et Lexicales, http://www.cnrtl.fr/definition/normatif.

Dictionnaire Jobintree, http://www.jobintree.com/dictionnaire/définition-dirigeant-184.html

Dictionnaire Reverso, http://dictionnaire.reverso.net/français-synonymes/dirigeant

http://echodelajeunesse.over-blog.com/article-28846995.html

http://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Fournisseur&action=edit&section=1

http://www.aaoifi.com/aaoifi/TheOrganization/Overview/tabid/62/language/en-US/Default.aspx

http://www.droit-afrique.com/images/textes/Algerie/Banque/Algerie%20-%20R.2007-01.pdf

http://www.emploitic.com/natixis/

http://www.emploitic.com/natixis/

http://www.finance-islamic.com/les_sukuks_024.htm

http://www.financeislamiqueimmo.com/

http://www.finance-muslim.com/2009/06/vente-hasardeuse

http://www.iicra.com/en/misc_pages/detail/d52aa4866c

http://www.iifm.net/about_iifm/corporate-profile

http://www.iirating.com/

http://www.les-investissements.fr/isr/La-finance-islamique-definition-activites-et-instruments-article-1262.php

http://www.linternaute.com/dictionnaire/fr/definition/fournisseur

http://www.natixis.com/natixis/joms/this_5086/Services-fianciers-spécialisés

http://www.natixis.com/natixis/joms/this_5086/Services-fianciers-spécialisés

http://www.qfinance.com/insurance-markets-best-practice-insurance-markets-and-the-structure-of-takaul?full .

http://www.slideshare.net/ISEConsult/finance-islamique , page consultée le 12/10/2011.

http://www.slideshare.net/ISEConsult/finance-islamique.
http://www.sociétégénéral.dz/nous_connaitre.html

http://www.sociétégénéral.dz/nous_connaitre.html

La banque Al baraka,
http://www.albarakabank.com/fr/index.php?option=com_content&task=view&id=218&Itemid=28

Natixis, « Services financiers spécialisés », disponible sur le lien :

Trader Finance, http://www.trader-finance.fr/lexique-finance/definition-lettre-A/actionnaire.html

www.vernimmen.net

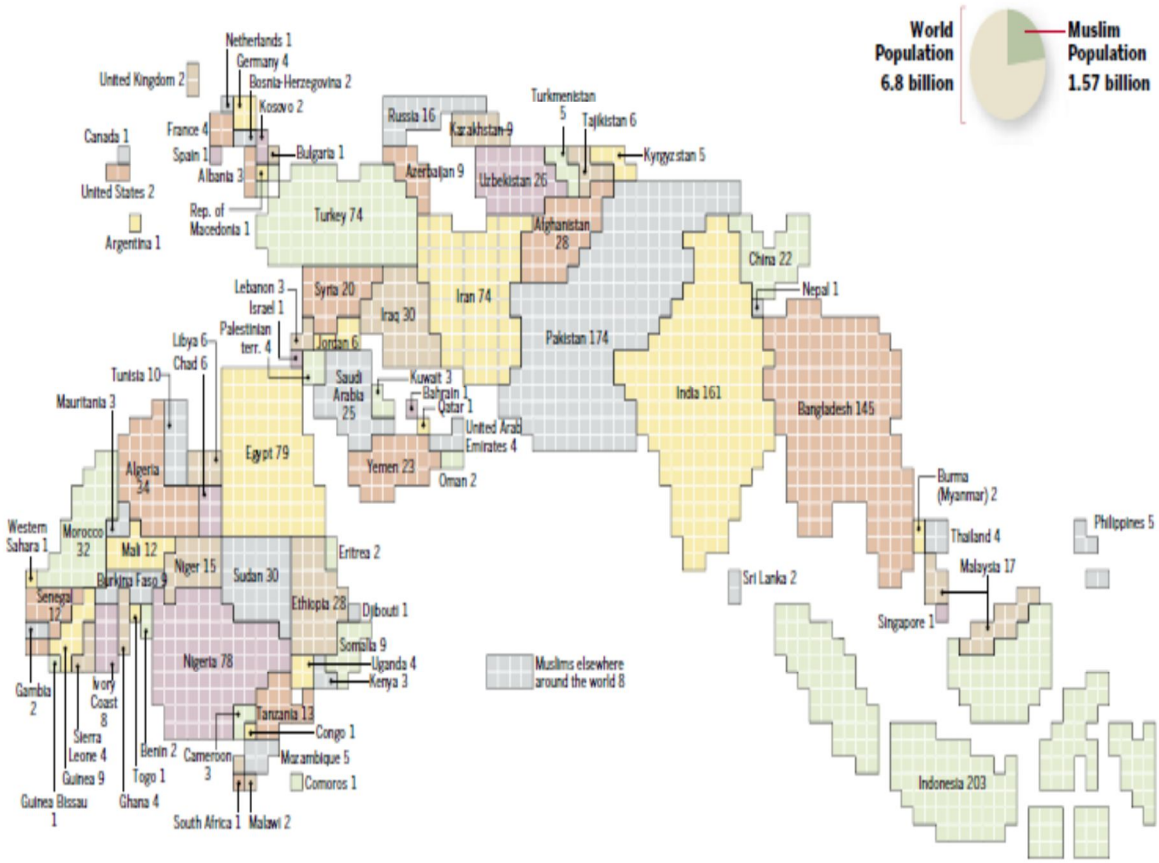
Annexes

Annexes

Annexe n°1 **:** Distribution de la population musulmane à travers le monde

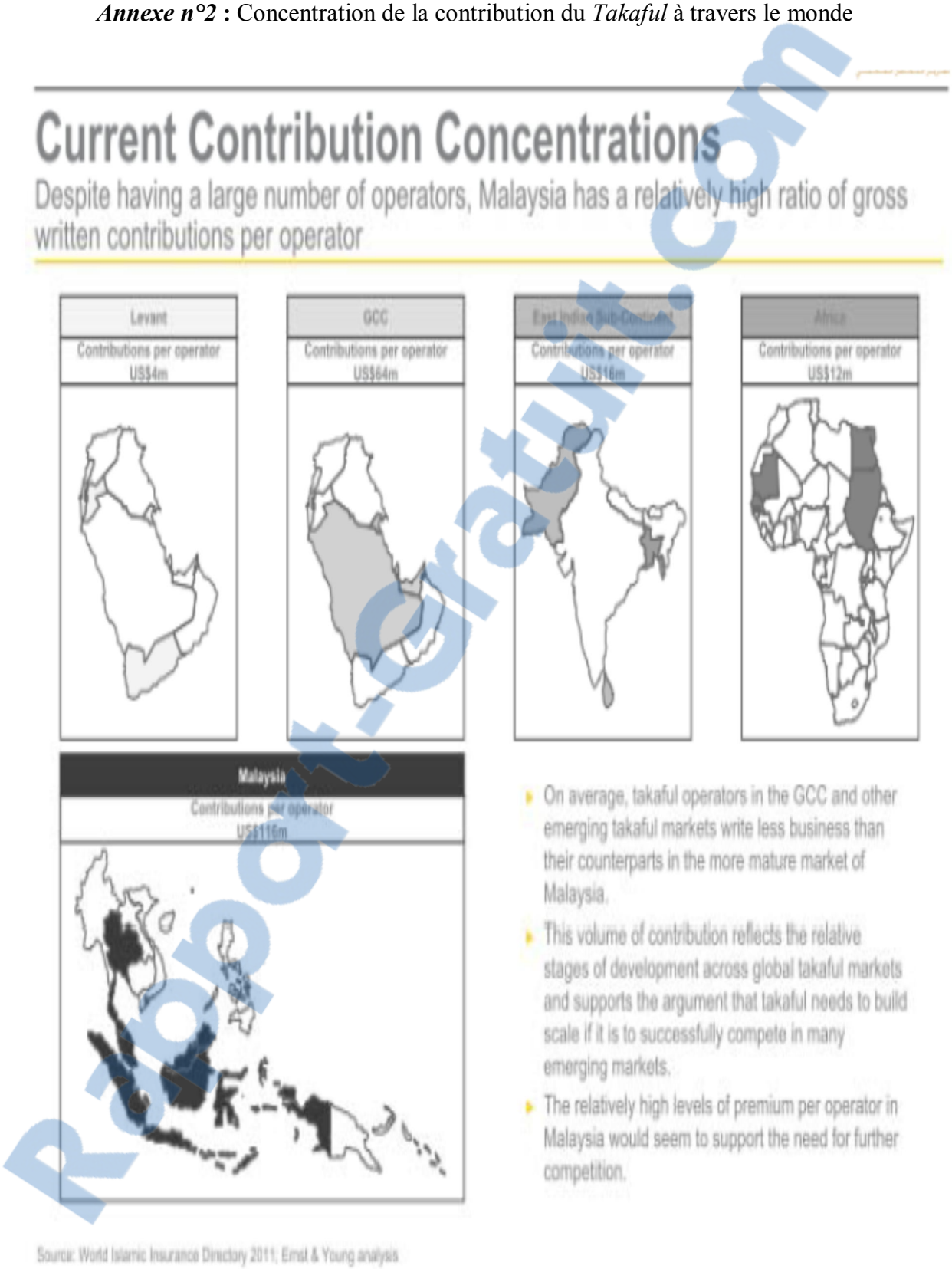
WORLD DISTRIBUTION OF MUSLIM POPULATION

This 'weighted' map of the world shows each country's relative size based on its Muslim population. Figures are rounded to the nearest million.



