

---

**Impact de la Mise en Place d'une Fenêtre Islamique au sein d'une Banque Classique : cas du CPA****Impact of the Implementation of an Islamic Window within a Traditional Bank: the case of the CPA Bank****ZAID Hizia<sup>1</sup>, \*DERRARDJA Nazim<sup>2</sup>, TALHAOUI Fares<sup>3</sup>**<sup>1</sup>Ecole Nationale Supérieure de Statistique et d'Economie Appliquée (Algérie), [hizia.zaid@gmail.com](mailto:hizia.zaid@gmail.com)<sup>2</sup>Ecole Nationale Supérieure de Statistique et d'Economie Appliquée (Algérie), [derrardja.nazim@enssea.net](mailto:derrardja.nazim@enssea.net)<sup>3</sup> Ecole Supérieure de Commerce, [etd\\_talhaoui@esc-alger.dz](mailto:etd_talhaoui@esc-alger.dz)

Date de réception: 02/10/2022

Date de révision: 31/10/2022

Date d'acceptation: 31/12/2022

---

**Résumé:**

La crise financière globale qui a frappé la planète de la finance à pousser quelques économistes à proposer un environnement plus stable en adoptant une économie portant sur les valeurs éthiques et des comportements conformes aux principes religieux.

Cet article a pour objectif de mettre en avant l'impact de la mise en place d'une fenêtre islamique au sein d'une banque conventionnelle sur son PNB, dans ce cas nous avons établi un questionnaire sur un échantillon composé de clientèle actuelle et potentielle du Crédit Populaire d'Algérie. Les résultats du sondage montre qu'une grande partie de l'échantillon préfère les produits conformes à la charia 'a que les autres produits. De ce fait, ce résultat implique que la mise en place de cette fenêtre au sein du CPA aura un impact positif sur son PNB.

**Mots clés:** Crise Financière globale, Fenêtre Islamique, Banque Conventionnelle, CPA, PNB.

**Classification JEL :** G01, G20, G21.

**Abstract:**

The global financial crisis that has hit the world of finance has pushed some economists to propose a more stable environment by adopting an economy based on ethical values and behavior consistent with religious principles.

This article aims to put forward the impact of the implementation of an Islamic window within a conventional bank on its GNP, in this case we have established a questionnaire on a sample composed of current and potential customers of the Crédit Populaire d'Algérie. The results of the survey show that a large part of the sample prefers Shariah compliant products over other products. Therefore, this result implies that the implementation of this window within the CPA will have a positive impact on its GNP.

**Key words:** Global Financial Crisis, Islamic window, conventional bank, CPA, GNP.

**Classification JEL :** G01, G20, G21.

\*auteur Correspondant.

## **Introduction :**

Le système financier international actuel a été marqué par une succession de turbulences graves. En effet, la grave crise systémique qui a frappé la planète de la finance s'est déclenchée avec le Krach des prêts hypothécaires « *la crise de subprime* ». Celui-ci est dû en grande partie à la volatilité importante des taux d'intérêts qu'utilisaient les banques américaines, aux mécanismes de transmission des créances par titrisation qui a fini par faire naître un doute et une méfiance générale dans le système financier. Il s'en est suivi par une grave récession économique qui a son tour décrédibilisé la finance dite conventionnelle. Au milieu de ces turbulences, certains économistes, afin de se prémunir contre ces problèmes, proposent un environnement plus stable en adoptant une économie portant des valeurs éthiques (économie réelle) et des comportements conformes aux principes religieux. C'est dans ce contexte que l'alliance de la religion et de l'économie s'est développée avec un principe des mécanismes orientés d'abord vers l'éthique. Longtemps tabou, la finance islamique, technique peu connue, n'a pu s'installer sans avoir eu droit aux différents débats par des spécialistes dans le monde entier. Cette dernière est basée principalement sur un système de partage de risque, donc de pertes et de profits connus sous le jargon bancaire P&LS (profit & loss sharing). Dans le contexte global de la mondialisation, la Finance islamique est une pratique qui prend de plus en plus d'ampleur ces dernières années aussi bien dans les pays du Golfe que dans les pays occidentaux notamment après la crise de 2008. L'extrapolation de cette logique pourrait conduire à l'implantation et la mise en place de réformes par l'apport de nouveaux produits bancaires visant à remplacer les produits bancaires conventionnels par des financements alternatifs éthiques eux-mêmes susceptibles de générer une économie plus ouverte et plus développée. Tenant compte de ce fait et suite à la forte demande potentielle de la clientèle mondiale et arabe certainement dans les pays maghrébins, le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) a développé récemment ce volet pour offrir plus de choix dans le traitement des opérations pour satisfaire sa clientèle désireuse de partenariat basé sur les préceptes Islamiques par l'ouverture d'Islamic Windows et d'autre désireuse de rester sur la finance classique. Dans cette optique, certaines connaissances théoriques que nous allons trouver dans la première partie suivie d'une étude pratique que nous allons trouver dans la seconde parties'avèrent nécessaires pour tenter de répondre à l'une des questions fondamentales qui se posent :

✓ ***Quel est l'impact de la mise en place d'une fenêtre islamique dans une banque conventionnelle en termes de revenu ?***

Afin de répondre à notre question fondamentale, nous avons adopté une méthodologie de travail descriptive et analytique structurée en deux parties. La première consiste à mettre en lumière les concepts de base de la finance islamique, ainsi que quelques produits proposés par les banques pour cette activité à leurs clientèles, tandis que la deuxième partie se résume à notre cas pratique, où à travers cette partie nous allons essayer de voir l'impact de la mise en place des fenêtres islamiques sur le revenu au sein d'une banque conventionnelle algérienne (dans notre cas le CPA).

