

# L'intégration des produits financiers islamiques dans les banques conventionnelles : Enquête auprès d'un échantillon de banques nationales

*The integration of Islamic financial products in conventional banks*

**BELAZIL F.**

Doctorante, Université d'Oran 2  
[faizadouaa@yahoo.fr](mailto:faizadouaa@yahoo.fr)

**BENYAHIA-TAIBI G.**

Maître de conférences,  
 Laboratoire LARAFIT, Université d'Oran 2,  
[g.taibi@yahoo.fr](mailto:g.taibi@yahoo.fr)

## **Résumé :**

La crise financière mondiale a remis en cause les modèles de développement de la finance conventionnelle. Ce bouleversement majeur a contribué à donner à la finance islamique une place qu'elle n'avait pas avant. La finance islamique pourrait constituer à présent une solution alternative à la finance conventionnelle, et ce même pour des investisseurs non musulmans souhaitant des investissements éthiques présentant moins de risques.

L'objectif de cette étude consiste à déterminer les principaux facteurs qui peuvent favoriser l'intégration des produits financiers islamiques dans le fonctionnement des banques publiques algériennes enquêtées.

**Mots-clés :** finance islamique, banque islamique, banque conventionnelle, Algérie.

## **Abstract :**

The global financial crisis has challenged the development of conventional financing models. This huge disorder helped the Islamic finance to gain a higher position that had never gained before. The Islamic finance can be alternative to conventional finance, even for non-Muslim investors seeking ethical investments with lower risk.

The objective of this study is to determine the major factors that can promote the integration of Islamic financial products in the operation of the Algerian public banks surveyed.

**Keywords:** Islamic finance, Islamic bank, conventional bank, Algeria.

## **Introduction :**

La plupart des études récentes constatent une véritable explosion du marché de la finance islamique. Certains chercheurs lui prédisent même des perspectives prometteuses et une place importante dans la finance mondiale (Laramée, 2008).

Les activités de la finance islamique comprennent le crédit-bail, les marchés boursiers, les fonds d'investissement, l'assurance et le micro crédit. Le marché des sukuk est en rapide expansion. Le taux de croissance annuel de l'économie islamique mondiale est de 10% à 15%, quand le taux de croissance de l'économie mondiale est de 3,3% en 2013 selon les prévisions du FMI.

Dès lors, on remarque l'engouement des grandes puissances occidentales à se tourner vers cette économie, dont le Royaume-Uni a été le précurseur en 2006.

Les banques islamiques fleurissent aux quatre coins du globe. Londres reste tout de même leader en la matière. En France, il n'existe pas de banque islamique à proprement dit, hormis la Chaabi Banque, mais d'autres grandes banques ouvrent des fenêtres islamiques. Ces banques, qui ne sont pas des banques islamiques à la base, développent un département totalement indépendant en Finance islamique, dont les fonds gérés ne sont pas mélangés avec les fonds de la banque conventionnelle.

Par ailleurs, les autorités des pays du Maghreb ont autorisé l'instauration d'un système financier islamique tel que le Maroc ou la Lybie. Ainsi la finance islamique a de bonnes perspectives de développement en Afrique du Nord et au Maghreb avec un marché potentiel important. Les banques islamiques connaissent donc une évolution en matière de création de nouveaux produits, d'une part, et d'adaptation avec l'environnement international d'autre part.

Après ces quelques lignes de présentation, on peut se demander pourquoi, alors, l'Algérie est-elle restée en marge du développement de cette finance alternative, éthique et participative qu'est la finance islamique ?

En Algérie, la Loi sur la monnaie et le crédit autorise, certes, les opérations d'investissement et de commerce conformes aux préceptes de la loi islamique (Charia), mais ne les a pas clairement définies en tant que catégorie spécifique de financement.

La finance islamique présente plusieurs avantages qui lui permettent de résister mieux aux chocs et d'éviter les crises. Elle est, en effet, une finance éthique, non spéculative, basée sur l'économie réelle et encourageant les investissements utiles et productifs, elle propose des techniques de financement qui garantissent une certaine stabilité, et dont l'application généralisée éviterait aux marchés financiers des crises telle celle des subprimes. La finance islamique semble être aujourd'hui un nouveau mode efficace pour l'Algérie afin d'attirer de nouveaux investisseurs. Les produits financiers islamiques constituent **une opportunité** pour le secteur bancaire et l'économie algérienne.

Dans ce cadre, le but de notre travail de recherche est de répondre à la question : ***Quels sont les facteurs qui favorisent l'intégration des produits financiers islamiques dans le fonctionnement des banques publiques ?***

L'objectif de ce travail est de répondre à cette question à travers l'étude de cas de trois banques conventionnelles à savoir : la Banque de Développement Local (BDL), le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) et la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) de la wilaya d'Oran.

## **1. Le fonctionnement des banques islamiques :**

Le secteur bancaire demeure, incontestablement, un des piliers du développement de la Finance Islamique moderne. « Le marché financier islamique est, en effet, encore très largement intermédié (plus de 90% des actifs sont gérés par des intermédiaires financiers) »<sup>1</sup> et les banques islamiques occupent une place centrale au sein des institutions financières islamiques.

La banque islamique est un système d'investissement et de financement qui se développe à l'échelle mondiale. Les banques islamiques n'ont été mises en place que depuis 40 ans. Lors du congrès international des banques islamiques organisé par l'AIBI (Association Internationale des Banques Islamiques), en 1979, la banque islamique a été ainsi définie : « la banque islamique est une institution bancaire qui collecte des fonds et les utilise sur la base de la Charia islamique, dans le but de fonder une société solidaire et de réaliser une certaine justice dans la répartition des richesses ».<sup>2</sup> En outre, les banques islamiques doivent être sensibles aux besoins de la société et son développement, ainsi que la réduction de la pauvreté.

### **1.1. Les principes de fonctionnement des banques islamiques :**

Le fonctionnement des banques islamiques est basé sur la Charia donc, Elles reposent sur cinq principes : l'interdiction de riba, l'interdiction de gharar (l'incertitude) et Maysir (la spéculation), le principe de partage des pertes et profits, l'adossement à un actif tangible et enfin, l'interdiction des activités illicites (voir le tableau n°1). Contrairement à l'intermédiation classique, qui repose essentiellement sur l'endettement et permet un transfert du risque, l'intermédiation islamique repose sur le partage du risque (voir le tableau n° 2). Les principes fondamentaux de la finance islamique traduisent l'équité, la justice et la redistribution des richesses.

---

<sup>1</sup> Jouin E. et O. Pastré, « Enjeux et opportunités du développement de la finance islamique pour la place de Paris », Rapport remis à Paris Europlace, 08 décembre 2008, page 51.

<sup>2</sup> Lévy A, (2012), « Finance Islamique », Éditions Gualino-Lextenso, Paris.