Mapping the Global Muslim Population, Pew Research Center's Forum on Religion & Public Life, © 2009, Pew Research Center http://pewforum.org/. http://pewforum.org/docs/?DocID=450.

Annexe n°2 : Concentration de la contribution du *Takaful* à travers le monde



Rapport-Gratuit.com

Annexe n° 3 **:** Implantation des banques islamiques dans le monde

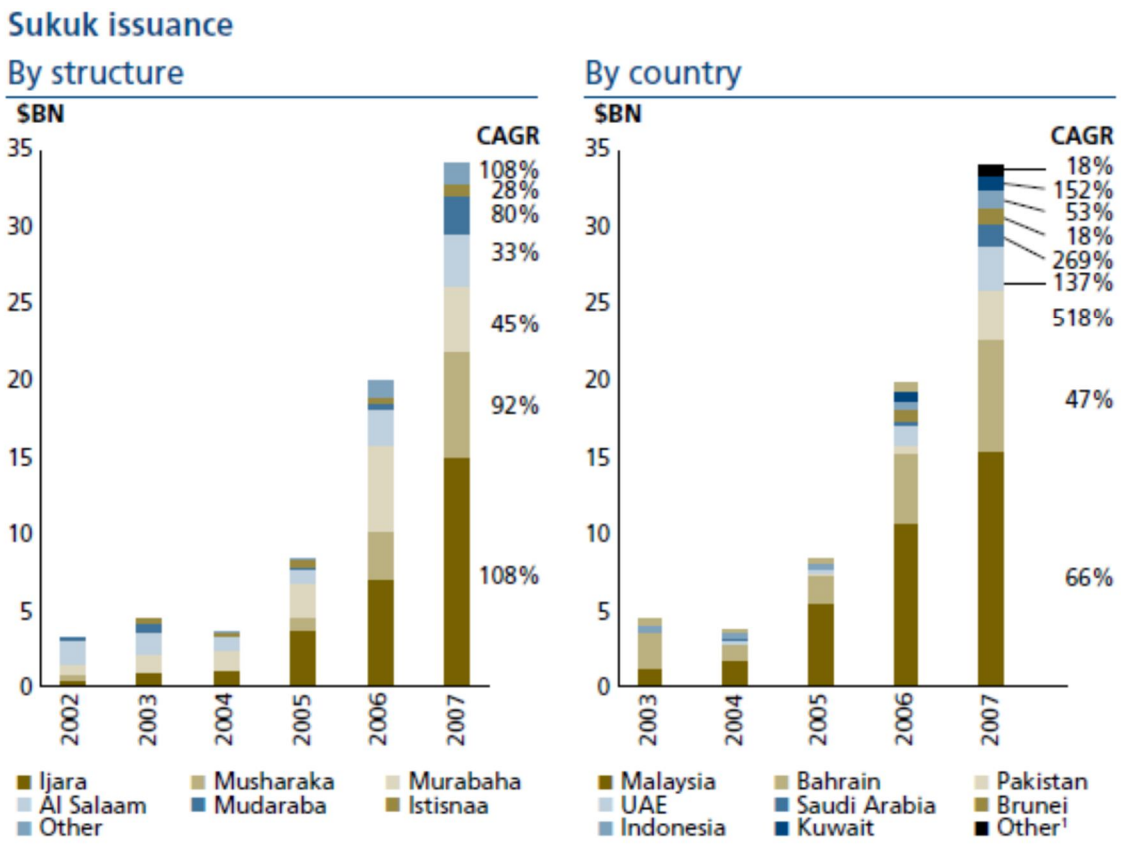
TABLE: LATEST ENTRANTS - ISLAMIC FINANCIAL SINCE 2006

LATEST ENTRANTS – ISLAMIC FINANCIAL SINCE 2006

	Latest Institution	Country	Service started	Sharia-compliant assets $m
1	Jaber Islamic Bank	Kuwait	u/f	n/a
2	The International Islamic Union Bank	Yemen	u/f	n/a
3	Tayseer Bank	France	u/f	n/a
4	Bear Stearns Arabia Asset Managem't	Saudi Arabia	u/f	n/a
5	British Islamic Insurance Holdings	UK	u/f	n/a
6	Saudi IAIC Co-operative Insurance Co	Saudi Arabia	Oct-06 (2001 in Bahrain)	n/a
7	Gulf African Bank	Kenya	Sep-07	n/a
8	Bank of London and the Middle East	UK	Jul-07	n/a
9	Amlak Int'l for Real Est. Dev't & Fin. Co.	Saudi Arabia	Jun-07	n/a
10	Global Banking Corporation	Bahrain	Jun-07	n/a
11	Amlak Finance and Real Est. Invest.	Egypt	Jun-07	n/a
12	The First Community Bank Ltd	Kenya	Jun-07	n/a
13	Daman Investments	UAE	08-May-07	n/a
14	Islamic Bank of Asia	Singapore	May-07	n/a
15	Kotak Mahindra Asset Managem't Co.	India	May-07	n/a
16	Sabaek	Kuwait	Apr-07	n/a
17	Kuwait Financial Centre (Markaz)	Kuwait	Mar-07	n/a
18	Noor Takaful Insurance	Syria	Mar-07	n/a
19	Allianz Takaful (Bahrain) BSC	Bahrain	Mar-07	n/a
20	First National Bank of Botswana	Botswana	Mar-07	n/a
21	Capital Management House	Bahrain	6-Feb-07	n/a
22	Aseel Finance	UAE	Feb-07	n/a
23	Emirates Global Islamic Bank Ltd	Pakistan	Feb-07	58.00
24	Asian Finance Bank Berhad	Malaysia	19-Jan-07	205.22
25	Al Aqeelah Takaful Insurance Co.	Syria	Jan-07	n/a
26	Al Hilal bank (the Crescent Bank)	UAE	2007	n/a
27	Dubai Bank (Masref Dubai)	UAE	2007	1513.71
28	Syrian Qatar Takaful Insurance	Syria	2007	n/a
29	First Dawood Islamic Bank Ltd	Pakistan	2007	59.83
30	ABN AMRO Pakistan	Pakistan	2007	2.91
31	Noor Islamic Bank	UAE	2007	n/a
32	Mawarid Finance	UAE	Dec-06	n/a
33	UBL(United Bank Limited) Ameen	Pakistan	Dec-06	27.06
34	Sakana Holistic Housing Solutions BSC	Bahrain	Dec-06	n/a
35	Alahli Takaful Company	Saudi Arabia	Dec-06	n/a
36	Al Ahlia Insurance Co. for Co-op. Insurance	Saudi Arabia	Nov-06	n/a
37	Injazat Capital	UAE	Nov-06	n/a
38	Masraf Al Rayan | Al Rayan Bank	Qatar	Oct-06	1,188.00
39	Al Sanabel Int'l Co. For Islamic Fin. Invest.	Jordan	Oct-06	n/a
40	Saudi Fransi Co-operative Insurance Co.	Saudi Arabia	Oct-06	n/a
41	Albilad Islamic Bank	Iraq	Oct-06	n/a
42	SABB Takaful	Saudi Arabia	Oct-06	n/a
43	Cham Bank	Syria	Sep-06	n/a
44	Commercial Bank International	UAE	Sep-06	n/a
45	Jadwa Investment	Saudi Arabia	21-Aug-06	n/a
46	Al Fajer Retakaful Insurance Co.	Kuwait	Jul-06	n/a
47	Kenya Commercial Bank	Kenya	Jul-06	n/a
48	Masrafy	Bahrain	Jun-06	n/a
49	Al Ritaj Investment Company	Kuwait	Jun-06	n/a
50	Boubyan Takaful Insurance Co.	Kuwait	Jun-06	n/a
51	AmIslamic Bank Berhad	Malaysia	Apr-06	22,263.25
52	Kabul Bank	Afgahnistan	Apr-06	n/a
53	Al Salam Bank	Bahrain	Jan-06	500.15
54	Gulf Union Co-operative Insurance Co.	Saudi Arabia	oc 06	n/a
55	Mashreqbank, UAE	UAE	2006 (1967)	n/a
56	Al Masref	Bahrain	2006	n/a
57	Abu Dhabi Commerical Bank	UAE	2006	n/a
58	Syrian International Islamic Bank	Syria	2006	n/a
59	Kuwait International Bank Kuwait	Kuwait	2006	2779.10
60	United International Bank	Bahrain	2006	314.22
61	Al Aqeelah Finance Leasing and Invest. Co.	Kuwait	2006	n/a
62	Shuaa Capital	UAE	2006	n/a
63	Amlak Investments	UAE	2006	n/a
64	Al Wifaq Finance Company	UAE	2006	n/a
65	National Bank of Pakistan	Pakistan	2006	1.70
66	Gulf One Investment Bank	Bahrain	2006	n/a
67	Albaraka Bank Syria	Syria	2006	n/a
68	KSB Capital Group	Saudi Arabia	2006	n/a
69	First Finance Company -Jordan	Jordan	2006	n/a
70	Dubai Islamic Bank Pakistan Ltd	Pakistan	2006	243.99
71	Prime Commercial Bank	Pakistan	2006	5.80
72	Al Safwa Islamic Financial Services	UAE	2006	n/a
73	First Insurance	Jordan	2006	n/a
74	AIG Takaful-Enaya	Bahrain	2006	n/a
75	Dlala Islamic Brokerage Company	Qatar	2006	n/a
76	Sharjah Islamic Financial Services	UAE	2006	n/a
77	Al Ain Takaful Insurance Company	Kuwait	2006	n/a
78	Badr Al-Islami Banking	UAE	2006	n/a