### I. La finance islamique et les fenêtres islamiques

La finance islamique tient ses fondements de deux types de sources : les sources principales et les sources complémentaires. En fait, les sources principales sont considérées comme étant le premier refuge que les agents économiques ayant opté pour l'approche islamique vers qui ils se dirigent, à savoir : LE CORAN, LA SUNNA, AL IJMA, AL QIYAS. (Ruimy, 2008)

Tandis que les sources complémentaires qui sont prises en compte par les quatre écoles juridiques reconnues par la tradition sunnite (*Malikites, Hanbalites, Chafrites et Hanafite*) à savoir : *Al ISTIHSAN* (l'appréciation de l'érudit), *Al ISTISLAH* (intérêt public), *À ISTISHAB* (la présomption de continuité). (Ruimy, 2008)

Étant tirée de ces sources, la finance islamique est caractérisée par quelques principes qui la différencient de la finance conventionnelle. En réalité, l'interdiction du prêt à intérêt (*riba*) ne constitue pas la seule particularité de la finance islamique. Celle-ci repose, en effet, sur d'autres principes aussi importants. Afin d'avoir une idée plus précise sur ce qui est permis et ce qui est prohibé en Islam, il est nécessaire de présenter les principes de la finance islamique qui sont (Causse-Broquet, 2012):

- ✓ *Interdiction du Prêt à Intérêt (riba) ;*
- ✓ *Interdiction du Risque Excessif (Al-Gharar) ;*
- ✓ *Adossement à des Actifs Réels ;*
- ✓ *Partage des Pertes et des Profits ;*
- ✓ *Interdiction de Vendre ce que Nous ne Possédons Pas ;*
- ✓ *Interdiction des Activités Illicites ;*
- ✓ *L'interdiction des Echanges Différés de Valeurs Etalon.*

Il s'agit bien entendu d'une liste non exhaustive de principes, dont certains émanent parfois d'autres.

#### 1. La banque islamique

Les banques islamiques sont des institutions dont l'activité principale est l'intermédiation financière. Celles-ci fonctionnent dans l'esprit de réaliser des profits selon la charia, tout en reconnaissant le caractère incertain du résultat des opérations financées. Mais aussi, elles gèrent également une dimension sociale et morale à travers leurs œuvres de bienfaisance. (Causse-Broquet, 2012)

#### 2. Banque islamique Vs banque conventionnelle

Il est important de garder à l'esprit que les banques islamiques, ainsi que les banques conventionnelles, se positionnent comme des intermédiaires entre les détenteurs et les emprunteurs de capitaux. En ce sens, nous pouvons en déduire que les services offerts par les deux banques sont identiques (Sghaier, 2021).

Par conséquent, l'activité principale des deux banques : islamique et conventionnelle est de "collecter" des fonds auprès de personnes disposant d'un excédent d'argent : des épargnants afin de les offrir aux personnes morales ou aux personnes physiques dans le besoin. Le capital initial des banques islamiques est fourni par les actionnaires ; Par conséquent, ce sont des sociétés par actions.

Ces actionnaires sont ensuite responsables de la gestion des banques islamiques. Il leur appartient de choisir les représentants qui composent le conseil d'administration (Sghaier, 2021).

Cependant, les principes qui régissent le fonctionnement du système financier islamique diffèrent de ceux du système conventionnel. En fait, les banques conventionnelles comptent sur l'optimisation du ratio « *risque / rendement* » des investissements et placements de leurs clients, tandis que les banques islamiques s'appuient sur la Charia pour intégrer leurs objectifs de rentabilité et d'efficacité.

### **3. Les fenêtres islamiques**

La fenêtre islamique peut être définie comme un service ou un département d'une banque à part entière qui offre des services financiers islamiques (produits conformes à la loi charia).

Les fenêtres islamiques (islamic Windows) ont été ouvertes dans les banques classiques des quatre coins du monde, notamment pour éponger et placer des liquidités sur le marché du secteur bancaire islamique (Bassirou & GUEYE, 2014).

En fait, plusieurs banques occidentales et arabes ont ouvert des fenêtres islamiques. Grands joueurs occidentaux comme : Goldman Sacks & Co., Dresdner Bank AG, KleinBenson, Robert Flemming et Co, ABN AMRO, Citibank, HSBC, ANZ, Barclays, Saoudite International Bank, Al Rajhi Banking and Investment Corp. ... jouent un rôle de plus en plus important dans la gestion des fonds ou dans la structuration des transactions islamiques.

### **4. Les produits de la finance islamique**

Comme toutes les institutions bancaires, les banques islamiques proposent une gamme de produits répondant aux besoins des particuliers et des entreprises. Ainsi, en plus de garantir la gestion et la sécurité des moyens de paiement, ils offrent différents produits de dépôt (les comptes courants, les comptes d'épargne, les comptes d'investissements) et de financement.