**Tableau n° 1 : Les principes fondamentaux de la finance islamique**

<b>Les principes fondamentaux de la finance islamique</b>	
<b>L'interdiction du Ribâ</b>	Dans la Charia, «Ribâ» est un terme qui est utilisé lorsque deux parties élément d'échange de même nature, et en retour une partie supplémentaire reçu (ou en excès) de ce qu'il a donné. Les opérations bancaires ne doivent en aucun cas, de façon direct ou indirect, comporter une rémunération fixée au préalable et assimilable à « l'intérêt » ou « Ribâ » (Siagh, 2007). La Charia islamique Interdit Ribâ sous toutes ses formes.
<b>L'interdiction de l'incertitude des ventes « Gharar »</b>	Il y a gharar dans une opération commerciale lorsque les conséquences sont occulté ou ne sont pas claires et lorsque il y a d'ambigüité, une doute ou une incertitude sur les caractéristiques du bien échangé de la transaction telles que son prix, sa taille, sa couleur, la date de livraison, les échéances ainsi que les montants de remboursements (Laramée, 2008). « Le gharar est prohibé parce qu'il perturbe l'équilibre du contrat et va à l'encontre morales et religieuses qui exigent l'équité et l'équivalence des prestations <sup>1</sup> ».
<b>L'interdiction du « Maysir »</b>	Le terme Maysir signifie « jeu de hasard » ou spéculation. « La spéculation condamnée par la Charia est celle qui consiste à prendre volontairement un risque de prix avec l'intention d'en tirer un profit du fait d'une variation favorable du prix du bien objet de la spéculation <sup>2</sup> ».
<b>L'adossement à des actifs réels</b>	Toutes les transactions financières doivent être adossées à des actifs réels et échangeables.
<b>Le partage des pertes et des profits</b>	Ce principe permet d'associer le capital financier au capital humain, et exige que la participation doit être fixée dans une proportion et non par un bénéfice à la signature du contrat.
<b>L'interdiction de vendre ce que l'on ne possède pas</b>	La propriété constitue la principale justification du profit généré, soit par sa détention, soit par sa vente. De ce fait, on ne peut pas vendre un bien qu'on ne possède pas (la seule exception à cette règle est le contrat Salam), ni vendre des actifs avant de les détenir.
<b>L'interdiction des activités illicites</b>	La finance islamique est une finance éthique et responsable. Il en découle l'interdiction de financer toutes les activités et tous les produits qui sont contraires à la morale islamique : alcool, drogues, tabac, armement...
<b>L'interdiction des échanges différés de valeurs étalon</b>	Selon une parole expresse du Prophète (ﷺ), l'échange de valeurs étalon de même nature (or contre or, argent contre argent, et par conséquent monnaie contre monnaie) ne peut se faire que (de main en main) et dans les mêmes proportions.
<b>La thésaurisation</b>	La prohibition de la thésaurisation par l'Islam doit en principe encourager l'activité entrepreneuriale au niveau des dirigeants et une attitude orienter la prise de risque <sup>3</sup> .

Source : Elaboré par les auteurs

Le principe fondamental de la banque Islamique repose sur l'intervention directe de la Banque dans les transactions financées par elle. La rémunération qu'elle perçoit se justifie soit par sa qualité de copropriétaire, aux résultats du projet financé (pertes ou profits) dans le cas d'une Moudarabah ou d'une Mousharaka, soit par la prestation de commercialisation ou de location de

<sup>1</sup> Siagh L. (2012) « Les arcanes de la finance islamique », Edition Casbah, page 42.

<sup>2</sup> Chaib A., « la finance islamique entre opportunisme et pragmatisme, mémoire de magister à l'université de Mouloud Mammeri Tizi Ouzou Algérie, 2013, page 41.

<sup>3</sup> Siagh L.(2007), « L'Islam et le monde des affaires », éditions Alpha, Algérie, page 43.

biens préalablement acquis par elle, dans le cas d'une Mourabaha, d'un Idjar (leasing ou location-vente) ou d'un Salam, soit, enfin par la fabrication/construction de biens meubles ou immeubles par ses soins ou par des tiers, dans le cas d'un Istisna.

**Tableau n°2 : Partage et transfert de risque**

Partage et transfert de risque	
Partage du risque des banques islamiques	Transfert du risque des banques classiques
<p><b>Sources des fonds :</b> les investisseurs (déposants) partagent les risques et le rendement avec les banques islamiques. Le rendement n'est pas garanti et dépend des résultats de la banque</p>	<p><b>Sources des fonds :</b> les déposants transfèrent le risque à la banque classique qui garantit un rendement prédéfini (intérêt).</p>
<p><b>Utilisation des fonds :</b> les banques islamiques partagent le risque au moyen de contrats de mudharabah (participation aux bénéfices) et de musharakah (entreprise en participation) et financent les achats d'actifs ou de service dans la plupart des autres types de contrats.</p>	<p><b>Utilisation des fonds :</b> Les emprunteurs versent un intérêt quel que soit le rendement de leur projet. Les banques classiques transfèrent le risque par titrisation<sup>1</sup>. Le financement se fait par l'endettement.</p>

Source : Hasan M. et J. Dridi, (2010), « Mise à l'épreuve, les banques islamiques ont mieux résisté à la crise que la banque classiques », Revue Finance et développement, Volume 47, Numéro 4, page 46.

La règle générale est que la monnaie, n'est du point de vue islamique, qu'un simple intermédiaire et instrument de mesure dans les échanges de produits. Même si, en parallèle, elle assure une fonction de réserve de valeur, elle ne peut produire de surplus que dans la mesure où elle est transformée préalablement en bien réel. Donc, la marge bancaire n'est considérée comme licite par la Charia islamique que dans la mesure où elle est générée par l'une des activités suivantes : Vente - Participation - Location – Fabrication.

Les institutions financières islamiques ont une double vocation commerciale et financière. Loin de se cantonner dans la mission classique d'intermédiation financière, elles interviennent dans les activités de création, transformation et commercialisation des richesses en tant que parties prenantes à part entière.

### 1.2. Les différents types de banques islamiques :

La banque islamique figure au cœur de l'activité financière en tant qu'intermédiaire dans un double partenariat : « d'une part la banque avec les apporteurs de capitaux (les déposants) ; d'autre part, la banque avec les demandeurs de capitaux (les entrepreneurs). Toutefois, il existe aussi des opérations de partenariat où les trois intervenants que sont les déposants, le banquier et l'entrepreneur ont des intérêts financiers communs liés à la réussite de l'opération »<sup>2</sup>. Le métier de la banque se divise ainsi en deux grandes familles d'activités résumées dans le tableau suivant.

**Tableau n° 3: Les différents types de banques islamiques**

Les différents types de banques islamiques	
<p><b>Les banques commerciales islamiques</b></p>	<p>Le banquier commercial « se place généralement entre l'apporteur de fonds et celui qui a besoin de financement : c'est un intermédiaire »<sup>3</sup>. Les principaux instruments ou contrats que les banques commerciales mettent généralement en place avec leurs clients sont la Murâbahah, le Salam, l'îjarah, l'istisâ', la Mudhârabah, et la Musharaka.</p>

<sup>1</sup> Technique financière permettant à des établissements financiers de transformer les créances qu'ils détiennent sur des entreprises ou des particuliers en titres négociables. Les acheteurs de ces titres perçoivent en contrepartie un taux d'intérêt lié au niveau de risque de ces titres.