Source: **The Banker**

Annexe n°4 **:** L'émission de Sukuk dans le monde



Source: Zawya and Oliver Wyman analysis
1 "Other" includes Germany, Qatar, Sudan, United Kingdom, and the United States

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Annexe n°5 : Règlementations régissant le secteur bancaire et financier en Algérie

1) Lois et ordonnances régissant le secteur bancaire et financier

- Loi n° 62-144 du 13 décembre 1962
- Loi n° 86-12 du 19 août 1986 relative au régime des banques et du crédit
- Loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit
- Ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, complétée et modifiée par l'ordonnance n° 10-04 du 26 août 2010

2) Conditions d'installation des banques, établissements financiers et caisse d'épargne et de crédit

- Règlement n° 06-02 du 24 septembre 2006 fixant les conditions de constitution de banque et d'établissement financier et d'installation de succursale de banque et d'établissement financier étranger
- Règlement n° 08-04 du 23 décembre 2008 relatif au capital minimum des banques et établissement financier exerçant en Algérie
- Règlement n° 96-06 du 22 octobre 1996 fixant les modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et les conditions de leur agrément
- Règlement n° 92-05 du 22 mars 1992 concernant les conditions que doivent remplir les fondateurs, dirigeants et représentants des banques et établissements financiers
- Règlement n° 97-02 du 6 avril 1997 modifié et complété, relatif aux conditions d'implantation du réseau des banques et des établissements financiers
- Règlement n° 91-10 du 14 août 1991 portant condition d'ouverture des bureaux de représentation de banques et établissements financiers étrangers
- Règlement n° 08-02 du 21 juillet 2008 relatif au capital minimum des coopératives d'épargne et de crédit
- Règlement n° 08-03 du 21 juillet 2008 fixant les conditions d'autorisation d'établissement et d'agrément des coopératives d'épargne et de crédit
- Instruction n° 11-07 du 23 décembre 2007 relative aux conditions de constitution de banque et d'établissement financier et d'installation de succursale de banque et d'établissement financier étranger

- Instruction n° 07-96 du 22 octobre 1996 relative aux modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et aux conditions de leur agrément
- Instruction n° 03-97 du 16 avril 1997 relative à l'immatriculation autorisant le traitement des opérations de commerce extérieur et/ou de change manuel
- Instruction n° 01-99 du 07 avril 1999 portant modalités d'application du règlement n° 97-02 du 06 avril 1997 relatif aux conditions d'implantation du réseau des banques et des établissements financiers

3) Réglementation relative aux conditions de banque

- Règlement n° 09-03 du 26 mai 2009 fixant les règles générales en matière de conditions de banque applicables aux opérations de banque
- Règlement n° 94-13 du 2 juin 1994 fixant les règles générales en matière de conditions de banque applicables aux opérations de banque
- Instruction n° 07-95 du 22 février 1995 portant conditions applicables aux opérations de banque

4) Réglementation des changes et des relations financières avec l'étranger

- Ordonnance n° 96-22 du 9 juillet 1996, modifiée et complétée, relative à la répression de l'infraction à la législation et à la réglementation des changes et des mouvements de capitaux de et vers l'étranger
- Ordonnance n° 03-04 du 19 juillet 2003 relative aux règles applicables aux opérations d'importation et d'exportation de marchandises
- Règlement n° 07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises
- Règlement n° 09-01 du 17 février 2009 relatif aux comptes devises des personnes physiques, de nationalité étrangère, résidentes et non résidentes et des personnes morales non résidentes
- Ordonnance n° 96-22 du 09 juillet 1996 relative à la répression de l'infraction à la législation et la réglementation des changes et des mouvements de capitaux de et vers l'étranger, modifiée et complétée par l'ordonnance n° 03-01 du 19 février 2003
- Décret n° 97-256 du 14 juillet 1997 portant conditions et modalités de nomination de certains agents et fonctionnaires habilités à constater l'infraction à la législation et à la réglementation des changes et des mouvements de capitaux de et vers l'étranger

- Décret n° 97-257 du 14 juillet 1997 déterminant les formes et modalités d'élaboration des procès verbaux de constatation de l'infraction à la législation et la réglementation des changes et des mouvements de capitaux de et vers l'étranger modifié par le décret n° 03-110 du 05 mars 2003
- Décret n° 03-111 du 05 mars 2003 fixant les conditions d'exercice de la transaction ainsi que l'organisation et le fonctionnement du comité national et du comité local des transactions en matière d'infraction à la législation et à la réglementation des changes et des mouvements de capitaux de et vers l'étranger
- Règlement Banque d'Algérie n° 07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises

5) Réglementation comptable applicable aux banques et aux établissements financiers

- Règlement n° 09-04 du 23 juillet 2009 portant plan de comptes bancaires et règles comptables applicables aux banques et aux établissements financiers
- Règlement n° 09-05 du 18 octobre 2009 relatif à l'établissement et à la publication des états financiers des banques et des établissements financiers
- Règlement n° 09-07 du décembre 2009 relatif aux règles d'évaluation et de comptabilisation des instruments financiers par les banques et les établissements financiers

6) Normes prudentielles de gestion des banques et des établissements financiers

- Règlement n° 95-04 du 20 avril 1995 modifiant et complétant le règlement n° 91-09 du 14 août 1991 fixant les règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers et instruction n° 74/94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers
- Règlement n° 02-03 du 28 octobre 2002 portant sur le contrôle interne des banques et établissements financiers
- Règlement n° 04-04 du 19 juillet 2004 fixant le rapport dit coefficient de fonds propres et de ressources permanentes
- Règlement n° 11-03 du 24 mai 2011 relatif à la surveillance des risques interbancaires

- Règlement n° 11-04 du 24 mai 2011 portant identification, mesure, gestion et contrôle du risque de liquidité

7) Réglementation relative au marché monétaire

- Règlement n° 91-08 du 14 août 1991 portant organisation du marché monétaire
- Règlement n° 09-02 du 26 mai 2009 relatif aux opérations instruments et procédures de politique monétaire
- Règlement n° 05-04 13 octobre 2005 portant sur le système de règlements bruts en temps réel de gros montants et paiements urgents
- Règlement n° 05-07 du 28 décembre 2005 portant sur la sécurité des systèmes de paiement

Annexe n°6 : Les principes de base de l'assurance de l'AICA

Principes applicables universellement

15. Certains PBA sont des principes généraux applicables universellement, qui ne semblent pas nécessiter d'adaptation pour s'appliquer à Takaful. Il s'agit des PBA 2, 4, 5, 8, 11, 12, 13, 14, 15, 17, 18, 20, 27 et 28.

PBA 2 : Objectifs du contrôle

Les objectifs principaux du contrôle de l'assurance sont clairement définis.

PBA 4 : Processus de contrôle

L'autorité de contrôle exerce ses fonctions d'une façon transparente et responsable.

PBA 5 : Coopération entre autorités de contrôle et échange d'informations

L'autorité de contrôle coopère et échange des informations avec d'autres autorités de contrôle soumises à confidentialité.

PBA 8 : Modifications en matière de contrôle et transferts de portefeuille

L'autorité de contrôle approuve ou rejette les demandes de prise de participation ou d'intérêt qui conduisent une personne, directement ou indirectement, seule ou associée, à contrôler l'assureur.

L'autorité de contrôle approuve les transferts de portefeuilles ou les fusions d'assureurs.

PBA 11 : Analyse du marché

Sur la base de toutes les sources disponibles, l'autorité de contrôle contrôle et examine l'ensemble des facteurs susceptibles d'avoir un impact sur les entreprises

et les marchés d'assurance. Elle en tire les conclusions et prend les mesures appropriées.

PBA 12 : Compte-rendu à l'autorité de contrôle et contrôle sur pièces

L'autorité de contrôle se voit communiquer les informations nécessaires à un contrôle sur pièces efficace et à l'évaluation de la situation de chaque assureur et du marché de l'assurance.

PBA 13 : Contrôle sur place

L'autorité de contrôle effectue des contrôles sur place de l'activité des assureurs et du respect par ces derniers des réglementations et des règles de contrôle applicables.