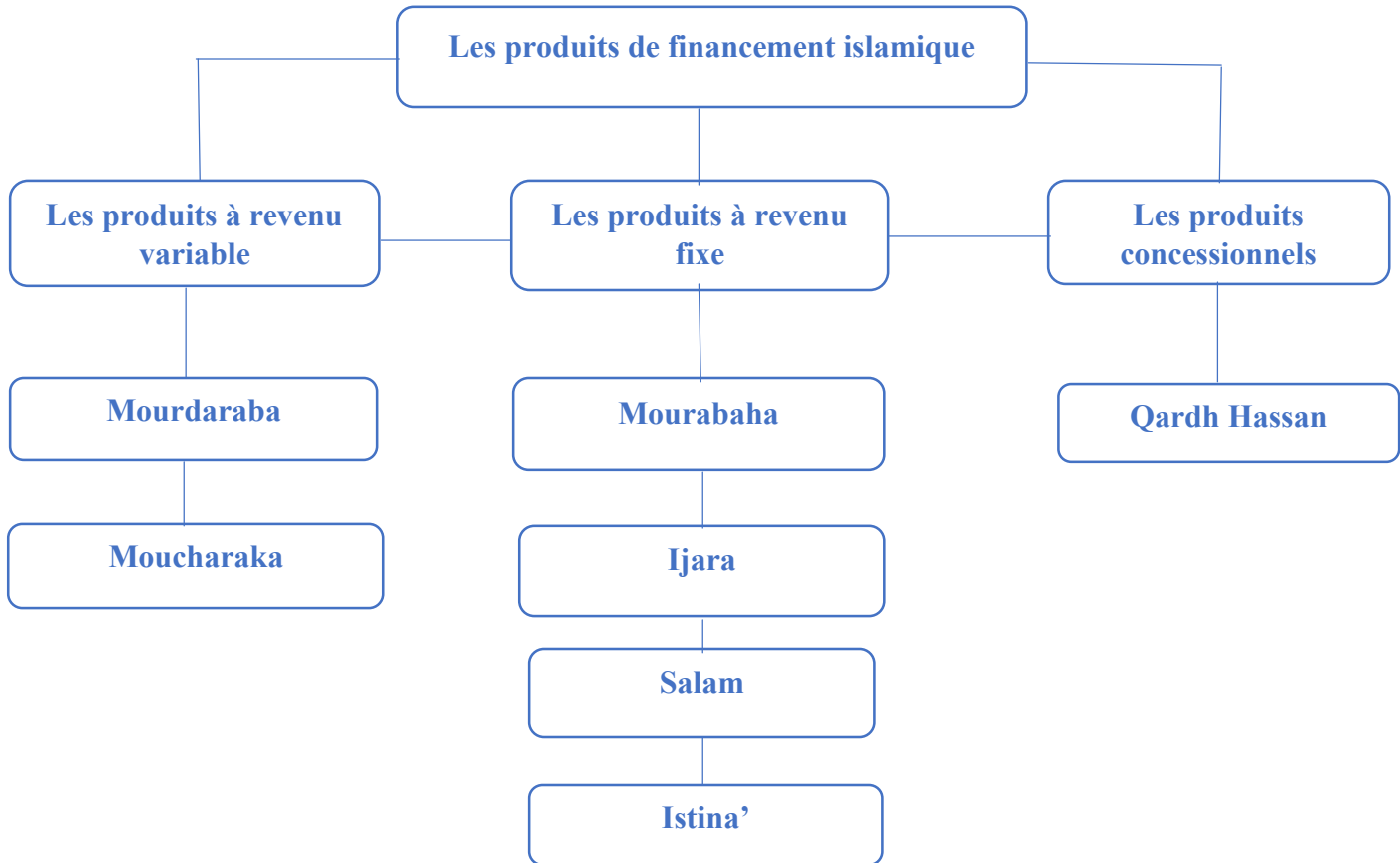
#### **4.1. Les produits de financement**

La notion de financement reflète à la fois un transfert de ressources et l'existence d'un délai. Il est participatif lorsque le pourvoyeur de fonds participe aux décisions relatives au projet financé. Crée des dettes lorsque le financier s'éloigne du financé et entretient une relation « créancier / débiteur » avec lui (Ruimy, 2008).

Le financement islamique signifie « *toute provision de ressources gouvernée par la charia* », ou encore qu'il « *recouvre l'ensemble des techniques financières et juridiques permettant le financement de biens ou de services conformément aux exigences de la charia, quel que soit le droit applicable à la documentation contractuelle liée à ce financement* » (Sghaier, 2021).

La philosophie de la banque islamique exige la conception de nouvelles techniques de financement pouvant constituer une alternative aux techniques basées sur les intérêts, en donnant la priorité au partage des risques et au succès des projets financés. C'est une tâche difficile qui demande des efforts considérables, à la suite desquels le financement des banques islamiques s'est constitué principalement en trois catégories de produits résumées dans le schéma suivant :

Figure n°(01) : les produits de financement islamique



Source : élaboré par les auteurs.

#### 4.2. Contrats de Financement

Ce type de contrat permet la création de crédit, facilite le financement des contrats de transaction, mais fournit également une plate-forme pour la création de capital et la mobilisation de ressources entre investisseurs et entrepreneurs. Ce qui est unique dans les contrats de financement, c'est l'absence de contrat de dette, c'est-à-dire que ce type de contrat est conclu pour financer des contrats de transaction dans un contexte commercial ou pour investir en capital moyennant des formes de partenariat (IQBAL & MIRAKHOR, 2011).

Bien entendu, il existe quatre instruments inclus dans le panier de financement, le plus présent sur le marché et constituant la majorité des banques islamiques dans le monde, il s'agit bien entendu du fameux contrat Murabaha. Il sert généralement à financer l'achat à crédit de matières premières, de machines ou de produits finis.

##### 4.2.1. Mourabaha

Il repose sur le concept suivant : la banque achète le produit (matière première ou autre), pour le compte du client, ayant besoin de financement, établissant une marge bénéficiaire mutuellement

acceptée, cette dernière étant ajoutée au prix du produit, qui sera payé après une période, le moment où le client vend les marchandises après le traitement. Pour que Mourabaha soit compatible avec la Charia, le contrat doit tout d'abord faire référence à une nouvelle acquisition et, deuxièmement, la banque, la partie qui finance, doit prendre possession du produit mis à la disposition de son client. Elle ne peut pas vendre une marchandise qui ne lui appartient pas, ce qui est l'un des principes de la charia mentionnés ci-dessus.

Il existe d'autres produits de financement que les banques islamiques proposent à leurs clientèles, et ce afin répondre le plus aux besoins de ces dernières. A savoir :

- ✓ *Bay' BithaminAjil (BBA);*
- ✓ *Tawarruq;*
- ✓ *Moudharaba;*
- ✓ *Moucharaka (Partnership);*
- ✓ *Ijara.*

En outre, l'analyse des principes de fonctionnement met en évidence les divergences au niveau des traitements des dossiers de financement dans les deux types de banques, ainsi le tableau suivant mets en exergue les principales divergences entre les deux approches :