<sup>2</sup> Guéranger F, (2009) « Finance Islamique : Une illustration de la finance éthique », Edition. Dunod, Paris, p83.

<sup>3</sup> Ibidem.

<b>Les banques islamiques d'affaires</b>	<p>Les banques islamiques d'affaires sont des banques « de gros ». Elles « collectent le surplus de liquidité des banques commerciales et les fonds souverains qui sont à la recherche de placements intéressants, essentiellement les banques centrales et les investisseurs institutionnels des pays pétroliers<sup>1</sup> ».</p> <p>Le banquier d'affaires « intervient plutôt comme conseiller des entreprises et arrangeur de leurs opérations, il pratique l'ingénierie financière en aidant l'entreprise à lever des fonds qui ne transitent pas nécessairement par lui. Le métier de banque d'affaires comporte plusieurs types de services, selon les besoins des entreprises. Parmi les activités principales des banques d'affaires islamiques, l'émission de titres (sukuk) et le financement de projets, la banque peut fournir des services administratifs pour ces opérations »<sup>2</sup>.</p>
--	--

*Source* : Elaboré par les auteurs

## 2. Les principaux instruments de la finance islamique :

Le monde de la finance islamique offre une large gamme d'instruments financiers, chacun ayant une fonction bien précise. Les principaux instruments financiers offerts par la finance islamique sont décrits ci-après. On distingue, les instruments de financement, les instruments participatifs, les Sukûk (obligations islamiques) et le Takaful (assurance islamique).

### 2.1. Les principaux instruments de financement :

Les principaux instruments de financement sont : Mourabaha, Mourabaha inversée, Al Salam, Al Istisnaa, Qard al Hassan, Al Ijara.

**Tableau n° 4 : Les principaux instruments de financement**

<b>Les principaux instruments de financement</b>	
<b>Mourabaha</b>	<p>« Il suppose que la banque achète un actif donné pour le compte de son client, et par la suite, la banque revend cet actif au client moyennant des paiements, échelonnés ou non, sur une période donnée, à un prix convenu d'avance entre les deux parties et supérieur au prix d'achat<sup>3</sup> ». En effet, la banque est devenue propriétaire effectif de l'actif sous-jacent. Il s'agit donc d'une opération de vente à crédit. Par ailleurs, la banque supporte les risques liés à la détention de l'actif et ceci constitue la principale justification de sa marge bénéficiaire qui est fixé au préalable et ne varie pas pendant la durée du financement.</p> <p>C'est l'un des instruments financiers les plus utilisés par les institutions financières islamiques, car il très flexible.</p>
<b>Mourabaha inversée (Tawarruq)</b>	<p>Cet instrument est un des contrats financiers islamiques les plus populaires. Le recours à ce mode de financement est nécessaire pour répondre aux besoins en trésorerie des clients. La transaction se décompose en plusieurs étapes (en pratique quasi simultanées)<sup>4</sup> :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Le client (A) demande à la banque de lui vendre à terme une certaine quantité de biens tangibles, pour un prix déterminé au préalable ;</li> <li>✓ La banque acquiert les biens demandés d'un intermédiaire (1) et les revend en différé par la suite au client (A) ;</li> <li>✓ Une fois acquis par le client (A), les biens sont vendus à un intermédiaire (2) au prix du marché. Pour des raisons de compatibilité avec la Charia, cet intermédiaire doit être différent du premier (1). Les revenus de cette dernière transaction permettent au client (A) de disposer des liquidités requises par son besoin de financement.</li> </ul> <p>A la fin de la transaction, le client se retrouve avec des liquidités et une dette à l'égard de la banque, laquelle peut être réglée en plusieurs versements.</p>
<b>Qard al Hassan</b>	<p>Il s'agit d'un instrument de dette « gratuit » qui se rapproche plus d'une aide financière que d'un crédit commercial. C'est en effet « un prêt sans intérêt qui</p>

<sup>1</sup>Causse-Broquet G., (2009) « La finance islamique », Editions Revue Banque, Paris, 2009, page 46..

<sup>2</sup> Guéranger F. , (2009), Op cit page.176.

<sup>3</sup> Jouini E. et O. Pastré. (2008), Op.cit. page 34.

<sup>4</sup> Ibidem.

	pourrait être utilisé dans des situations spécifiques. Par exemple, lorsqu'une entreprise ou un individu est en difficulté ou si on souhaite favoriser le développement d'un nouveau secteur <sup>1</sup> ».
<b>Al Salam</b>	La vente Al Salam est une vente à terme, c'est-à-dire une opération où le paiement se fait au comptant alors que la livraison se fait dans le futur. La finance islamique interdit, en principe, la vente d'un bien non-existant car celle-ci implique le hasard (gharar). Mais, pour faciliter certaines opérations, notamment dans l'agriculture et pour le financement des intrants de production. Cependant « cette vente (Salam) a été autorisée par le Prophète (ﷺ) à condition que cette marchandise ne cesse pas d'être disponible sur le marché depuis le moment de l'acte jusqu'au terme fixé <sup>2</sup> » Le Salam n'est toutefois pas populaire auprès des banques islamiques. Il est largement utilisé au Soudan mais pas ailleurs <sup>3</sup> .
<b>Al Istisnaa</b>	Ce contrat financier permet à un acheteur de se procurer des biens qu'il se fait livrer à terme. À la différence du Salam, dans ce type de contrat, le prix, convenu à l'avance, est payé graduellement tout au long de la fabrication du bien. Les modalités concrètes du paiement sont déterminées par les termes de l'accord passé entre l'acheteur et le vendeur (en l'occurrence la banque). Cette structure de financement est essentiellement utilisée dans <b>l'immobilier</b> , la construction navale et l'aéronautique.
<b>Al Ijara (le crédit-bail/location-vente)</b>	Cette opération consiste pour la banque à acheter des biens qu'il loue à un client pouvant bénéficier de la possibilité de rachat au terme du contrat. En cas de retard dans les paiements, il n'est pas possible de prévoir le paiement d'intérêts de retard, car cela peut pénaliser un débiteur de bonne foi déjà en difficulté. Aussi, les paiements ne peuvent pas commencer avant que le preneur n'ait pris possession du bien en question. "Dans un contrat d'Ijara, c'est le bailleur qui continue à avoir la responsabilité du bien, sauf en cas de malveillance ou négligence du preneur. Enfin, il est possible de déterminer le montant de chaque paiement, non pas préalablement, mais à la date prévue de la livraison de l'actif sous-jacent. Cette flexibilité rend cet instrument particulièrement utile dans le cas de <b>financement de projets</b> " <sup>4</sup> .

Source : Elaboré par les auteurs

## 2.2. Les instruments participatifs :

Les instruments participatifs sont : Al Moudharaba, Al Moucharakah.