PBA 14 : Mesures préventives et correctives

L'autorité de contrôle prend en temps utile toutes les mesures préventives et correctives en vue de la réalisation de ses objectifs.

PBA 15 : Application des mesures ou sanctions

L'autorité de contrôle applique des mesures correctives et, en tant que de besoin, inflige des sanctions fondées sur des critères clairs et objectifs soumis à publication.

PBA 17 : Contrôle du groupe

L'autorité de contrôle contrôle les assureurs au niveau de chaque entreprise et au niveau du groupe.

PBA 18 : Evaluation et gestion des risques

L'autorité de contrôle exige des assureurs qu'ils connaissent, évaluent et gèrent efficacement les risques auxquels ils sont confrontés.

PBA 20 : Engagements

L'autorité de contrôle impose aux assureurs des normes en ce qui concerne la fixation des provisions techniques et des autres engagements, ainsi que l'affectation de sommes au titre de la réassurance. Elle a les moyens juridiques et matériels de vérifier l'adéquation des provisions techniques et d'exiger, le cas échéant, leur augmentation.

PBA 27 : Fraude

L'autorité de contrôle exige que les assureurs et les intermédiaires prennent les mesures nécessaires pour prévenir, détecter et remédier à la fraude à l'assurance.

PBA 28 : Lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme

L'autorité de contrôle exige que les assureurs et les intermédiaires, tout au moins ceux proposant des assurances-vie ou d'autres assurances liées à des placements, prennent des mesures efficaces pour prévenir, détecter et déclarer les cas de blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme conformément aux recommandations du Groupe d'action financière internationale (GAFI).

Principes pouvant faire l'objet d'étude ultérieures

16. Même si cette partie pourra faire l'objet d'études ultérieures, certains PBA semblent nécessiter une certaine adaptation ou interprétation pour s'appliquer pleinement à Takaful : dans la plupart des cas, aux niveaux des critères plus que du Principe lui-même. Ces Principes, et les points relevés, sont les suivants :

PBA 1 : Conditions pour un contrôle efficace de l'assurance

Le contrôle de l'assurance repose sur :

- un cadre politique, institutionnel et juridique pour le contrôle du secteur financier,
- une infrastructure de marchés financiers développée et efficace,
- des marchés financiers efficaces.

17. Pour Takaful, l'infrastructure des marchés financiers inclut le contrôle effectif du respect de la Charia, ce qui implique l'existence d'une équipe d'érudits compétents. En outre, l'existence d'un cadre juridique permettant de traiter correctement les questions d'assurance classique n'implique pas que ce cadre permette de traiter aussi bien les contrats Takaful. De même, les marchés financiers d'instruments islamiques sont souvent moins développés que les marchés des instruments classiques.

PBA 3 : Autorité de contrôle

L'autorité de contrôle :

- dispose des pouvoirs, de la protection juridique et des ressources financières qui lui permettent d'accomplir ses missions,
- fonctionne de façon indépendante et rend compte de l'exercice de ses missions et pouvoirs,
- emploie et forme un personnel suffisant de haut niveau professionnel, et traite de façon appropriée les informations confidentielles.

18. On constate que les régulateurs diffèrent sur la manière dont ils voient leur rôle en ce qui concerne la conformité à la Charia. Certains ont créé leur propre conseil de la Charia pour les conseiller sur des règles spécifiques à Takaful ou pour contrôler l'activité des conseils de la Charia des sociétés Takaful. D'autres ne s'occupent pas du tout des questions relatives à la Charia, ou bien considèrent que leur rôle consiste uniquement à veiller à ce que les sociétés Takaful aient créé des conseils de la Charias et suivent leur avis. Il n'y a pour l'instant pas de consensus sur le rôle du régulateur dans ce domaine ; le fond du débat est de savoir si le régulateur doit être un « régulateur Charia », ou un « régulateur de systèmes Charia », ou ni l'un ni l'autre.

PBA 6 : Agrément

Un assureur doit être agréé avant de pouvoir exercer ses activités dans une juridiction. Les conditions de l'agrément sont claires, objectives et publiques.

19. L'obligation d'agrément doit pouvoir accommoder les diverses formes de structure opérationnelle propre à Takaful, et peut restreindre ces formes à celles autorisées. La juridiction doit déterminer clairement si l'activité Takaful peut être menée par une compagnie à part entière, ou à travers la « fenêtre Takaful » d'un assureur classique, ou les deux.

20. Il faut aussi disposer de directives sur la façon de traduire dans les critères d'agrément l'exigence qu'une activité soit menée conformément à la Charia. Les activités qui prétendent être islamiques doivent être distinguées de celles qui ne le sont pas, et les premières doivent avoir un comité ou un conseiller de la Charia pour s'assurer qu'elles ne comportent aucun élément non approuvé par la Charia.

PBA 7 : Aptitude des personnes

Les associés importants, les membres du Conseil, les directeurs, les auditeurs et les actuaires disposent des qualités nécessaires à l'exercice de leurs fonctions. Ils possèdent l'intégrité, la compétence, l'expérience et les qualifications appropriées.

21. Il faut probablement envisager d'étendre ce Principe aux membres du conseil de la Charia de l'assureur, même si cela dépend de la position retenue sur la question soulevée à propos du PBA 3. Le conseil de la Charia constituerait alors une partie de la structure de gouvernance de la société Takaful ; ses membres seraient considérés comme des responsables clés, soumis aux obligations et évaluations d'« aptitude et de probité » évoquées dans le CE a.

22. Le CE f dispose que l'autorité de contrôle doit empêcher certains responsables de cumuler chez un assureur deux positions qui conduiraient à un conflit d'intérêts. Sous réserve que l'autorité de contrôle s'intéresse à la composition du Conseil de la Charia, une approche similaire peut être pertinente.

PBA 9 : Gouvernance

Le cadre de la gouvernance reconnaît et protège les droits de toutes les parties intéressées. L'autorité de contrôle exige le respect de toutes les règles de gouvernance.

23. La gouvernance d'une société Takaful doit inclure le conseil de la Charia. Il existe à cet égard des normes internationales qui peuvent servir de référence pour le recrutement, la composition et le rapport du conseil de la Charia. Il faut aussi examiner la relation entre le conseil de la Charia et d'autres structures de gouvernance de la société, pour s'assurer que les responsabilités sont correctement et clairement réparties.

24. Il existe des conflits d'intérêts potentiels si des membres du Conseil de la Charia sont actionnaires de l'opérateur Takaful, s'ils siègent à son Conseil, ou s'ils occupent un poste de direction. Compte tenu du nombre réduit de spécialistes de la Charia compétents dans ce domaine, il se peut aussi qu'ils soient actionnaires ou dirigeants (ou membres du conseil de la Charia) d'entreprises partenaires ou concurrentes. Si cette situation n'est pas interdite (voir PBA 7) alors des règles doivent permettre une gestion appropriée des conflits d'intérêts.

25. En outre, comme les intérêts des assurés peuvent diverger de ceux des actionnaires de l'opérateur Takaful, dont le Conseil agit en principe pour le compte des deux groupes mais est nommé uniquement par les actionnaires, il faut examiner si les intérêts des assurés

doivent être représentés au sein de la structure de gouvernance. Cette représentation pourrait, par exemple, s'étendre à tout comité créé pour décider de la politique de placements, dans la mesure où il peut y avoir des discussions sur quels placements doivent être alloués aux fonds des actionnaires et quels placements aux fonds des assurés.

PBA 10 : Contrôle interne

L'autorité de contrôle exige que les assureurs disposent de contrôles internes adaptés à la nature et à l'échelle de leurs activités. Les systèmes de contrôle et de compte-rendu permettent au Conseil et à la direction de surveiller et contrôler les opérations.

26. Pour une société Takaful, il faut envisager d'inclure également des contrôles Charia. Un auditeur interne s'assure que toutes les réglementations et circulaires sont suivies ; il faut faire la même chose pour tous les aspects de l'activité d'assurance sur lesquels le conseil de la Charia a statué. Un audit Charia devrait faire partie du régime envisagé.

PBA 16 : Liquidation et retrait du marché

Le cadre légal et réglementaire définit différents modes de retrait du marché. Il définit l'insolvabilité et établit les critères et procédures d'insolvabilité. En cas de liquidation, il assure une protection prioritaire des assurés.

27. Le dispositif d'insolvabilité et de liquidation doit tenir compte de la structure particulière d'un opérateur Takaful (avec un ou plusieurs groupes d'assurés au sein de l'entité juridique) et veiller à ce que les intérêts des assurés soient correctement protégés. Dans certaines circonstances, cela peut conduire à établir dans quelle mesure les assurés d'un pool pourraient être tenus du déficit éventuel d'un autre.

PBA 19 : Activité d'assurance

L'activité d'assurance étant l'acceptation de risques, l'autorité de contrôle impose aux assureurs d'évaluer et de gérer les risques souscrits, notamment *via* la réassurance, et de se doter des moyens d'évaluer les niveaux de primes suffisants.