**Tableau n°(01) : les principales divergences entre l'approche classique et l'approche islamique**

	<b>Approche classique</b>	<b>Approche islamique</b>
<b>Acceptation du dossier</b>	Tous les dossiers sont acceptés par la banque sauf les activités interdites par la loi (trafic de stupéfiant, trafic d'arme,...)	Seulement les activités licites sont acceptées par la banque, un comité charaïque juge les dossiers par rapport à leurs conformités avec la charia'.
<b>Les produits proposés</b>	La banque classique propose un crédit à moyen et à long terme pour l'ensemble du projet	La banque islamique propose une multitude de produits pour un seul projet, selon la nature du projet et selon le type de financement sollicité.
<b>Le coût</b>	Les taux d'intérêt sont généralement faibles par rapport à la marge bénéficiaire des banques islamiques	La marge bénéficiaire est trop élevée par rapport aux taux d'intérêt appliqué par les banques classiques, ceci peut être expliqué par la prise de risque importante des banques islamiques comparées à leurs homologues conventionnelles
<b>L'étude de dossier</b>	La méthode de l'étude de dossier est la même pour les deux approches, la même appréciation du risque du projet, les mêmes étapes de calcul des cash-flows,.....	
<b>Les garanties</b>	La banque conventionnelle et la banque islamique demandent les mêmes garanties afin de financer le projet, sauf pour les assurances où il existe une	

	alternative qui est l'assurance TAKAFUL.	
<b>Le déblocage des fonds</b>	Le déblocage peut être fractionné ou en totalité, la banque met à la disposition de son client les fonds sollicités.	La banque islamique s'obstine à mettre à la disposition de son client les fonds sollicités, mais le bien que veut le client se procurer, car si c'est le cas, la perception d'une marge bénéficiaire devient contraire aux principes charaïques.
<b>Le mode remboursement</b>	Le mode de remboursement est le même pour les deux approches, il peut être mensuel, trimestriel, semestriel ou annuel, et généralement par tranche constante.	
<b>Paiement des intérêts et de la marge bénéficiaire</b>	Le paiement des intérêts est selon le mode de remboursement.	Le paiement de la marge bénéficiaire s'effectue selon le mode de remboursement.

Source : élaboré par les auteurs.

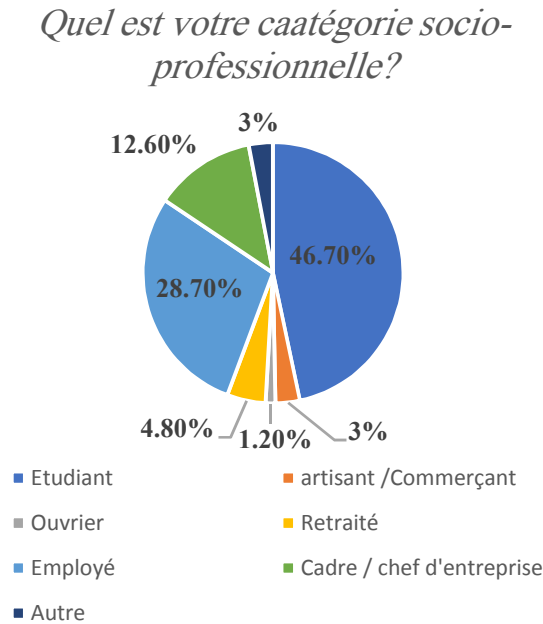
## II. Cas pratique : Impact de la mise en place d'une fenêtre islamique sur le revenu de la banque

L'objectif de notre travail de recherche est de mesurer l'impact de la mise en place des fenêtres islamiques sur le Produit Net Bancaire « PNB » du CPA. A cet effet, nous avons préparé un questionnaire qui comporte une multitude de questions qui sont en relation avec la problématique traitée. L'échantillon choisi pour cette enquête a été sélectionné par rapport à des critères bien déterminés, et cela afin d'avoir des résultats cohérents et significatifs.

Nous avons pris en considération dans notre échantillon les clients actuels de la banque, ainsi que la clientèle potentielle. Toutefois, une grande partie de notre échantillon était focalisé sur la catégorie universitaire (étudiant, doctorant), derrière ce choix, une logique qui stipule que ces étudiants et ces doctorants deviendront dans un futur proche des cadres, des investisseurs, des chefs d'entreprises, etc. D'où le choix de cette catégorie. Pour cela, la taille de l'échantillon est de 170 clients.

Dans un premier lieu, nous allons analyser les résultats du questionnaire, et en second lieu, nous allons voir cet impact sur le PNB.

**Figure n°(02) : Répartition de l'échantillon selon la catégorie socioprofessionnelle :**

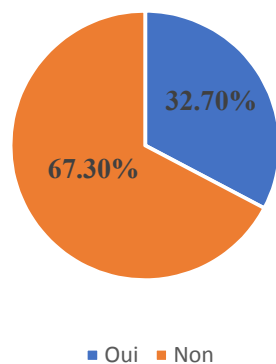


Une grande partie de notre échantillon sont des universitaires, plus de 46% sont des étudiants et des doctorants, cette catégorie sera dans un future proche les investisseurs, les cadres et les chefs d'entreprise de demain, pour cela connaître les attentes de cette catégorie représente un atout pour la banque.

Source : élaboré par les auteurs.

**Figure n°(03) : Répartition de l'échantillon selon la clientèle actuelle du CPA**

*Etes-vous un (e) client (e) de la Banque (Crédit Populaire D'Algérie)?*

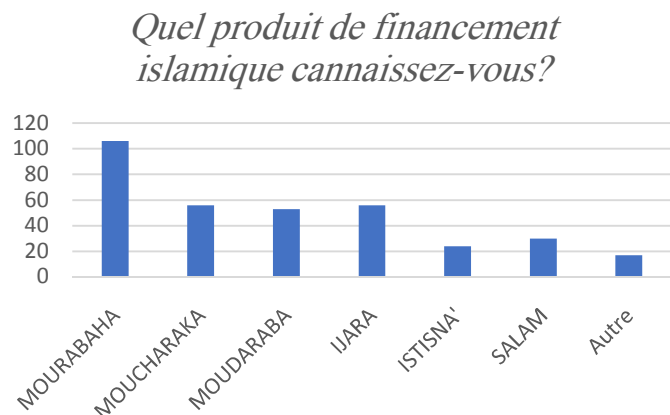


Nous remarquons que 32.7% sont des clients de la banque, tandis que 67,30% se présentent comme des clients potentiels.

Source : élaboré par les auteurs.



Figure n° (04) : les produits islamiques que connaît l'échantillon.

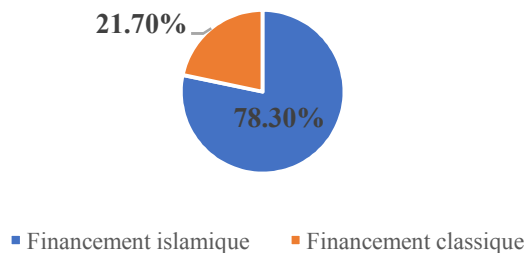


Le produit le plus populaire des banques islamiques en Algérie est la MOURABAHA, il est le produit-phare des produits proposés par les banques islamiques.