**Tableau n°5 : Les instruments participatifs**

Les instruments participatifs	
<b>Moudharaba</b>	Cette opération met en relation un investisseur (Rab al Mel) qui fournit le capital (financier ou autre) et un entrepreneur (Moudharib) qui fournit son expertise. "La responsabilité de la gestion de l'activité incombe entièrement à l'entrepreneur. Les bénéfices accumulés sont partagés entre les deux parties prenantes selon une répartition convenue à l'avance après que l'investisseur ait recouvré son capital et que les frais de gestion de l'entrepreneur aient été acquittés. En cas de perte, c'est l'investisseur qui en assume l'intégralité, l'entrepreneur ne perd que sa rémunération <sup>5</sup> ". Dans cette structure, la banque joue simultanément le rôle

<sup>1</sup> Jouini E. et O. Pastré. (2008), op.cit page.37.

<sup>2</sup> Rachedi S., « État des Lieux et Perspective de la Finance Islamique en Algérie », mémoire de master, Université de Strasbourg ,2014.

<sup>3</sup> Centre du commerce international (2009), Le système bancaire islamique, Guide à l'intention des Petites et Moyennes Entreprises, page 8.

<sup>4</sup> Jouini E. et O. Pastré , op.cit. page 36.

<sup>5</sup> E. Jouini et O. Pastré , op.cit. page 36.

	d'investisseur et d'entrepreneur. Du côté du passif, en tant que Moudharib, elle gère des dépôts qui lui sont confiés par ses clients. Du côté de l'actif, elle met les fonds ainsi collectés à la disposition d'autres investisseurs. Dans d'autres circonstances, la banque pourrait être le bailleur de fonds (Rab al Mel) et c'est le client qui devient Moudharib. La Moudharaba est particulièrement adaptée <b>au financement des petites entreprises innovantes</b> (notamment dans le domaine de l'immatériel).
<b>Moucharakah</b>	Dans cette opération, deux partenaires investissent ensemble dans un projet et en partagent les bénéfices en fonction du capital investi. Dans l'éventualité d'une perte, celle-ci est supportée par les deux parties au prorata du capital investi. Une forme intéressante est l' <b>Al Moucharakah dégressive</b> : une opération où la part de l'un des associés dans l'association est progressivement rachetée par les autres associés.

Source : Elaboré par les auteurs

### 2.3. Les Sukûk (obligations islamiques) :

Les sukuk constituent le produit phare de l'industrie financière islamique. -Les sukuk sont donc des produits financiers adossés à des actifs tangibles ou leur usufruit, obligatoirement licite, à échéance fixe, et qui engendrent des flux financiers permettant la rémunération des porteurs de ces titres. La vente du sous-jacent ou son rachat permet à l'échéance de rembourser les investisseurs (Jouaber-Snoussi, 2012).-On distingue 2 types d'émission de Sukûk, **des sukuk souverains** qui sont émis par les États, mais il existe aussi des émissions **corporate**, à l'initiative de sociétés ou de banques. Selon l'AAOIFI, au moins 14 modalités de structuration des sukuk sont possibles. Dans la pratique, les plus usitées sont: Sukûk al îjarah , Sukûk al Mushâarakah, Sukûk al istisâ'...

Les sukuk sont devenus un produit attractif pour différentes sortes d'émetteurs à la recherche d'une vaste palette de sources de financement plus en moins sophistiquées. Ils offrent également la possibilité de mobiliser une épargne à la recherche d'opportunité d'investissement à long terme.

### 2.4. Le Takaful (assurance islamique) :

Le Takaful s'entend « d'un dispositif d'assurance coopérative qui tire son origine du mot arabe « kafalah » qui signifie garantie réciproque ou conjointe. Chaque participant verse des fonds qui sont mis en commun et utilisés pour soutenir le groupe en cas de besoin, notamment en cas de perte des récoltes ou d'accident. Les primes versées sont investies dans le respect de la Charia pour éviter l'intérêt »<sup>1</sup>.

## 3. L'expérience de l'Algérie dans le domaine des banques islamiques

L'expérience de la banque islamique en Algérie a commencé avec la libéralisation du secteur bancaire par la loi sur la monnaie et le crédit du 14 avril 1990. En permettant la constitution de banques et d'établissements financiers à capitaux privés qu'ils soient d'origine algérienne ou étrangère.

Depuis 1991, lors de l'agrément de la première banque privée, spécialisée dans ce financement, à savoir Al Baraka Bank, les autorités financières ont déjà autorisé des institutions à exercer une activité de finance islamique, mais ce marché demeure à l'état embryonnaire et représente seulement 1,5% du système financier national et près de 15% des banques privées<sup>2</sup>. Le nombre de banques et établissements agréés, depuis, sont trois banques : Al Baraka Bank Algérie (créée en **1991**, établissement bancaire à capitaux mixtes publics et privés : 44% BADR Banque et 56% groupe saoudien Dallah Al Baraka), Al Salam Algérie (créée en 2006, fruit d'une coopération algérienne et Émirats Arabes Unis) et Gulf Bank Algeria (créée en **2004**, filiale de Burgan Bank Group) ainsi qu'une compagnie d'assurance : Salama Assurances Algérie (créée en 2000 et filiales du Groupe international d'assurance et de réassurance **SALAMA - ISLAMIC ARAB INSURANCE COMPANY**). De ce fait, l'économie algérienne a plus que jamais besoin de financement si elle veut

<sup>1</sup> Centre du commerce international, Op. cit. p29.

<sup>2</sup> Le journal de la finance islamique *ribh* publié le 21 septembre 2015.

atteindre un certain niveau de croissance, d'emplois et d'équipement ou infrastructure. Aussi, La finance islamique semble être aujourd'hui un nouveau mode efficace pour l'Algérie afin d'attirer de nouveaux investisseurs.

#### **4. Méthodologie de recherche :**

La concurrence dans le domaine bancaire s'est accrue durant ces dernières années notamment après l'introduction des banques étrangères et la filiale Algérienne du groupe bancaire français BNP Paribas s'apprête à lancer des produits financiers islamiques<sup>1</sup>. D'autre part, il existe dans notre société musulmane une perception négative de l'usure.

La revue de la littérature foisonnante sur la question de la finance islamique nous a permis de formuler trois hypothèses de recherche :

**H1: L'aspect religieux explique l'existence d'une demande pour ce mode de financement.**

**H2 : Le modèle de la banque islamique peut se développer dans le marché bancaire algérien en s'appuyant sur une demande potentielle à satisfaire.**

**H3 : Les facteurs qui favorisent l'intégration des produits financiers islamiques dans le fonctionnement des banques publiques enquêtés sont: le facteur réglementaire et fiscal le facteur organisationnel et compétences, et enfin le facteur technique.**

Afin de pouvoir vérifier nos hypothèses, nous avons effectué une enquête auprès des banques publiques CPA, BDL, BADR. Nous avons choisi d'utiliser un guide d'entretien adressé aux directeurs régionaux des banques enquêtées et un questionnaire pour le recueil des informations qui nous a permis de faire notre rapport des résultats à travers une analyse qualitative et quantitative des données, et de répondre à la fin à nos questionnements.

Nous avons élaboré un questionnaire et nous l'avons soumis à un échantillon de clients des banques publiques enquêtées de la wilaya d'Oran pour pouvoir analyser la perception des produits financier islamiques par les clients des banques, analyser le comportement de la clientèle des banques publiques en matière de produits bancaires islamiques et évaluer la prédisposition à la souscription de formules de prêts et d'épargne respectant l'éthique islamique.