28. Pour une société Takaful, il est particulièrement nécessaire d'avoir des systèmes de contrôle des dépenses, en particulier des coûts de règlement des sinistres qui sont normalement imputés sur le fonds Takaful, indépendamment du modèle Takaful adopté. Dans le cas de frais liés aux cotisations, le montant est généralement plafonné à un pourcentage dans le modèle *wakala*, ou supporté par les actionnaires dans le modèle *mudaraba* pur ; la nécessité de contrôler les dépenses subsiste cependant, compte tenu de l'impact potentiel sur la suffisance des fonds propres investis par les actionnaires.

PBA 21 : Placements

L'autorité de contrôle impose aux assureurs le respect de normes en matière de placements. Ces normes comprennent des règles de politique de placements, de composition, d'évaluation et de diversification, des actifs, de congruence actif/passif et de gestion des risques.

29. Pour une société Takaful, le conseil de la Charia joue un rôle clé dans la définition des différents types d'actifs dans lesquels l'opérateur Takaful peut investir, et des normes pour le choix au sein d'une classe d'actifs. Ces normes s'ajoutent aux règles ou circulaires provenant des régulateurs.

30. Il existe de nombreux domaines dans lesquels les normes réglementaires devront probablement différer pour Takaful, ou auxquels les contrôleurs devront porter une attention particulière. Les règles sur la gestion des placements (CE a) devront englober les actifs conformes à la Charia autorisés aux opérateurs Takaful, et il faudra trouver des méthodes acceptables pour les évaluer (CE b). Il peut exister des questions relatives au profil de risque global des actifs, pour les raisons discutées plus haut, et le volume limité des marchés financiers islamiques implique qu'il peut aussi y avoir des difficultés à rendre congruents actifs et engagements, par exemple en duration ou en lieu.

31. Au-delà de cela, la nature hybride d'une société Takaful signifie qu'elle placera à la fois les fonds des actionnaires et ceux des assurés. Certains aspects de gouvernance ont été abordés sous le principe PBA 9. Mais il existe aussi des questions relatives aux systèmes et aux contrôles, notamment la nécessité de politiques de placement clairement définies pour les deux types de fonds, de contrôles de ces politiques, et d'une gestion effective des conflits d'intérêts. Ces questions concernent en particulier le CE a et le CE c.

PBA 22 : Produits dérivés et engagements similaires

L'autorité de contrôle exige que les assureurs se conforment aux normes en matière d'utilisation de produits dérivés et d'engagements similaires. Ces normes portent sur les restrictions d'utilisation et les obligations de publication relatives aux produits dérivés et engagements similaires, ainsi que sur les contrôles internes et le suivi des positions.

32. Semblablement, le Conseil de la Charia devra approuver ou autoriser ces instruments dérivés, cette approbation s'ajoutant à toutes réglementations et directives.

PBA 23 : Suffisance des fonds propres et solvabilité

L'autorité de contrôle exige que les assureurs se conforment au régime de solvabilité en vigueur. Ce régime dispose des exigences de fonds propres, et des formes de fonds propres permettant à l'assureur d'absorber des pertes imprévues importantes.

33. Il s'agit d'un domaine clé dans lequel il faut examiner les différences entre une société Takaful et une société classique.

34. Tout d'abord, le régime doit tenir compte de la séparation conceptuelle entre les fonds des assurés et ceux des actionnaires. L'affectation des charges / commissions et des coûts et risques correspondants varie d'un opérateur à l'autre, et parfois au sein de chaque opérateur par type de produits ou fonds. En particulier, le degré d'engagement des les actionnaires à combler un déficit des fonds des assurés grâce à un prêt sans intérêts peut varier, et cela aura une incidence sur la manière dont les fonds des actionnaires sont traités dans le régime de solvabilité.

35. Le profil d'actifs d'un opérateur Takaful, qu'il opère en assurance dommages ou en vie / familiale, risque d'être très différent de son homologue classique, et le régime des fonds propres doit en tenir compte, en particulier là où les risques ne sont pas totalement transférés aux assurés (comme ils le sont avec certains produits de placement). Cela devra constituer une question spécifique pour les régimes type norme actuelle de l'Union Européenne, qui considère en général les actifs comme non admis ou totalement admis ;, mais les régimes à exigences de capitaux basées sur les risques devraient aussi appliquer aux instruments islamiques une pondération adaptée. Du fait de l'éventail limité d'actifs disponibles, il peut aussi être difficile d'éviter le risque de concentration. L'ISFB a déjà entrepris des travaux sur la pondération des risques des instruments islamiques dans le contexte de banque islamique, et cela pourrait s'avérer utile en contexte Takaful.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Annexe n°7 : Questionnaire de recherche

République Algérienne Démocratique Populaire
Ministère De L'enseignement Supérieur Et De La Recherche Scientifique
Université Abou Bakr Belkaid –Tlemcen
Faculté Des Sciences Economiques, Commerciales Et Sciences De Gestion
Doctorat LMD
Option : Entreprises & Banques / Finances : Banques Et Finances

Questionnaire de recherche

Thème de recherche :

L'Image De La Finance Islamique Auprès Des Parties Prenantes En Algérie

Réalisé par :
Mme Boukacem Amel

Sous la direction de :
Pr. Benhabib Abderrezak

Ce questionnaire est destiné pour élaborer une recherche scientifique, qui vise à étudier l'image de la finance islamique auprès des parties prenantes en Algérie. Nous vous prions de participer à notre recherche, en nous consacrant quelques minutes pour répondre aux questions. Nous vous remercions d'avance pour votre participation.

I.Identification d'Enquêté : (Mettez (X) dans la case correspondante)

Client de la banque	Employé de la banque	Directeur de la banque	Conseiller de la *chari'a*

II.Questions spécifiques à la Finance Islamique en Algérie :

Indiquez votre degré d'accord sur les déclarations suivantes :

1) l'interdiction de l'intérêt, de l'incertitude, et de la spéculation sont les principes les plus importants qui doivent caractériser le travail de l'institution financière islamique.

Totalement désaccord	Désaccord	ni désaccord, ni d'accord	d'accord	Totalement d'accord

2) Le principe du partage des pertes et des profits est le principe le plus important qui caractérise la finance islamique ?.

Totalement désaccord	Désaccord	ni désaccord, ni d'accord	d'accord	Totalement d'accord

3) L'institution financière islamique doit ajouter au but de réalisation des profits le but d'amélioration de niveau de vie de la société et la réduction de la pauvreté.

Totalement désaccord	Désaccord	ni désaccord, ni d'accord	d'accord	Totalement d'accord

4) les produits et services financiers offerts par les banques islamiques sont similaires à ceux offerts par les banques classiques algériennes, à l'exception que ces banques islamiques utilisent des appellations différentes.

Totalement désaccord	Désaccord	ni désaccord, ni d'accord	d'accord	Totalement d'accord

Table des matières

Table des matières

Introduction générale…….. 1
Chapitre 1 : Le concept de la « finance islamique »……..... 8
Introduction…… 8
Section 1: Signification et origine de la finance islamique……... 8
1.Signification de la finance islamique…….. 8
2.La Chari'a : loi islamique de la finance islamique……..... 8
3.Principes de la finance islamique……... 11
3.1.Le principe d'interdiction de riba……..... 11
a)Définition de riba…… 11
b)Les différents types de « riba »…….. . 12
c)La position des religions : juive, catholique, islamique, et d'autre doctrine sur la pratique de riba……... 16
3.2.Le principe d'interdiction de Gharar (incertitude) et Maysir (spéculation)..... 20
a) Interdiction de gharar……... 20
b) Interdiction de Maysir……... 22
3.3.Le principe de partage des pertes et des profits (3P)…….. 22
3.4.Le principe d'interdiction d'investissement dans les secteurs illicites…… 23
3.5.Le principe d'adossement à un actif tangible…….. 24
4.L'Essor de la Finance Islamique et son Développement…… 24
4.1.Essor de la finance islamique……. 24
4.2.Le marché de la finance islamique…… 30
a) La taille du marché…….. 30
b) Répartition géographique du marché de la finance islamique……... 31
4.3.La performance de la finance islamique au cours de la crise financière…….. 35
Section 2 : Les produits financiers islamiques…….. 40
1.les produits financiers islamiques basés sur le partage des pertes et des profits…… 40
1.1.Moudaraba……... 40
a) Présentation du contrat Moudaraba…….. 40
b) Règles et description du contrat Moudaraba……. 41
c) Risques du contrat Moudaraba……... 43
1.2.Moucharaka…….. 44

a) Présentation du contrat Moucharaka……. 44
b) Règles et description du contrat Moucharaka…… 45
c) Les modes de financement dans le cadre du contrat Moucharaka……... 48
2.Les produits financiers islamiques basés sur la dette……..... 49
2.1.Mourabaha…….. 50
a) Présentation du contrat Mourabaha……... 50
b) Règles et description du contrat Mourabaha……..... 50
2.2.Vente as-salam…….. 52
a) Présentation du contrat Vente as-salam……. 52
b)Règles et description du contrat Vente as-salam……..... 53
2.3.L'Ijara…….. 54
a)Présentation du contrat Ijara……... 54
b)Règles et description du contrat Ijara……. 55
2.4.Contrat d'Istisna'a…… 57
a) Présentation du contrat Istisna'a……..... 57
b) Règles et description du contrat Istisna'a…….. 57
c) Risques du contrat Istisna'a……..... 58
3.Qard hassan……. 58
3.1.Présentation du contrat Qard hassan……... 58
3.2.Règles du contrat Qard Hassan…….. ……. 59
4.Répartition des produits financiers islamiques dans le monde …….. 60
Conclusion……. 62
Chapitre 2 : Le concept des «parties prenantes »……. 63
Introduction…… 63
Section 1 : Définition des parties prenante…… 63
1.Signification du concept « parties prenantes »……... 63
1.1.Les parties prenantes internes, externes, et intermédiaires…….. 66
1.2.Les parties prenantes internes et externes……... 67
1.3.Les parties prenantes primaires et secondaires…… 68
1.4Les parties prenantes volontaires et involontaires…… 69
2.Les justifications de l'existence du concept « parties prenantes »……. 69
2.1.La légitimité des stakeholder…… 69