Source : élaboré par les auteurs.

Figure n° (05) : répartition de l'échantillon selon le choix de financement.

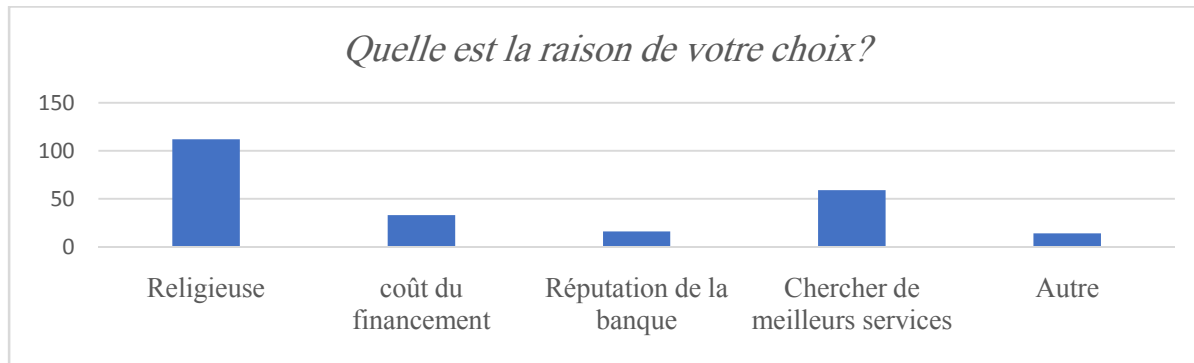
*Si vous avez le choix, vous choisissez quel type de financement?*



Le résultat du sondage montre que 78% de cet échantillon penche vers le financement islamique qu'un financement classique.

Source : élaboré par les auteurs.

Figure n° (06): les raisons du choix du financement.

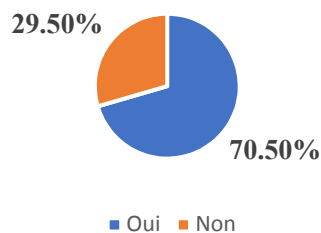


**Source : élaboré par les auteurs.**

La majorité nous ont répondu que ce choix était motivé par des raisons religieuses, l'aspect religieux a une grande importance pour le peuple algérien, plus de 98% des algériens sont de confession musulmane (Table: Muslim Population by Country, 2011), ils cherchent des moyens de financement et des services financiers conformes à la charia'. D'où les réponses obtenues qui montrent que l'aspect religieux est le plus pertinent.

**Figure n° (07) : Avis de l'échantillon sur le coût des produits islamiques.**

*Seriez-vous prêt(e) à payer plus cher un produit financier s'il est conforme à la charia q'un produit classique?*



Nous constatons que plus de 70% des clients de l'enquête sont prêts à payer plus cher pour un produit conforme à la charia, et 29% sont totalement contre l'idée.

**Source : élaboré par les auteurs.**

En Algérie, les banques publiques disposent d'une prédominance sur le la place financière (Banque d'Algérie, 2011), ceci est dû à la sécurité reflétée par ces dernières en comparaisant avec leurs homologues privées, l'enquête a été réalisée afin mesurer la réaction des clients (clients du CPA et clients potentiels) dans le cas de la mise en place d'une fenêtre islamique au sein du CPA, nous avons obtenu un nombre important de réponses. Et nous avons constaté qu'il y avait un attrait immédiat et que les participants manifestaient un grand intérêt pour ce nouveau concept. Cela démontre le véritable potentiel de réussite de cette nouvelle initiative. La finance islamique ne peut être bien accueillie que par les algériens, car elle adhère aux principes de la charia islamique qui interdit le taux d'usure (Riba). Également, Cette enquête nous a montré qu'une grande partie de la société algérienne se situe en dehors des circuits bancaires, ceci s'explique principalement par l'absence d'une offre parallèle aux produits classiques au sein des banques publiques algériennes (Doudou, 2018).

### 1. Impacte de la mise en place des fenêtrés islamique sur le revenu de la banque

La mesure de cet impact va être en Trois parties :

**Première partie :** impact sur le revenu concerne seulement les clients actuels de la banque ;

**Deuxième partie :** impact sur le revenu concerne les clients potentiels ;

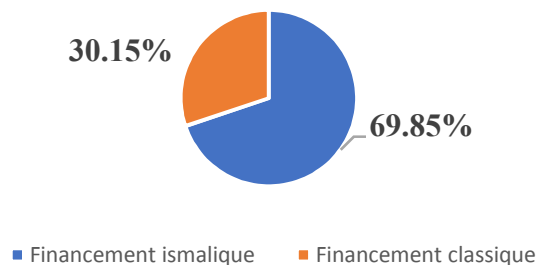
**Troisième partie :** impact de la mise en place des fenêtres islamiques sur le revenu global de la banque.

### 1.1 Impact des clients actuels de la banque sur le revenue de la banque

Dans cette partie nous allons voir quel impact aura le balancement d'une partie de nos clients actuels vers les produits islamiques.

Pour cela, nous avons utilisé l'outil Excel (application tableau croisé dynamique) pour tirer les résultats souhaités.

**Figure n°(08): Clients actuels du CPA qui veulent un financement islamique.**



Plus de 69% de nos clients actuels veulent basculer vers les produits islamiques, et le reste veulent rester sur les produits classiques.