Dans le but d'atteindre l'objectif de notre étude, nous avons opté pour un échantillon de **113** clients de banque publique sélectionnés au hasard (aléatoire) dont 42 de l'agence bancaire Ahmed Zabana « OZANAM » de la banque BDL, 39 de l'agence bancaire 949 Miramar de la banque BADR et 32 de l'agence bancaire 416 du CPA Khemisti.

Afin de pouvoir répondre à notre question de recherche et vérifier nos hypothèses, nous avons utilisé le logiciel SPSS version 20 pour le traitement des données.

Nous nous sommes également entretenus avec les directeurs régionaux des trois banques publiques à savoir : la Banque de Développement Local « BDL », Crédit Populaire d'Algérie « CPA » et la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural « BADR » de la wilaya d'Oran, afin de découvrir les facteurs qui peuvent favoriser l'intégration des produits financiers islamiques dans le fonctionnement des banques publiques enquêtées.

#### **5. Présentation des résultats de l'enquête :**

Le test «Alpha» de Cronbach a pour objectif de mesurer la cohérence interne de l'échelle ; Il repose sur les corrélations moyennes entre les variables (ou items) contenues dans l'échelle.

De ce fait, nous avons soumis cinq items au test de fiabilité «Alpha» de Cronbach, et avec une valeur de 0,687, la validité de l'échelle de mesure est acceptable.

##### **5.1. Identification des clients interrogés :**

Le tableau suivant résume les caractéristiques des clients interrogés :

---

<sup>1</sup>Le journal de la finance islamique ribh publié le 3 novembre 2014.

**Tableau n° 6 : Identification des répondants**

Identification		Pourcentage
Sexe	Homme	46,9%
	Femme	53,1%
Age	Moins de 25 ans	12,4%
	26 à 35 ans	33,6%
	36 à 45 ans	23,9%
	Plus de 46 ans	30,1%
Situation familiale	Marié	63,7%
	Célibataire	36,3%
Niveau d'instruction	Primaire	3,5%
	Moyen	3,5%
	Secondaire (lycée)	8,8%
	Formation professionnelle	8,8%
	Etudes universitaires	71,7%
	Autre	3,5%
Situation professionnelle actuelle	Employé	12,4%
	Fonctionnaire	50,4%
	Profession libérale	3,5%
	Commerçant	1,8%
	Chef d'entreprise	12,4%
	Retraité	3,5%
	Etudiant	10,6%
	Autre	5,3%
Client de la banque	BDL	37,2%
	CPA	28,3%
	BADR	34,5%

Source : Réalisé par les auteurs

Rappelons que notre échantillon de répondants comprend 113 clients de banques titulaire de compte dont : 37,2% sont clients de la banque BDL, 34,5% sont client de la banque BADR, et enfin 28,3% sont clients de la banque CPA.

A partir des résultats de notre enquête, nous avons constaté que les clients interrogés sont constitués de 46,90% d'hommes et de 53,10% de femmes. En ce qui concerne la structure d'âge des clients interrogés, le plus grand pourcentage est enregistré dans la tranche de 25 à 35 ans avec 33,6% suivi de la tranche d'âge des plus de 45 ans avec 30,1%, la tranche 35 à 45 ans représente 23,9%, puis 12,4% pour les moins de 25 ans. La majorité des clients interrogés ont un niveau universitaire avec un taux de 71,7%.

L'échantillon présente une domination des fonctionnaires qui constituent 50,4% de la population interrogés et 49,6% se compose des chefs d'entreprise, des employés, des étudiants, des retraités, de professions libérales et enfin des commerçants.

## 5.2. Les produits financiers conventionnels :

L'étude a révélé que la grande partie des clients interrogés sont titulaires de compte de dépôt avec un taux de 65,49 % puis de compte de dépôt et d'épargne (15,92%). 8,85% ont des comptes commerciaux, 6,20% ont des compte d'épargnes et seulement 3,54% des clients interrogés ont des comptes de dépôt et des comptes commerciaux.

La plupart des clients interrogés n'ont jamais eu recours au financement bancaire avec un pourcentage de 76,1%, pour plusieurs raisons. Parmi lesquelles :

- ceux qui n'avaient jamais besoin d'un financement avec un taux de 46,5%.
- 44,2% des clients interrogés déclarent n'avoir jamais demandé un financement, malgré le besoin, pour une raison religieuse.
- 4,7% des répondants seulement ont eu recours à l'emprunt chez la famille ou les amis pour éviter la banque.
- et enfin, 4,7% refusent de recourir à la banque pour d'autres raisons telles que le risque de non remboursement du crédit.

D'une autre manière, on peut dire que pour les deux dernières catégories qui représentent 9,4% des clients interrogés se méfient de la banque conventionnelle à cause de son mode de fonctionnement qui se base sur le transfert du risque, contrairement à la banque islamique qui fonctionne sur la base du principe de partage du risque.

- **Le degré de satisfaction des clients interrogés vis-à-vis des prestations de leurs banques**

À propos du degré de satisfaction des clients interrogés vis-à-vis des prestations de leurs banques, l'étude a révélé que le plus grand pourcentage est réparti entre 41,6% des clients qui sont moyennement satisfaits et 28,3% sont insatisfaits.

- **La diversité des critères de sélection des produits financiers islamiques.**

Les résultats de notre recherche montrent que la religion n'est pas l'unique critère de choix des clients. En effet, les critères financiers et le degré de leurs besoins en financement ou encore les caractéristiques de la banque comme la qualité de service, influencent également le processus de décision des clients.

De ce fait, l'enquête montre que 54% des clients interrogés déclarent que la religion détermine la façon dont ils sélectionnent les produits financiers, ceci explique l'attachement de notre population aux valeurs de notre religion. 26,5% se basent sur les critères financiers (Le taux de rendement ou le taux d'intérêt) et seulement 19,5% sélectionnent leurs produits financiers selon le degré de leurs besoins en financement. Les résultats confirment que la motivation religieuse est un facteur primordial lors du choix des produits financiers

### **5.3. Les produits financiers islamiques :**

Les résultats aboutis au sujet du degré de connaissances sur les produits financiers islamiques auprès des clients interrogés révèlent que 39,8% ont affirmé connaître ce type de produit financier et 60,2% ignorent complètement les produits financiers islamiques. Il est à signaler que la connaissance des clients interrogés se limite à savoir qu'il existe quelques banques qui portent le nom islamique, mais en réalité la majorité n'ont aucune idée sur la nature des produits financiers islamiques ou sur les principes de fonctionnement des banques islamique. Donc, on constate un niveau de connaissance et de compréhension faible de la clientèle cible sur les produits et services financiers islamiques.

Le fonctionnement de la banque islamique est encore assez méconnu du grand public d'autant qu'il repose sur des références religieuses issues du Saint Coran, et ce pour deux causes majeures : l'image perçue de ce secteur par les individus et au peu de campagnes d'information et de communication développées par les institutions bancaires islamiques pour promouvoir leurs produits auprès du grand public. Dans ce contexte, la communication semble être une variable du mix-marketing déterminante que les banques doivent considérer avec beaucoup d'attention.