2.2.Les relations de pouvoir avec les Stakeholder…….. 70
3.Interaction entre les parties prenantes……. 72
4.Analyse des parties prenantes……. 72
5.Classification des parties prenantes ……... 77
5.1.Classification de Clarkson Max (1995)…… 77
5.2.Classification de Mitchell Ronald, Agle Bradley, Wood Donna (1997)……... 78
5.3.Classification de Henrique Irène et Sadorsky Perry (1999)……. 80
5.4.Classification de Sharma Sanjay (2001)……... 81
5.5.Classification de Friedman Andrew et Miles Samantha (2002)……... 81
Section 2 : La théorie des parties prenantes…….. 82
1.Historique de la théorie des parties prenantes…… 82
2.Les différents aspects de la théorie des parties prenantes…….. 84
2.1Aspect normatif…….. 84
2.2.Aspect instrumental……... 85
2.3Aspect descriptif……. 86
3.La relation entre les trois aspects de la théorie des parties prenantes……. 87
4.Classification des différents courants de la théorie des parties prenantes…….. 87
4.1.La version instrumentale et descriptive de la théorie des parties prenantes…… 87
4.2.La version éthique de la théorie des parties prenantes…… 88
5.Champ d'application et les approches de la théorie des parties prenantes……. 91
5.1.Champ d'application de la théorie des parties prenantes…… 91
5.2.Les approches de la théorie des parties prenantes……... 92
5.3.La relation entre les approches de la théorie des parties prenantes…… 92
a) L'approche normative et l'approche empirique en conflit……. 93
b) Les points communs entre l'approche normative et l'approche empirique..... 93
Conclusion……. 94
Chapitre 3 : Les institutions financières islamiques et leurs parties prenantes……. 96
Introduction…… 96
Section 1: Les institutions financières islamiques……. 96
1.Les banques islamiques…….. 96
1.1.Définition d'une banque islamique..... 96
1.2.Le comité de la Chari'a……... 99

1.3.Implantation des banques islamiques dans le monde…….. 100
2.Les sociétés d'assurance islamique « Takaful »…… 102
2.1.Origine de Takaful…… 102
2.2.Définition du Takaful…… 103
2.3.Les modèles du contrat Takaful…….. 103
a) L'assurance associative…….. 104
b) *L'assurance commerciale*……... 104
2.4.Les points de divergences entre l'assurance conventionnelle et l'assurance islamique «Takaful»…… 107
2.5.L'implantation des sociétés d'assurance islamique « Takaful » dans le monde. 110
2.6.Evolution du Takaful et l'assurance classique au cours de la période (2006-2008)…….. 120
a) La Rentabilité des Capitaux Propres……. 120
b) Le Ratio Combiné (COR)……..... 120
c) Le Ratio des Commissions…….. 121
d) Le Ratio des Dépenses……..... 122
2.7.Question réglementaire dans le Takaful..... 122
2.8.Les principes de base de l'assurance de l'AICA…….. 123
3.Les émetteurs de Sukuk…….. 123
3.1.Définition des Sukuk…… 123
3.2.L'émission de Sukuk..... 124
3.3.Le marché des Sukuk……... 124
Section 2 : Les parties prenantes d'une banque ou autre institution financière islamique..... 126
1.Définition, avantages, et coûts de la participation des parties prenantes…… 126
1.1.Définition de la participation des parties prenantes……. 126
1.2.Avantages et coûts de la participation des parties prenantes……... 127
a) Avantages de la participation…….. 127
b) Coûts de la participation……. 128
2.Les clés de la participation des parties prenantes dans les opérations bancaires…… 129
2.1.Le moment idéal pour la participation des parties prenantes dans le cycle de projet……... 130
2.2.Les types des projets participatifs..... 130

Rapport-Gratuit.com

2.3.Le meilleur moment pour que la participation se considère facile ou difficile… 130
2.4.Les points de motivation du gouvernement à la participation…….. 131
2.5.Le rôle du personnel de la banque dans le soutien de la participation au cours du projet…….. 131
3.La communication entre la banque et ses parties prenantes……... 132
3.1.Types d'information recueillie par la banque……... 132
3.2.Moyens de communication entre la banque et ses parties prenantes……... 134
4.La détermination des parties prenantes de la banque islamique……. 135
Conclusion…… 137
Chapitre 4 : Etude de la finance islamique et ses parties prenantes en Algérie (Etude empirique)…… 138
Introduction……..……. 138
Section 1 : Le secteur bancaire et financier en Algérie…… 139
1.La situation du secteur bancaire algérien à fin 2011…….. 139
1.1.Analyse des indicateurs globaux à fin 2011…….. 139
1.2.Les indicateurs de la stabilité du secteur bancaire……... 141
1.3.Analyse des indicateurs de solidité financière…….. 144
2.Les banques et les établissements financiers en Algérie…… 148
2.1.Les banques…….. 148
a) La Banque Nationale d'Algérie (BNA)……... 148
b) La Banque Extérieure d'Algérie (BEA)…… 148
c) Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA)…… 148
d) La Banque de l'Agriculture et du développement Rural (BADR)…… 149
e) La banque de développement Local (BDL)…… 149
f) La Caisse National d'Epargne et de Prévoyance (CNEP-Banque)……..... 149
g) La Baraka Bank Algérie…… 149
h) Citibank Algérie…… 150
i) Arab Banking Corporation-Algeria (ABC-Algeria)……..... 150
j) Natixis Algérie…… 150
k) Société Générale Algérie…… 150
l)Arab Bank PLC-Algeria……..... 150
m) BNP Paribas Al Djazair…… 150
n) Gulf Bank Algeria……... 151

o) Trust Bank Algeria……. 151
p) The Housing Bank for Trade and Finance Algeria…… 151
q) Fraresabank El-Djazair SPA……..... 151
r) Calyon Algérie……..... 151
s) HSBC Algérie (succursale)……. 151
t) Al Salam Bank-Algeria……..... 151
2.2.Les établissements financiers……... 152
a) La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH)…… 152
b) La Société Financière d'Investissement de Participation et de placement (Sofinance SPA)…….. 152
c) Arab Leasing Corporation (ALC)……... 152
d) Maghreb Leasing Algérie (MLA Leasing)…….. 152
e) Cetelem Algérie……... 153
f) La Caisse Nationale de Mutualité Agricole (CNMA)……. 153
g) La Société Nationale de Leasing SPA (SNL)…….. 153
2.3.Les bureaux de représentation…….. 153
2.4.Les institutions financières spécialisées hors loi bancaire……... 154
a) La Banque Algérienne de Développement (BAD)……..…… 154
b) Algérie poste……..... 154
c) Les caisses de garantie……..... 154
2.5.Les organismes para-Bancaires……... 155
a) La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique..... 155
b) L'Association des Banques et des Etablissements Financiers (ABEF)…….. 155
*3.*Les conditions d'installation et de création des banques et des établissements financiers en Algérie…….. 155
3.1.Conditions pour les banques et les établissements financiers…….. 156
3.2.Conditions pour les succursales des banques et des établissements financiers en Algérie..... 157
3.3.Conditions d'installation des bureaux de représentation……. 157
3.4.Conditions d'installation des caisses d'épargne et crédits……... 158
4.Autorisation et agrément……. 158
4.1.Etape d'autorisation……. 159

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

4.2.Etape d'agrément…….. 160
4.3.La perte de droit d'exercice de l'activité bancaire ou financière…… 161
Section 2 : Étude empirique…… 161
1.Présentation d'échantillon……... 161
1.1.Le choix d'échantillon…….……. 161
1.2.Présentation de la banque Al Baraka……... 162
a) Installation de la banque…… 162
b) Al Baraka en chiffres…….. 162
c)La responsabilité sociale de la banque Al Baraka……... 164
2.Description des hypothèses de recherche……... 165
3.Description des données collectées et outils utilisés…….. 170
4.Analyse des données collectées et résultats obtenus…….. 172
4.1.Etude des points de vue des parties prenantes sur la déclaration 1 : test de H1. 172
4.2.Etude des points de vue des parties prenantes sur la déclaration 2 : test de H2 175
4.3.Etude des points de vue des parties prenantes sur la déclaration 3 : test de H3 178
4.4.Etude des points de vue des parties prenantes sur la déclaration 4 : test de H4 181
5.Détermination de l'image de la finance islamique en Algérie……. 184
Conclusion……. 195
Conclusion générale……. 196
Références Bibliographiques…….. 201
Annexes……. 217
Table des matières……... 234
Liste des figures…… 241
Liste des tableaux……..... 245
Liste des annexes…….. 247