**Source : élaboré par les auteurs.**

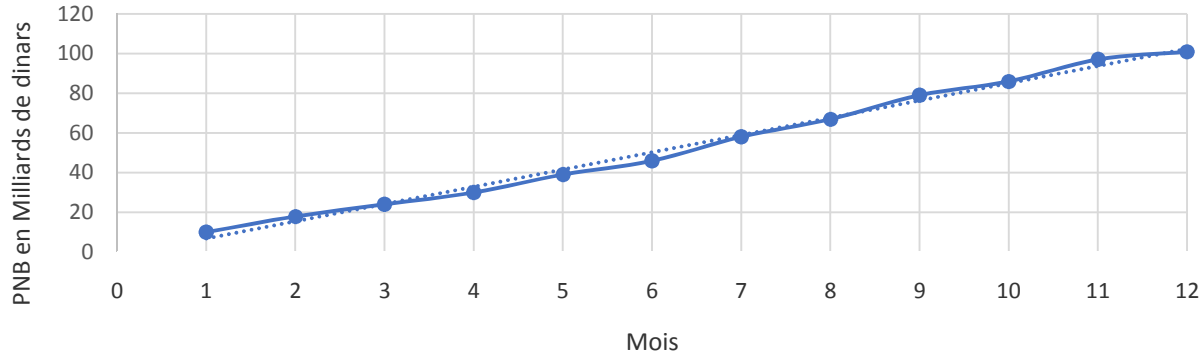
Nous allons prendre exemple sur le cas d'AGB qui a annoncé qu'en 2013 22% des crédits octroyés étaient conformes à l'éthique musulmane (AGB, 2013), où certain de ses clients ont basculé vers les produits islamiques, et comme dans les banques qui proposent des financements par deux approches, il faut principalement séparer entre les deux activités, donc le PNB de l'activité classique de l'AGB a connu un recul au profit du PNB de l'activité islamique.

Donc si nous prenions en compte cette catégorie de clients qui veulent basculer vers les produits islamiques, Le PNB de l'activité classique va être marqué par une chute.

Cependant, le PNB de l'activité islamique augmentera non pas de la même proportion que le PNB de l'activité classique, mais à une proportion plus importante, car d'après notre étude les produits islamiques coûtent plus cher que les produits classiques.

Nous savons que le CPA a réalisé en 2020 un PNB de plus de cent (+100) milliards de dinars (CPA, 2021) :

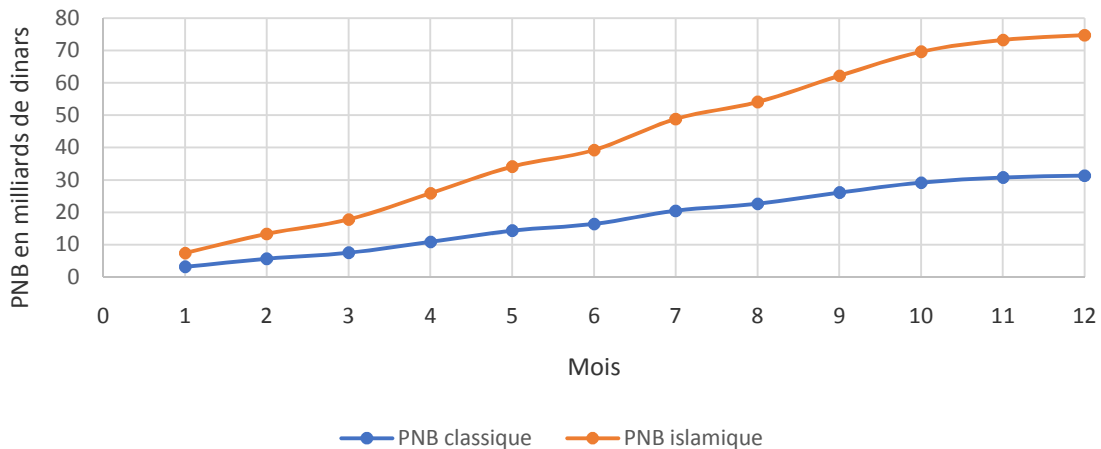
**Figure n°(09) : PNB 2020 sans la mise en place des fenêtres islamiques.**



**Source : élaboré par les auteurs.**

Donc si on suppose que la marge d’intermédiation (intérêt et commission) représente plus de 60% du PNB (CPA, 2021) et nous allons dans ce cas prendre comme seul critère cette marge, et si nous prenons les résultats du sondage en considération qui stipules que 69% de nos clients actuels préfèrent un financement islamique, donc nous avons pris le PNB de la banque et nous avons simulé à l’aide des résultats de l’enquête que serait le PNB de chaque approche dans le cas de l’installation d’une fenêtre islamique chez la banque, ainsi l’extrapolation de l’échantillon sera basé sur la part de marché qu’occupe le CPA sur la place financière ( qui se situe entre 14% et 18%) , nous obtenons les résultats suivants :

**Figure n°(10) : PNB activité classique et PNB activité islamique.**



**Source : élaboré par les auteurs.**

Nous remarquons que le PNB de l’activité classique perd de son élan face au PNB de l’activité islamique, cela s’explique par le fait qu’une grande partie de notre clientèle bascule vers les produits islamiques, mais comme nous l’avons précisé auparavant les produits islamiques sont plus chers que les produits classiques, donc cette perte dans le PNB de l’activité classique va non seulement être récupérée dans le PNB de l’activité islamique, mais nous allons augmenter le PNB total de la banque, car les entrées des produits islamiques sont plus importantes que les autres produits.

### 1.2 Impact de la clientèle potentielle sur le revenu de la banque

Dans cette partie, nous allons voir l’impact de la mise en place des fenêtres islamiques causé par les clients potentiels de la banque.

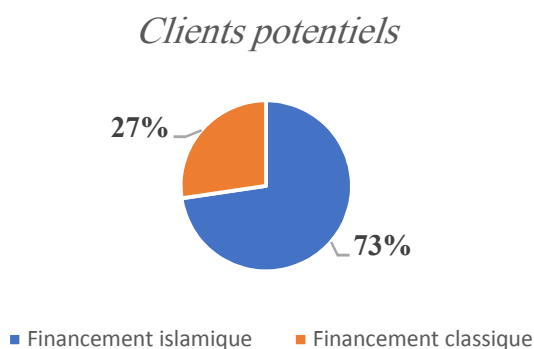
Le secteur bancaire algérien connaît une prédominance des banques publiques par rapport aux banques privées, où en 2020 les crédits distribués par le secteur bancaire s'établissent à 9 500 milliards de dinars, 86,8% de ces crédits ont été distribués par les banques publiques (OURAMDANE, 2021).

En partant de ces informations, nous constatons que la société algérienne a plus confiance dans les banques publiques qu'aux banques privées, pour cela, attirer les déposants qui sont hors circuit bancaire pour des raisons religieuses en mettant en place une fenêtre islamique, c'est le but principal de notre travail.