Concernant les voies ayant permis aux clients interrogés de connaître les produits financiers islamiques, 47,8% déclarent par bouche à oreille (amis, collègues), 28,3% par médias (radio, télévision), 19,6% par internet, et 4,3% ont connu ces produits pendant leurs études.

À propos de la question de savoir si le client est intéressé par les produits financiers islamiques et si oui, lesquels, nous avons classé les réponses selon le type de produit.

- **Le produit financier islamique Al Mourabaha (Achat-revente avec échelonnement)**

Le produit financier islamique Al Mourabaha répond aux besoins sociaux d'une grande population (les fonctionnaires qui représentent 50,4% de l'échantillon), notamment ceux qui ont un problème de logement, et qui souhaitent améliorer le niveau ou la qualité de leur vie. De ce fait la majorité des répondants avec un pourcentage de 59,3% ont affirmé être intéressés par ce produit.

- **Le produit financier islamique Al Ijara Mountahya bi Tamlik (Leasing conforme à la Charia)**

Ce produit est caractérisé par une flexibilité qui le rend particulièrement utile dans le cas de financement des projets. De ce fait il a été sélectionné par les chefs d'entreprise et par ceux qui ont exprimé leur souhait de devenir entrepreneur (20,4% des clients interrogés).

- **Le produit financier islamique Al Moudaraba** (Financement par la banque d'une opération d'exploitation commerciale ou industrielle déterminée avec partage des pertes et profits)

Le produit financier islamique Al Moudaraba a été sélectionné par les chefs d'entreprise et par ceux qui souhaitent devenir entrepreneur (12,4% des répondants)

- **Le produit financier islamique Al Moucharaka (Participation au Capital puis rétrocession)**

En ce qui concerne le produit financier islamique Al Moucharaka, les résultats de l'enquête ont révélé que 15% des répondants ont été intéressés par ce produit qui est très sollicité par ceux qui veulent devenir entrepreneurs qui disposent des compétences et n'ont pas les moyens financiers pour concrétiser leurs ambitions.

Par rapport à la question de l'apport des produits financiers islamiques pour les clients interrogés, les résultats de notre étude ont révélé que :

- 15,9% des clients interrogés souhaitent épargner pour investissement
- 31,0% des répondants veulent régler le problème de logement, ce choix a été sélectionné par les clients de la tranche d'âge de 25 à 35 ans et la tranche de 35 à 45 ans, notamment ceux qui sont mariés.
- La possibilité relative à l'extension de l'activité était choisie par les chefs d'entreprise, donc les résultats de l'enquête ont révélé que seulement 12,4% ont répondu par l'affirmative cela est expliqué par le faible taux des chefs d'entreprise dans notre échantillon.
- Certaine proportion des jeunes compétent et ambitieux qui veulent devenir entrepreneur refusent de contracter des crédits auprès des banques conventionnelles et ce pour des raisons religieuses. De ce fait les résultats de l'enquête montrent que (18,6%) des répondant souhaitent devenir entrepreneurs.
- Concernant la possibilité d'améliorer la qualité de vie à l'aide des produits financiers islamiques .on note que 37,2% des clients interrogés ont répondu par l'affirmative.
- Pour 48,7% des répondant, les produits financiers islamiques leurs permettent d'avoir une conscience tranquille.

- **La prédisposition des clients devant la disponibilité de produits financiers islamiques**

Les clients ne se comportent pas de la même manière vis-à-vis les produits financiers islamiques. Les résultats de l'étude sur la possibilité de s'orienter vers une banque islamique ont révélé que 59,3% ont répondu par Oui, certainement.

En ce qui concerne, le choix d'un produit financier islamique en cas de besoin d'un financement, nous avons constaté que 50,4% sont tout à fait d'accord, 23% sont d'accord.

Par ailleurs, nous avons enregistré que 37,2% des clients interrogés ne sont pas du tout d'accord et 21,2% ne sont pas d'accord que leurs banques leurs fournissent toutes les solutions dont ils auront besoin en cas de besoin d'un financement.

La majorité des clients interrogés souhaitent que leur banque commence à commercialiser des produits financiers islamiques. Pour cela Nous avons constaté que 58,4% sont tout à fait d'accord et 26,5% sont d'accord,

Le plus grand pourcentage des clients interrogé sont prêt à payer plus cher un produit financier conforme à la Charia en cas de besoin d'un financement, avec un taux de 48,7% pour ceux qui sont tout à fait d'accord et 14,2% sont d'accord.

- **Les critères de choix d'une banque islamique par degrés d'importance**

Les résultats de l'enquête montrent que les principaux critères de choix sont :

- La conformité des produits par rapport à la Charia (85.8% des clients interrogés)
- L'éthique des conseillers et managers (1,8% des clients interrogés)
- Coût des financements (13,3% des clients interrogés)
- La qualité du service (8% des clients interrogés)

## 6. Compte-rendu des entretiens :

Cette étude a pour objet de déterminer les principaux facteurs qui peuvent favoriser l'intégration des produits financiers islamiques dans le fonctionnement des banques publiques enquêtées. De ce fait, nous avons réalisé des entretiens avec les directeurs régionaux des trois banques publiques : la Banque de Développement Local «BDL», Crédit Populaire d'Algérie «CPA» et Banque de l'Agriculture et du Développement Rural «BADR» de la wilaya d'Oran. L'entretien a duré entre 20 à 30 minutes pendant la période du 12 avril au 18 Mai 2016.

La clientèle est l'élément le plus important pour une entreprise, d'où la nécessité de bien connaître son comportement, de ce fait l'analyse de la perception des produits financiers islamiques par les clients de banques publique nous a permis de connaître le marché potentiel pour ce mode de financement. Donc l'existence d'une demande potentielle pour ces produits représente un des principaux facteurs qui va inciter les banques publiques à lancer les produits financiers sur le marché. Beaucoup d'acteurs (investisseurs et particuliers,) s'intéressent aujourd'hui aux produits financiers islamiques et ont de grandes attentes. Toutefois, les banques publiques doivent mettre en place les moyens humains et matériels nécessaires pour l'intégration des produits financiers islamiques dans leurs fonctionnements, ces produits qui sont bien évidemment, attractifs conjugués à des rendements réels appréciables. Pour cela, les instances dirigeantes ont enfin pris conscience aux avantages de la finance islamique et **des projets de conception de nouveaux produits « islamique » sont en cours d'élaboration pour répondre aux besoins des clients<sup>1</sup>.**

### 6.1. Les facteurs d'intégration des produits financiers islamiques

Les facteurs qui favorisent l'intégration de produits financiers islamiques dans le fonctionnement des banques publiques enquêtés :

#### Le facteur organisationnel :

- ✓ La mise en place d'un nouveau mode de management adapté et l'adoption d'une stratégie qui contribue à la promotion des produits financiers islamiques à travers les banques, avec une implication des pouvoirs publics dans cette stratégie, les autorités financières notamment la banque centrale.
- ✓ La nécessité de créer un Sharia Board à l'échelle nationale aux côtés des autres comités siégeant dans chaque banque, pour s'y référer, notamment en cas de litige.
- ✓ L'intégration du contrôle charaïque au sein des autres mécanismes de contrôle de conformité et d'audit.
- ✓ La nécessité d'éviter de transposer des expériences toutes prêtes d'autres pays sans tenir compte des spécificités et du contexte local.