Liste des figures

Liste des figures

Figure n°1 : Les types de riba……..... 15

Figure n°2 : Recettes tirés des exportations du pétrole (milliards de dollars)…… 27

Figure n°3 : L'évolution du prix du baril depuis le début 2005(dollars/Baril)……... 28

Figure n°4 : L'Evolution du prix du baril au cours de l'année 2008…….. 28

Figure n°5 : L'Evolution du PIB du GCC(milliards de dollars)……... 29

Figure n°6 : L'Evolution des actifs financiers islamiques…….. 30

Figure n°7 : Répartition des actifs financiers islamiques au cours de 2006-2007…….. 31

Figure n°8 : Répartition géographique du marché financier islamique dans le monde….. 32

Figure n°9 : Répartition des revenus financiers islamiques par région au cours des deux années 2007-2010……..... 32

Figure n°10 : Distribution géographique des actifs financiers islamiques des pays de GCC au cours de l'année 2009……. 34

Figure n°11 : Distribution géographique des actifs financiers islamiques des pays de MENA (sans le GCC) au cours de l'année 2009……. 34

Figure n°12 : Distribution géographique des actifs financiers islamiques dans le monde (sans les pays de MENA) au cours de l'année 2009…… 35

Figure n°13 : Changement de la capitalisation boursière, bénéfice net, les actifs et les fonds propres avant et après la crise financière…… 37

Figure n°14 : La capitalisation boursière des dix premières banques islamiques et conventionnelles avant et après la crise financière…….. 37

Figure n°15 : Les bénéfices nets / (ou pertes) des dix premières banques conventionnelles et islamiques avant et après la crise financière…… 38

Figure n°16 : Le total des actifs des dix premières banques conventionnelles et islamiques avant et après la crise financière…… 38

Figure n°17 : Indice Dow Jones Islamiques vis-à-vis Indice Morgan Stanley World au cours de la crise financière (décembre 2006 - décembre 2008)……... 39

Figure n°18 : Indice Standard & Poor's Shari'ah Global vis-à-vis Indice standard & Poor's Global Conventionnel au cours de 2008……... 40

Figure n°19 :Description du contrat « *Moudaraba* »…….. 42

Figure n°20 : Les étapes du contrat « *Moudaraba* »…….... 43

Figure n°21 : Description du contrat « *Moucharaka* »……... 47

Figure n°22 : Les étapes du contrat «*Moucharaka* »……. 47

Figure n°23 : Description du contrat « *Mourabaha »*……. 52

Figure n°24 : Description du contrat vente *as-salam*……. 54

Figure n°25 : Description du contrat *d'Ijara*…….. 56

Figure n°26 : Description du contrat « *Istisna'a »*……. 58

Figure n°27 :Répartition des produits financiers islamiques dans le monde…….. 60

Figure n°28 : Les parties prenantes d'une entreprise……. 66

Figure n°29 : les parties prenantes primaires et secondaires de l'entreprise……... 69

Figure n°30 : Les justifications théoriques de l'existence du concept « parties prenantes »……... 71

Figure n°31 : Analyse des parties prenantes (points essentiels)……. 75

Figure n°32 : Les typologies des parties prenantes selon Mitchell et all…… 79

Figure n°33 : Les trois aspects de la théorie des parties prenantes……. 84

Figure n°34: *Moudaraba-based Takaful*……. 105

Figure n°35 : *wakala*-based model……. 106

Figure n°36 : La contribution mondiale de l'assurance islamique (2008-2011) en Milliards $..... 112

Figure n°37 : La répartition géographique de l'assurance islamique dans le monde……. 113

Figure n°38 : L'assurance islamique dans le monde (2008)……... 113

Figure n°39 : Le taux de la croissance annuelle composée (2005-2008)……... 114

Figure n°40 : Le taux de la croissance annuelle composée dans les pays de CCG (2005-2008)…… 115

Figure n°41 : Le taux de la croissance annuelle composée en Asie du Sud Est (2005-2008)…..... 116

Figure n°42 : L'évolution du taux de la croissance annuelle composée dans d'autres marchés (2005-2008)……... 117

Figure n°43 : Répartition commerciale du *Takaful* en Asie du Sud Est et le Moyen Orient et l'Afrique du Nord…….. 118

Figure n°44 : Répartition commerciale du *Takaful* dans le Moyen Orient et l'Afrique du Nord……. 119

Figure n°45 : L'évolution de la population musulmane dans le monde (1990-2030)…..... 119

Figure n°46: L'évaluation du ROE d'un échantillon de sociétés d'assurances islamiques et classiques en GCC et la Malaisie ……..... 120

Figure n°47 : L'évaluation du COR d'un échantillon de sociétés d'assurances islamiques et classiques en GCC et la Malaisie……... 121

Figure n°48 : Le Ratio des Commissions d'un échantillon de sociétés d'assurances islamiques et classiques en GCC et en Malaisie…….. 121

Figure n°49 : Le Ratio des dépenses d'un échantillon des sociétés d'assurances islamiques et classiques en GCC et en Malaisie…….. 122

Figure n°50 : L'émission des *Sukuk* depuis 1996……... 125

Figure n°51 : L'émission des Sukuk par pays en 2011……... 125

Figure n°52 : Les parties prenantes d'une banque islamique……. 136

Figure n°53 : L'évolution de PIB, PIB HH, Actifs nets, Actifs nets-placement hydrocarbure au cours de la période (2004-2011)……... 140

Figure n°54 : L'évolution de PIB HH, et les créances à l'économie au cours de 2004-2011…….. 141

Figure n°55 : L'évolution des dépôts hors dépôts en devises, et les crédits intérieurs des banques au cours de 2004-2011……..... 142

Figure n°56: L'évolution des créances non performantes, et les provisions constituées au cours de 2005-2011……. 143

Figure n°57 : L'évolution des créances non performantes sur les entreprises privées et les ménages (dans banques publiques), les créances non performantes sur les entreprises publiques (dans les banques publiques), les créances non performantes sur les entreprises privées et ménages (dans les banques privées)…….. 144

Figure n°58: Le ratio de solvabilité de l'Algérie, Turquie, Indonésie, Malaisie, Brésil, Chili, Chine, Afrique du Sud…… 145

Figure n°59: La liquidité globale des banques en Algérie en 2011……... 145

Figure n°60 : La rentabilité des fonds propres des banques en Algérie en 2011…… 146

Figure n°61 : Le rendement des actifs en Algérie et d'autre pays en 2011…… 147

Figure n°62 : Les résultats bruts de la banque *Al baraka* d'Algérie (2001-2003)…….. 163

Figure n°63 : Les dépôts dans la banque *Al baraka* d'Algérie (2001-2003)…….. 164

Figure n°64 : Le taux de participation de chaque groupe de parties prenantes par rapport au total des participations…… 171

Figure n°65 : Les points de vue des parties prenantes selon le degré d'accord sur la déclaration 1……. 174

Figure n°66 : Les points de vue des parties prenantes selon le degré d'accord sur la déclaration 2…… 177

Figure n°67 : Les points de vue des parties prenantes selon le degré d'accord sur la déclaration 3……. 180

Figure n°68 : Les points de vue des parties prenantes selon le degré d'accord sur la déclaration 4……. 183

Figure n°69: Positionnement de la finance islamique selon les points de vue des groupes de parties prenantes sur la déclaration 1……..... 189

Figure n°70 : Positionnement de la finance islamique selon la moyenne de niveau d'accord des groupes de parties prenantes sur la déclaration 1…… 189

Figure n°71: Positionnement de la finance islamique selon les points de vue des groupes de parties prenantes sur la déclaration 2……..... 190

Figure n° 72 : Positionnement de la finance islamique selon la moyenne de niveau d'accord des groupes de parties prenantes sur la déclaration 2…… 190

Figure n°73 : Positionnement de la finance islamique selon les points de vue des groupes de parties prenantes sur la déclaration 3……..... 191

Figure n° 74: Positionnement de la finance islamique selon la moyenne de niveau d'accord des groupes de parties prenantes sur la déclaration 3…… 191

Figure n°75 : Positionnement de la finance islamique selon les points de vue des groupes de parties prenantes sur la déclaration 4……. 192

Figure n° 76 : Positionnement de la finance islamique selon la moyenne de niveau d'accord des groupes de parties prenantes sur la déclaration 4……..... 192

Figure n°77 : Profil de l'image de la finance islamique auprès des parties prenantes en Algérie…….. 194

Liste des tableaux

Tableau n°1 : La démarche du technique *Qiyas*……... 10

Tableau n°2 : les conditions d'un échange licite sans *Riba*……. 15

Tableau n°3 : Classement des 25 premiers pays disposants des actifs financiers islamiques dans le monde(2009)…… 33