Notre échantillon contient plus de 67% de clients qui ne sont pas nos clients, mais que nous espérons de les attirer et de les fidéliser à travers la mise en place des fenêtres islamiques au sein de la banque.

Alors à l'aide d'Excel (application tableau croisé dynamique), nous allons voir quels sont les clients qui veulent des produits islamiques dans la banque.

**Figure n° (11) : le choix des clients potentiels en termes de méthode de financement**



Nous remarquons que 73% des clients potentiels préfèrent un financement islamique et des produits islamiques qu'un financement classique et produits classiques, et le reste préfèrent le contraire.

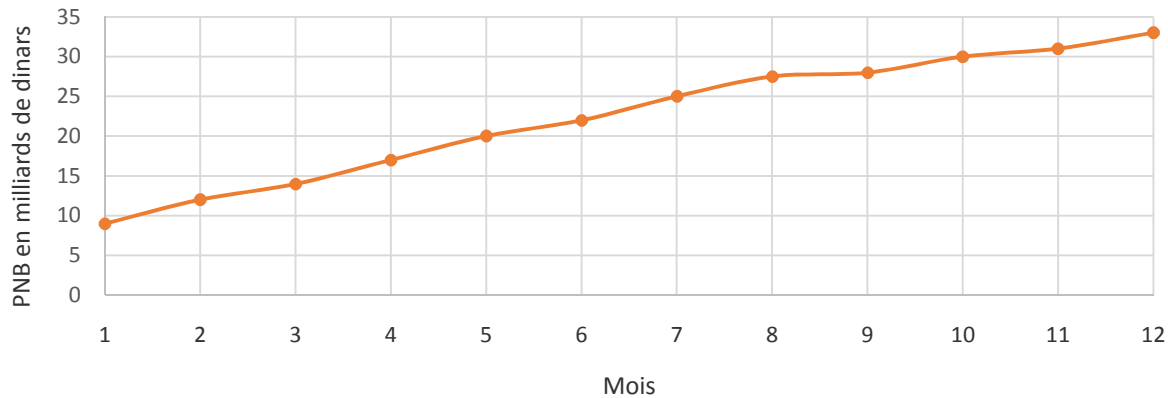
**Source : élaboré par les auteurs.**

La banque centrale a annoncé que 6 140,7 milliards de dinars circulent en dehors du circuit bancaire (soit 41 milliards d'euros) (Banque d'Algérie, 2021), une grande partie de cette masse est thésaurisée chez les citoyens et cela pour la plupart d'entre eux pour des raisons religieuses. Cependant, le citoyen algérien a toujours eu confiance dans les banques publiques et cela est prouvé par la prédominance de ces dernières sur le secteur bancaire.

Les autorités entendent drainer entre 1 500 et 2 000 milliards de dinars qui échappent au circuit bancaire grâce à ces nouveaux services.

Afin de réaliser cette étude, nous allons mettre l'hypothèse que 50% de ces clients (soit 36.5% de l'échantillon) viennent chez la banque, et demandent nos produits islamiques (Financement, placement, dépôts, etc.), donc ces clients vont faire augmenter notre PNB de 30%, alors le PNB de l'activité islamique en prenant le seul critère de la marge d'intermédiation deviendra :

**Figure n°(12) : PNB de l'activité islamique des clients potentiels.**



**Source : élaboré par les auteurs.**

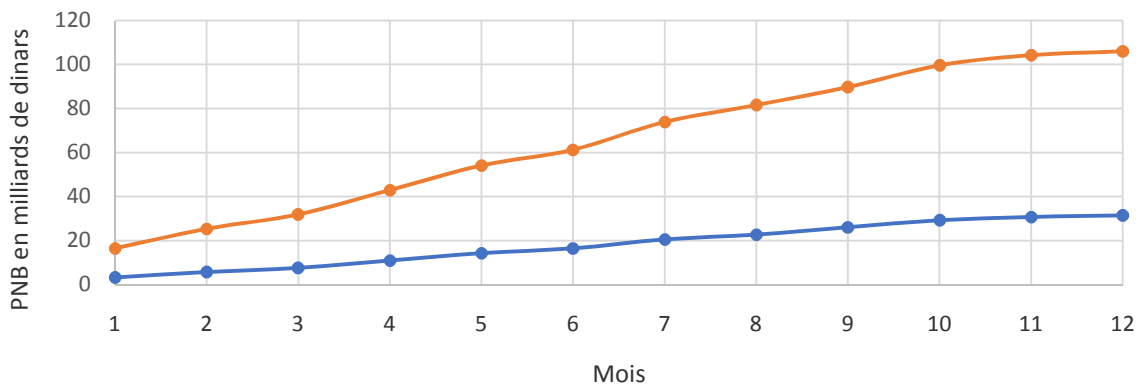
Nous remarquons que si nous réussissons à fidéliser 50 % de cette clientèle potentielle et de l'attirer dans nos guichets, même en prenant une hypothèse pessimiste qui stipule que cette clientèle va nous faire rapporter seulement 30% du PNB de l'activité islamique, cette catégorie de clients va nous rapporter plus de vingt (30) milliards de dinars algériens par an.

**1.3 Impact de la mise en place d'une fenêtre islamique sur le revenu de la banque**

Dans cette partie, nous allons rassembler les résultats des deux parties précédemment traitées, pour mettre le point sur l'impact global de la mise en place des fenêtres islamiques au sein du CPA.

Donc le PNB de l'activité islamique et de l'activité classique devient :

**Figure n°(13) : PNB de l'activité classique et PNB de l'activité islamique.**

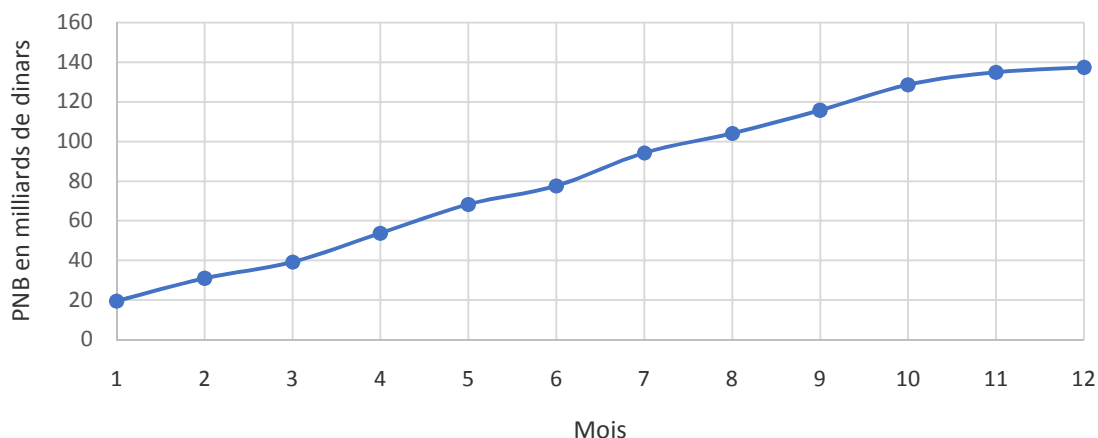


**Source : élaboré par les auteurs.**

Nous remarquons que les revenus de l'activité islamique sont nettement supérieurs à celle de l'activité classique, cela s'explique par le fait qu'une grande partie de notre clientèle actuelle veut basculer vers les produits islamiques d'une part, et d'autre part, les clients potentiels qui veulent profiter des produits islamiques proposés par la banque.

Pour cela, avec la mise en place des fenêtres islamiques au sein du CPA, va faire augmenter le PNB global de la banque de façon importante.

**Figure n°(14) : PNB global**



**Source : élaboré par les auteurs.**

Nous constatons que même si nous avons pris seulement en considération la marge d'intermédiation (plus 60% du PNB), le PNB global est égal à plus de cent trente (+130) milliards de dinars algériens en fin d'année.

La banque a une opportunité à saisir lors de la mise en place des fenêtres islamiques, elle augmentera sa part de marché d'une manière sûre et efficace, ainsi elle bénéficiera d'une marge d'avance sur ses proches concurrents.

La banque d'aujourd'hui doit répondre aux besoins de sa clientèle, elle perdra à coup sûr sa part de marché, et ressentira des difficultés pour sa bonne continuation.

En Algérie les banques publiques sont les plus fiables aux yeux du client algérien, et comme l'aspect religieux est le plus dominant dans sa culture, l'installation des guichets islamiques au sein des agences du CPA, est le moyen le plus sûr, le plus efficace et le plus rentable pour la banque.

### Conclusion

La finance islamique est une activité qui se généralise aujourd'hui dans la plupart des pays du monde. Elle préconise un financement éthique répondant à une double exigence, à la fois financière et conforme aux principes de la religion. La finance islamique se distingue de la finance classique par l'interdiction de certaines pratiques considérées comme préjudiciables telles que le Riba, le Gharar, la spéculation, l'investissement dans des activités illicites, etc. Au-delà des aspects techniques, la finance islamique se caractérise de la finance classique pour son adossement à l'économie réelle. C'est cette nécessité de s'appuyer sur des actifs tangibles qui aurait pu empêcher la crise des Subprime de se propager aux banques islamiques.

Aujourd'hui, la finance islamique est un phénomène clé dans la sphère économique et financière algérienne et plusieurs banques algériennes ont lancé des services financiers islamiques. Cette nouvelle orientation des banques publiques vers la commercialisation de produits conformes à la charia a pour objectif principal de drainer l'épargne inactive accumulée par certains pour des raisons religieuses. Ainsi, l'objectif de l'installation de ces fenêtres étant d'octroyer un financement « Halal », il est essentiel que la banque mobilise des ressources « Halal ». Parmi les ressources considérées comme halal. En outre, la banque doit former son personnel à maîtriser les concepts et les

techniques utilisés dans la finance islamique. Elle doit également garantir une étanchéité comptable et opérationnelle entre les activités islamiques et conventionnelles.

### Liste Bibliographie

- AGB. (2013). *Rapport annuel 2013 AGB*. Alger: Gulf Bank Algeria.
- Banque d'Algérie. (2011). *RAPPORT SUR LA STABILITE DU SYSTEME BANCAIRE ALGERIEN 2009 - 2011*. Alger: Banque d'Algérie.
- Banque d'Algérie. (2021, Février 28). Communiqué de Presse Evolution des Situations Monétaire et Prudentielle à fin 2020. Alger, Algérie: Banque d'algérie.
- Bassirou, T., & GUEYE, B. (2014). *Gestion des activités publiques et privées en milieu africain*. Paris: L'HARMATTAN.
- Causse-Broquet, G. (2012). *La finance islamique* (éd. 2). Paris, France: RB.
- Center, P. R. (2011, January 27). *Table: Muslim Population by Country*. Récupéré sur Pew Research Center: <https://www.pewresearch.org/religion/2011/01/27/table-muslim-population-by-country/>
- CPA. (2021). *Rapport annuel 2020*. Alger: Crédit Populaire d'Algérie.
- Doudou, T. (2018, 11 27). *Algérie: 4.500 milliards de dinars circulent hors des banques*. Récupéré sur SPUTNIK: <https://fr.sputniknews.africa/20181127/algerie-masse-monetaire-circuit-bancaire-1039067583.html>
- IQBAL, Z., & MIRAKHOR, A. (2011). *An Introduction to Islamic Finance -Theory and Practice Second Edition* (éd. 2). Asia: John Wiley & Sons.
- Karich, I. (2002). *Le système financier islamique : de la religion à la banque*. Bruxelles: Larcier.
- OURAMDANE, M. (2021, AVRIL 29). *BANQUE- FINANCE*. Récupéré sur ALGERIE ECO: <https://www.algerie-eco.com/2021/04/29/ministre-des-finances-les-banques-ont-accorde-9-500-milliards-da-de-credits-en-2020/>
- Ruimy, M. (2008). *LA FINANCE ISLAMIQUE*. Boucherville, CANADA: Arnaud Franel Éditions.
- Sghaier, A. (2021). *La finance islamique : Aspects critiques de la finance conventionnelle*. Paris: L'Harmattan.