#### Cadre réglementaire et fiscal:

- ✓ La nécessité de mettre en place un cadre réglementaire et fiscal complet et approprié régissant toute l'activité financière islamique, y compris les mécanismes d'accompagnement et d'organisation<sup>2</sup>.
- ✓ La nécessité de se conformer aux règles, normes et standards définis par les organes de contrôle et de régulation tels que l'AAOIFI<sup>3</sup> et l'IFSB<sup>4</sup>.

#### Le facteur humain et compétence

---

<sup>1</sup> Entretien avec le Directeur régional du Crédit Populaire d'Algérie.

<sup>2</sup> Entretien avec le Directeur régional de la Banque de Développement Local.

<sup>3</sup> L'organisme de comptabilité et d'audit des institutions financières islamiques

<sup>4</sup> Le Conseil des Services Financiers Islamiques

- ✓ La formation des ressources humaines de qualité et en nombre suffisant<sup>1</sup> dans les différents domaines de la finance islamique, tant sur le plan financier que religieux.

#### **Le facteur technique :**

- ✓ Les systèmes d'information jouent également un rôle stratégique dans le développement de nouveaux services adaptés aux besoins du marché. La Finance islamique repose sur des processus, une réglementation et une gestion des risques spécifiques, aura naturellement besoin de mettre en place un système d'information performant<sup>2</sup> pour supporter son activité.

Par ailleurs, d'autres mesures d'accompagnement doivent être lancées, visant essentiellement à instaurer les règles de **bonne gouvernance**, de **transparence fiscale**<sup>3</sup> dans les entreprises.

### **7. Stratégie marketing pour le lancement d'un nouveau produit**

Dans la perspective du lancement des produits financiers islamiques par les banques publiques, et au-delà de l'argument religieux, et d'après notre petite expérience durant nos recherches, il faut mettre en place une stratégie pour assurer le développement de ces nouveaux produits et réaliser les objectifs de croissance et de rentabilité de l'organisation.

- **Étude de marché :**

Il est nécessaire de réaliser des études de marché afin de quantifier le marché potentiel, puis :

- ✓ Proposer aux entreprises notamment les PME voire les TPME des moyens de financement novateurs et adaptés à leurs besoins qui ne sont pas spécialement offerts par les produits conventionnels ;
- ✓ Cibler les zones rurales et peuplées pour améliorer le taux de bancarisation mais aussi pour offrir des possibilités de financement au secteur agricole.
- ✓ Viser la population dont leurs principes et croyances les orienteraient vers les produits financiers islamique.

En plus des facteurs d'intégration, on doit réfléchir sur les conditions de réussite de la commercialisation de ces produits.

- **Conception du produit :**

Il faut concevoir des produits adaptés aux besoins du consommateur en tenant compte de la conformité à la Sharia, le prix et la qualité de service en choisissant le meilleur réseau de commercialisation

- **Politique de communication :**

Mettre en place une stratégie pour promouvoir ces produits à travers des campagnes de communication expliquant les spécificités, les finalités et l'étendue des produits financiers islamique auprès du grand public.

### **8. La finance islamique ; opportunité pour l'économie algérienne**

La finance islamique pourrait apporter, des solutions à certains problèmes mis en relief en Algérie tel que le chômage, dégradation du pouvoir d'achat, problèmes liés au développement et à l'infrastructure, etc. Selon Lachemi Siagh<sup>4</sup>, « la finance islamique est un meilleur recours pour collecter les "fonds gris", l'Algérie doit explorer les opportunités qu'offre la finance islamique, le sukuk, équivalent islamique du financement obligataire pour les entreprises, reste l'instrument le plus attractif pour collecter l'épargne et le meilleur moyen de financer les projets étatiques »<sup>5</sup>.

La finance islamique permet aussi d'attirer les capitaux et d'investisseurs étrangers en particulier des pays du Golfe qui disposent d'excédents très importants à la recherche des d'opportunité de

<sup>1</sup> Entretien avec le Directeur régional de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural

<sup>2</sup> Entretien avec le Directeur régional du Crédit Populaire d'Algérie

<sup>3</sup> Ibidem

<sup>4</sup> Expert financier international

<sup>5</sup> Maghreb Émergent, date de Publication: 07/10/2015

placement en dehors des pays touchés par le Printemps arabe et des places financières internationales à cause de la récente crise. Pour ces raisons, l'Algérie constitue l'un des marchés prometteurs pour ces pays.

L'intégration des produits financiers islamiques dans le fonctionnement des banques publiques permet l'élargissement de la panoplie des produits proposés par les banques Algériennes. Ce mode de financement alternatif, permettra, de contribuer à une meilleure bancarisation de l'économie nationale.

## **9. Vérification des hypothèses :**

Nous allons procéder à la vérification des hypothèses à la lumière des résultats de l'enquête et des entretiens réalisés.

54% des clients interrogés déclarent que la religion détermine la façon dont ils sélectionnent les produits financiers, ceci explique l'attachement de notre population aux valeurs de notre religion. Les résultats confirment que la motivation religieuse est un facteur primordial lors du choix des produits financiers. La conclusion qu'on peut tirer de ces résultats est la confirmation de la première hypothèse qui est :

### **H1 : L'aspect religieux explique l'existence d'une demande pour ce mode de financement.**

La majorité des clients interrogés avec un taux de 59,3% affirment être intéressés par le produit financier islamique 'Al Mourabaha'.

20,4% des clients interrogés estiment être intéressés par le produit financier islamique 'Al Ijara Mountahya bi Tamlik'.

Le produit financier islamique Al Moudaraba a été sélectionné par les chefs d'entreprise et par ceux qui souhaitent devenir entrepreneur avec un taux de 12,4% des répondants ;

En ce qui concerne le produit financier islamique Al Moucharaka, les résultats de l'enquête ont révélé que 15% des répondants ont été intéressés par ce produit qui est très sollicité par ceux qui veulent devenir entrepreneurs qui disposent des compétences et n'ont pas les moyens financiers pour concrétiser leurs ambitions.

Les résultats de l'étude sur la possibilité de s'orienter vers une banque islamique ont révélé que 59,3% ont répondu par Oui, certainement,

En ce qui concerne, le choix d'un produit financier islamique en cas de besoin d'un financement, nous avons constaté que 50,4% sont tout à fait d'accord, et 23% sont d'accord,

Par ailleurs, nous avons enregistré que 37,2% des clients interrogés ne sont pas du tout d'accord et 21,2% ne sont pas d'accord que leurs banques leur fournissent toutes les solutions dont ils auront besoin en cas de besoin d'un financement.

La majorité des clients interrogés souhaitent que leur banque commence à commercialiser des produits financiers islamiques. Pour cela Nous avons constaté que 58,4% sont tout à fait d'accord et 26,5% sont d'accord,

Le plus grand pourcentage des clients interrogés sont prêts à payer plus cher un produit financier conforme à la Charia en cas de besoin d'un financement, avec un taux de 48,7% pour ceux qui sont tout à fait d'accord et 14,2% qui sont d'accord.

La conclusion qu'on peut tirer de ces résultats est la confirmation de la deuxième hypothèse qui postule :

### **H2 : Le modèle de la banque islamique peut se développer dans le marché bancaire algérien en s'appuyant sur une demande potentielle à satisfaire.**

La clientèle est l'élément le plus important pour une entreprise, d'où la nécessité de bien connaître son comportement, de ce fait l'analyse de la perception des produits financiers islamiques par les clients de banques publiques nous a permis de connaître le marché potentiel pour ce mode de financement. Donc l'existence d'une demande potentielle pour ces produits représente l'un des principaux facteurs qui va inciter les banques publiques à lancer les produits financiers sur le marché.

En plus de ces résultats de notre questionnaire, les résultats obtenus des entretiens avec les directeurs régionaux des trois banques révèlent que les facteurs qui favorisent l'intégration des produits financiers islamiques dans le fonctionnement des banques publiques enquêtés sont: Le facteur organisationnel, le facteur réglementaire et fiscal, le facteur humain et compétence, et enfin le facteur technique.

Après ces résultats nous avons pu vérifier notre troisième hypothèse qui est :

**H3 : Les facteurs qui favorisent l'intégration des produits financiers islamiques dans le fonctionnement des banques publiques enquêtés sont: le facteur réglementaire et fiscal le facteur organisationnel et compétences, et enfin le facteur technique.**

### **Conclusion :**

Nous avons tenté tout au long de notre recherche de présenter les valeurs de la finance islamique et ses apports potentiels à l'activité économique. Notre question de départ est : *Quelles sont les facteurs qui favorisent l'intégration des produits financiers islamiques dans le fonctionnement des banques publiques ?*

Dans le but de répondre à notre question et de vérifier nos hypothèses, nous avons mené une enquête auprès de trois banques publiques à savoir : la BDL, la BADR, et du CPA. Nous avons administré un questionnaire auprès d'un échantillon de 113 de clients de banque. Ensuite nous avons procédé au dépouillement du questionnaire, réalisé par le logiciel de statistique SPSS version 20, qui nous a permis de tirer les conclusions de l'étude suivantes :

44,2% des clients interrogés déclarent n'avoir jamais demandé un financement, malgré le besoin, pour une raison religieuse.

9,4% des clients interrogés se méfient de la banque conventionnelle à cause de son mode de fonctionnement qui se base sur le transfert du risque, contrairement à la banque islamique qui fonctionne sur la base du principe de partage du risque.

39,8% des clients interrogés déclarent connaître les produits financiers islamiques et 60,2% les ignorent complètement. Il est à signaler que la connaissance des clients interrogés se limite à savoir qu'il existe quelques banques qui portent le nom islamique, mais en réalité la majorité n'ont aucune idée sur la nature des produits financiers islamiques ou sur les principes de fonctionnement des banques islamique. Nous relevons **un niveau de connaissance et de compréhension faible de la clientèle cible sur les produits et services financiers islamiques.**

Malgré la présence des banques islamiques sur le marché bancaire Algériens, la culture propre à la finance islamique ne s'est pas propagée dans la société comme elle se doit et cela est dû essentiellement à plusieurs facteurs dont on peut citer : la stratégie marketing très limitée des banques exerçant dans le domaine de la finance islamique, notamment la communication avec la société civile et l'absence des textes régissant l'industrie de la finance islamique en Algérie

Les résultats de notre investigation sur le terrain ont permis de vérifier nos hypothèses de recherche. En effet : l'aspect religieux constitue un facteur primordial lors du choix des produits financiers pour les clients, ceci explique l'attachement de notre population aux valeurs de notre religion. Aussi, les aboutissements de notre enquête montrent que le modèle de la banque islamique peut se développer dans le marché bancaire algérien en s'appuyant sur une demande potentielle. Et enfin, la mise en place d'un cadre réglementaire et fiscal complet, la disponibilité de compétences dans le domaine de la finance islamique, un mode d'organisation et de management adapté et la mise en place d'un système d'information performant favorisent l'intégration des produits financiers islamiques dans le fonctionnement des banques publiques.

L'économie Algérienne a besoin de capitaux pour financer sa croissance ; les banques algériennes sont invitées à repenser leur stratégie pour ne pas rester en dehors de cette mouvance et pour assumer pleinement leur rôle de partenaire économique en qualité de fournisseur de capitaux nécessaires à la croissance économique revendiquée.

La présente étude comporte certainement des limites dont la plus importante est sans doute le fait que les résultats de l'enquête concernent une population limitée.

Parmi les perspectives qui s'ouvrent grâce à cette recherche, interroger les banques islamiques implantées en Algérie que ce soit les responsables ou les clients afin de faire ressortir l'intérêt à ce type de produits financiers et les contraintes à son expansion ainsi que son importance pour l'économie algérienne.

Enfin, il est également possible d'interroger des entreprises algériennes notamment des PME afin de connaître l'intérêt des entreprises à ce type de financement mais aussi, leur niveau de connaissance des produits financiers islamiques.

### **Références bibliographiques :**

- CAUSSE-BROQUET Geneviève, La finance islamique, aux éditions Revue Banque, Paris, 2009.
- Centre du commerce international (2009), Le système bancaire islamique, Guide à l'intention des Petites et Moyennes Entreprises.
- CHAIB Abdelhakim (2013), La finance islamique entre opportunisme et pragmatisme, Mémoire de magister, l'université de Mouloud Mammeri Tizi Ouzou.
- GUÉRANGER François, Finance Islamique : Une illustration de la finance éthique, édition Dunod, Paris, 2009.
- HASAN Maher et DRIDI Jemma, Mise à l'épreuve : les banques islamiques ont mieux résisté à la crise que la banque classiques, Revue Finance et développement, Volume 47, Numéro 4, décembre 2010.
- JOUABER-SNOUSSI Kaouther, La finance islamique, Edition La découverte, Paris, 2012.
- JOUIN Elyès et PASTRÉ Olivier, Enjeux et opportunités du développement de la finance islamique pour la place de paris, par Europlace, 08 décembre 2008.
- LARAMÉE Jean-Paul, La finance islamique à la française, aux éditions Secure finance, Paris, 2008.
- LÉVY Aldo, Finance Islamique, édifions Gualino-Lextenso, Paris, 2012.
- PRASAD Ananthakishnan, Des aspirations Mondiales , Revue Finances &développent, 2015.
- RACHEDI Sadia (2014), État des Lieux et Perspective de la Finance Islamique en Algérie, Mémoire de master, l'Université de Strasbourg.
- SIAGH Lachemi (2007), L'Islam et le monde des affaires, aux éditions Alpha, Algérie.
- SIAGH Lachemi (2012), les arcanes de la finance islamique, Edition Casbah, Algérie.
- Standard & Poor's (2014), Islamic Finance Outlook.

### Documents en ligne :

- Le journal de la finance islamique [ribh](#) publié le 21 septembre 2015
- Maghreb Émergent publié le 07/10/2015.