Tableau n°4 : Distribution des financements offerts par les banques islamiques (moyenne de 1994 à 1996)…….. 61

Tableau n°5: Configuration des parties prenantes selon Friedman Andrew et Miles Samantha…… 82

Tableau n°6 : Typologie et caractéristiques de la théorie des parties prenantes …….. 90

Tableau n°7 : Les axiomes de la finance islamique…….. 98

Tableau n°8 : Principaux indicateur financiers :Banques islamiques vis-à-vis banques conventionnelles (1996)……. 99

Tableau n°9 : Répartition géographique des premières banques islamiques dans le monde……. 101

Tableau n°10 : Classement des banques islamiques par rentabilité dans le monde…….. 101

Tableau n°11: Les sociétés d'assurance islamiques dans le monde (2006)…….. 111

Tableau n°12 : La contribution mondiale de l'assurance islamique (2008-2011)…… 112

Tableau n°13 : Le taux du croissance annuel composé (2005-2008)……... 114

Tableau n°14 : Le taux du croissance annuel composé dans les pays de CCG (2005-2008)……..... 115

Tableau n°15 : Le taux du croissance annuel composé en Asie de Sud Est (2005-2008)… 116

Tableau n°16 : L'évolution du taux de croissance annuel composé dans d'autre marché (2005-2008)……... 117

Tableau n°17: Répartition commercial de Takaful en Asie du Sud Est et le Moyen Orient et l'Afrique du Nord……..... 118

Tableau n°18 : Comparaison entre les sources de recueille d'information…….. 132

Tableau n°19 : Classification des moyens de communication……. 134

Tableau n°20 : L'accroissance des chiffres clés de la banque *Al Baraka*…….. 163

Tableau n°21 : Description de littérature…….. 166

Tableau n°22 : Description de groupes cibles de parties prenantes, le nombre des 171

questionnaires distribués, et les taux de participation……
Tableau n°23: Statistiques descriptives (test H1)……. 172
Tableau n°24 : *Test de Kruskal-Wallis* (test H1)…….. 173
Tableau n°25 : Comparaisons multiples par paires suivant la procédure de Conover-Iman / Test bilatéral (test H1)…… 173
Tableau n°26 : Les différences par paires (test H1)…….. 173
Tableau n°27: Différences significatives (test H1)……... 174
Tableau n°28 : Statistiques descriptives (test H2)……..... 175
Tableau n°29 *:* Test de Kruskal-Wallis (test H2)……. 176
Tableau n°30 : Comparaisons multiples par paires suivant la procédure de Conover-Iman / Test bilatéral (test H2)…… 176
Tableau n°31 : Tableau des différences par paires (test H2)…… 176
Tableau n°32 : Différences significatives (test H2)…….. 177
Tableau n°33 : Statistiques descriptives (test H3)…… 179
Tableau n°34 : Test de Kruskal-Wallis (test H3)…….. 179
Tableau n°35 : Comparaisons multiples par paires suivant la procédure de Conover-Iman / Test bilatéral (test H3)…… 179
Tableau n°36 : Tableau des différences par paires (test H3)…… 180
Tableau n°37: Différences significatives (test H3)……... 180
Tableau n°38 : Statistiques descriptives (test H4)…… 182
Tableau n°39 : Test de Kruskal-Wallis (test H4)…….. 182
Tableau n°40 : Comparaisons multiples par paires suivant la procédure de Conover-Iman / Test bilatéral (test H4)…… 182
Tableau n°41 : Tableau des différences par paires (test H4)…… 183
Tableau n°42 : Différences significatives (test H4)…….. 183

Rapport-Gratuit.com

Liste des annexes

Annexe n°1 **:** Distribution de la population musulmane à travers le monde…… 217

Annexe n°2 **:** Concentration de la contribution du *Takaful* à travers le monde……. 218

Annexe n°3 **:** Implantation des banques islamiques dans le monde…….. 219

Annexe n°4 **:** L'émission de Sukuk dans le monde……... 220

Annexe n°5 : Règlementations régissant le secteur bancaire et financier en Algérie…….. 221

Annexe n°6 : Les principes de base de l'assurance de l'AICA……. 225

Annexe n°7 : Questionnaire de recherche…….. 231

L'image de la finance islamique auprès des parties prenantes en Algérie : mesure et analyse des points de vue

Résumé :

La finance islamique s'organise selon des principes totalement différents de ceux qui organisent la finance conventionnelle. En effet, une institution financière islamique doit éviter dans son travail l'utilisation des intérêts, l'investissement dans des opérations caractérisées par l'incertitude et la spéculation. En contrepartie, elle peut participer dans le financement et la gestion des projets sous le principe de partage des pertes et des profits, et peut offrir des produits financiers basés sur la marge de profit. Le travail d'une institution financière islamique est condamné et affecté par différents groupes de parties prenantes, principalement les parties prenantes organisationnelles liés directement par ses activités, qui sont : les dirigeants, les employés, les clients, les membres de comité de la *chari'a*. L'objectif de ce travail consiste à étudier l'image de la finance islamique auprès des parties prenantes en Algérie, à travers l'analyse des points de vue des parties prenantes, qui peuvent affecter ou être affectés par les institutions financières islamiques en Algérie, et à l'égard du modèle idéal d'une institution financière islamique en Algérie. Cette analyse est faite par le biais d'une enquête réalisée sur un échantillon constitué de quatre groupes de parties prenantes. Les résultats de cette étude montrent que ces parties prenantes ont besoin d'avoir des produits financiers strictement islamiques, basés sur le partage des pertes et profits, et plus compatibles avec les besoins de la société algérienne, en plus, ces parties favorisent énormément le rôle de l'institution financière islamiques dans le développement de niveau de vie de la société et la réduction de la pauvreté.

Mots clés : finance islamique, institution financière islamique, parties prenantes, points de vue, image.

صورة المالية الإسلامية لدى أصحاب المصلحة في الجزائر: قياس و تحليل وجهات النظر

ملخص:

تنظم المالية الإسلامية وفق مبادئ مختلفة تما ما عن تلك التي تنظم المالية التقليدية، فالمؤسسة المالية الإسلامية مجبرة في معاملاتها على تجنب استخدام الفوائد، و الاستثمار في عمليات تتصف بعدم اليقين و المضاربة.

و في المقابل يمكن لهذه المؤسسة ان تشارك في تمويل و إدارة المشاريع بموجب مبدأ التقسيم (المشترك) في الخسائر و الأرباح ، كما يمكنها عرض المنتجات المالية على أساس هامش الربح.

يتأثر عمل المؤسسة المالية الإسلامية بمختلف مجموعات أصحاب المصلحة و لا سيما الجهات التنظيمية المرتبطة مباشرة بأنشطتها و هي: المسيرون، الموظفون ،الزبائن، أعضاء لجنة الشريعة.

يتمثل الهدف من هذا العمل في دراسة صورة المالية الإسلامية لدى أصحاب المصلحة في الجزائر، من خلال تحليل وجهات نظر أصحاب المصلحة الدين بإمكانهم التأثير و التأثر بالمؤسسات المالية في الجزائر,

أنجز هذا التحليل عن طريق التحقيق على عينة متمثلة في أربعة مجموعات من أصحاب المصلحة، ولقد بينت نتائج هذه الدراسة على أن هذه المجموعات تحتاج بشدة إلى منتجات مالية إسلامية ترتكز على الاشتراك في الخسائر و الأرباح و تكون أكثر توافقا مع المجتمع الجزائري، و زيادة على ذلك فإن هذه المجموعات تدعم بقوة دور المؤسسة المالية الإسلامية في تنمية مستوى معيشة المجتمع و الحد من الفقر.

الكلمات المفتاحية: المالية الإسلامية ،المؤسسة المالية الإسلامية ، أصحاب المصلحة , وجهات النظر،صورة.

The image of Islamic finance with stakeholders in Algeria: Measurement and Analysis views

Summary:

Islamic finance is organized according to principles entirely different from those organizing the conventional finance. Indeed, an Islamic financial institution should avoid working in the use of interest, investment in operations characterized by uncertainty and speculation. In return, it may participate in the financing and management of projects under the principle of sharing profits and losses, and may offer financial products based on the profit margin. The work of an Islamic financial institution is condemned and affected by different groups of stakeholders, mainly organizational stakeholders attached directly by its activities, which are: managers, employees, customers, members of chari'a. The objective of this work is to study the image of Islamic finance with stakeholders in Algeria, through the analysis of the views of stakeholders, which may affect or be affected by Islamic financial institutions in Algeria respect to the ideal model of an Islamic financial institution in Algeria. This analysis is done through a survey of a sample of four stakeholder groups. The results of this study show that these stakeholders need to have strictly Islamic financial products based on the sharing of profits and losses, and more compatible with the needs of Algerian society. In addition, these parts greatly enhance the role of the Islamic financial institution in the development of living standards of society and poverty reduction.

Keywords: Islamic finance, Islamic financial institutions, stakeholders, points of view

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES