

Ask	Ask Volume	Last Price	Net Change	Total Volume	Total Value	No of Trds	PE Ratio	Div Yield
1.000	0	1.270	0.000	0	0	0	10.58	4.72
0.060	170,000	0.440	0.430	0	0	0	NM	6.78
0.000	200,000	0.052	0.060	0	0	2,918	NM	0.00
0.000	0	0.000	0.095	0	0	0	NM	0.00
0.000	0	0.118	0.117	0	0	0	NM	0.00
0.000	0	0.000	0.324	0	0	0	NM	1.54
0.000	0	0.000	0.420	0	0	0	NM	3.57
0.000	0	0.000	0.035	0	0	0	NM	0.00
0.000	0	0.000	0.624	0	0	0	12.28	2.43

Symbol	Bid	Bid Volume	Ask	Ask Volume	Last Price	Net Change	Total Volume	Total Value	No of Trds	PE Ratio
ESTERAD	0.000	0	0.210	0.000	0.218	0.000	0	0	0	0
OPFS	0.000	Suspended	0.000	0.000	0.125	0.000	0	0	0	0
TAKAFUL	0.000	0	0.260	0	0.260	0.000	0	0	0	0
NOVESTS	0.000	0	0.000	52,189	0.280	0.000	0	0	0	0
BTC	0.312	0	0.360	0	0.320	0.000	0	0	0	112
BANADER	0.071	60,000	0.360	0	0.348	0.000	0	0	0	7
INHOTEL	0.440	60,000	0.000	2,200	0.079	0.000	0	0	0	7
CINEMA	0.000	5,714	0.000	0	0.445	0.000	0	0	0	7
SDTL\$	0.000	0	0.000	0	0.730	0.000	0	0	0	0

ONSORED BY

NASS 0.141 ← 0.000

Bahrain Islamic Bank **0.141**

بنك البحرين الإسلامي **0.143**

برعاية **12,500**

NBB 0.630 ← 0.000

0.600 0.635 0

SPONSORED BY **Batelco** **بناتكو**

SALAM 0.074





L'économie mondiale halal est en plein essor, sur de multiples secteurs tels que l'alimentation, la mode, les médias, le tourisme, les cosmétiques, la médecine ou encore les services financiers. Elle devrait atteindre 6 500 milliards de dollars à l'horizon des années 2020.

FINANCE ISLAMIQUE

- 38 Opération séduction pour la finance islamique
- 42 Un marché prometteur en France
- 44 Un bel avenir en Algérie
- 46 Quelle formation choisir?
- 48 Le glossaire en quelques mots

OPÉRATION SÉDUCTION POUR LA FINANCE ISLAMIQUE

Le concept d'économie islamique est né vers la fin des années 40 pour promouvoir un ordre économique conforme aux textes et traditions de l'Islam, ouvrant une autre voie qui ne soit ni capitaliste ni socialiste. D'abord théorique, cette vision d'une nouvelle économie trouve une application pratique dans les années 1970 avec le développement d'un système bancaire jetant les bases d'une « finance islamique ».

DOSSIER COORDONNÉ PAR EZZEDINE GHLAMALLAH

En 1975, l'OCI (Organisation de la Conférence Islamique) cré la Banque Islamique du Développement (BID), ouvrant la voie à de multiples initiatives publiques et privées dans les pays musulmans, notamment à Dubai, au Koweït, en Malaisie, au Soudan, en Iran, au Pakistan. Douze ans plus tard, l'AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions) est créée à Alger, puis déplacée à Bahrein. Cette institution a joué un rôle important dans l'expansion de la finance islamique en mettant en place des normes communes.

Aujourd'hui, la finance islamique représente moins de 2% du secteur financier mondial, avec plus de 2000 milliards d'euros d'actifs. Mais sa réserve de croissance est considérable: seuls 40 millions des 1,6 milliards de musulmans en sont aujourd'hui clients. Le Fonds monétaire international (FMI) y a consacré un rapport,

qui estime que les actifs des institutions financières islamiques ont été multipliés par 9 entre 2003 et 2013.

LA CONFORMITÉ À L'ISLAM

«La mission principale de l'économie et de la finance islamiques ne peut pas être différente de celle de l'Islam lui-même», souligne le Dr. Umer Chapra conseiller principal à l'Institut de Recherche et de Formation Islamique (IRTI) de la Banque Islamique de Développement (BID) à Djeddah. Ainsi tous les secteurs de la société, politique et économique, sont tenus d'assurer la justice et le bien-être réel de toutes les femmes et tous les hommes vivant sur terre. Compartiment de la finance éthique, la finance islamique recouvre l'ensemble des transactions et produits financiers conformes à la loi musulmane. Elle repose sur cinq piliers propres: l'interdiction de l'intérêt, la prohibition de la réalisation d'investissements aléatoires et incertains, la spéculation

hasardeuse, l'obligation de partager les pertes et profits et l'obligation d'investir exclusivement dans l'économie réelle et tangible. A ces règles, s'ajoute l'exclusion de certains secteurs d'investissement jugés nocifs à la vie humaine: comme celui du tabac, de l'alcool, de la pornographie, de l'armement et des jeux d'argent.

Au printemps dernier, le Fonds monétaire international (FMI) publiait son rapport intitulé «Finance Islamique: Opportunités, défis et options stratégiques». Il indique que bien que des normes spécifiques aient été élaborées par des organismes de normalisation spécialisés, les cadres réglementaires et de surveillance dans de nombreuses juridictions ne répondaient pas encore aux risques de cette industrie financière. Dans ce contexte, le FMI a suggéré aux institutions financières islamiques d'harmoniser leurs pratiques au vu des divergences existantes entre les



écoles juridiques musulmanes dans l'interprétation des sources du droit musulman. Cette question donne lieu à débat. Ces divergences d'interprétation dans les textes sont minoritaires car dans l'ensemble les solutions adoptées par l'industrie sont consensuelles. Une uniformisation totale pourrait freiner l'innovation dans l'industrie ce qui contribuerait à rendre le secteur moins dynamique.

Le rapport du FMI reconnaît cependant que la finance islamique peut promouvoir la stabilité sur le plan macro-économique et cela en raison du fait qu'elle interdit la spéculation et remplace le système du crédit à intérêts (ribâ) par une logique d'échange (ijara, istisna, salam) ou de partage des risques (musharaka, mudaraba) et qu'elle est en mesure de les combiner afin d'assurer le financement de l'économie (sukuk, takaful). Voir tous ces vocables dans le glossaire page 48.

UN FORT DÉVELOPPEMENT EN AFRIQUE

Lorsque l'on constate le dynamisme de cette finance, notamment en Afrique, on comprend mieux pour quelles raisons le FMI s'y intéresse... La finance islamique apporte des sources de financement alternatives

qui pourrait remettre en cause l'hégémonie du Fond Monétaire International. En effet, les pays africains sont lourdement endettés et les solutions offertes par la finance islamique peuvent contribuer à leur développement et enrayer la spirale infernale de la dette et des intérêts.

C'est pour cela que, d'après l'agence Reuters, la Côte d'Ivoire et le Nigeria ont lancé des négociations avec la Société Islamique de Développement du secteur privé (SID) qui est une filiale de la Banque Islamique de Développement dans le but de favoriser l'émission de sukuk. La Tunisie a elle aussi annoncé son intention d'émission d'un sukuk de 264 millions de dollars (245 millions d'euros) au troisième trimestre 2015. Quant à l'Égypte elle souhaite en faire autant dans un futur assez proche. La SID a également annoncé que le Niger souhaite lui aussi émettre des sukuk pour une valeur de 150 milliards de francs CFA (près de 230 millions d'euros). Le Sénégal a mobilisé, en 2014, 100 milliards de CFA et a

été primé meilleur projet africain 2015 pour la finance islamique. Le pays souhaite renouveler l'expérience pour financer le Plan Sénégal Émergent qui prévoit des projets stratégiques comme la ligne de train express régional entre Dakar et le nouvel aéroport de Diass.

D'après M. Thursby, Directeur général du groupe de la National Bank of Abu Dhabi, première banque mondiale en matière de gestion des émissions de sukuk, le marché international de sukuk

va devenir une source de plus en plus courante pour le financement des économies islamiques et non-islamiques. Il estime que l'industrie de la finance islamique devrait doubler au cours des cinq prochaines années.

Le Maroc aussi est entré dans cette course à la finance

islamique. Un dahir royal a été publié le 16 février dernier en vue de compléter la loi sur les banques participatives. Le texte porte sur la création d'un Shariah Board central, commission compo-

**LA KUVEYT BANK TÜRK,
PREMIÈRE BANQUE
ISLAMIQUE EN EUROPE
CONTINENTALE, VIENT
DE VOIR LE JOUR.**

sée de neuf juristes placés sous la tutelle directe du Conseil supérieur des oulémas, qui sera chargé de superviser et de contrôler la conformité des opérations des banques participatives aux règles de la finance islamique. Dans les faits, les banques islamiques du Golfe se présentent aux portes du Royaume chérifien afin d'y implanter leurs filiales. Par ailleurs, des banques marocaines telles que la Banque Centrale Populaire (BCP), Attijariwafa ou encore la Banque Marocaine de Commerce Extérieur (BMCE), ont déjà annoncé la création de filiales islamiques.

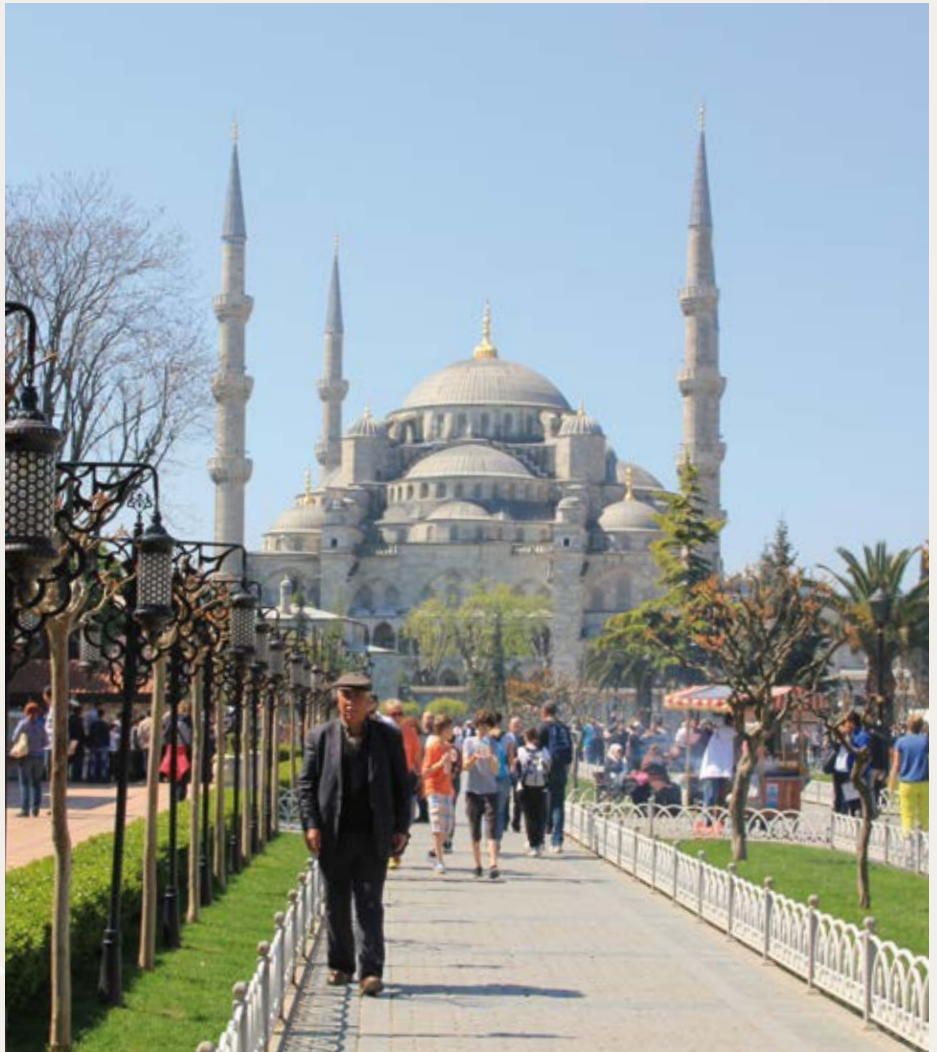
EN ASIE ET EN EUROPE AUSSI

En Asie, Hong Kong cherche à se positionner comme une place financière de premier choix pour la finance islamique et à capitaliser sur la croissance des liens commerciaux entre la Chine et le Moyen-Orient. Les États asiatiques, comme les États africains, cherchent à attirer les investisseurs musulmans extérieurs. Il existe en effet de nombreux investisseurs du Moyen-Orient à la recherche de diversification et de nouvelles opportunités d'investissement qui avaient plutôt tendance jusqu'à présent à investir en Europe ou aux États-Unis.

En Europe continentale, la première banque islamique vient de voir le jour: la banque islamique turque Kuveyt Türk Bank a obtenu l'autorisation d'opérer de l'autorité de régulation bancaire allemande (Bafin). La banque projette d'ouvrir des agences dans les trois villes allemandes ayant une forte population turque (Berlin, Francfort et Cologne). L'Allemagne compte plus de quatre millions de musulmans et le marché allemand est évalué par les analystes à plus d'un milliard d'euros.

En Grande Bretagne, une consultation publique lancée en avril dernier a révélé une demande réelle pour des financements «Charia-compatibles» destinés aux étudiants de l'enseignement supérieur. Le gouvernement britannique a décidé de conduire une étude de faisabilité et il est possible qu'un financement alternatif fidèle au droit musulman puisse voir le jour en 2016.

Pour le premier ministre du Luxembourg, M. Xavier Bettel, il est nécessaire d'explorer l'avenir de la finance et de l'économie islamique et la place luxembourgeoise a été la première à coter un sak en Europe en 2002. ■



Bio express



Ezzedine Ghlamallah est chef d'entreprise, dirigeant de SAAFI, cabinet de conseil, spécialiste de la distribution et de la conception de solutions d'accès à l'assurance et à la finance islamiques. Il est diplômé de l'Université de Strasbourg où il obtenu un Executive MBA de finance islamique en 2013. Il enseigne la finance islamique à l'Université de Droit de Cergy Pontoise et le takaful à l'Université de Droit de Strasbourg, il intervient également à l'ESSEC et à la Paris School of Business. Il anime la rubrique «finance éthique» sur le site Saphirnews.com, et publie régulièrement des articles dans des revues telles que l'Islamic Finance News ou l'Argus de l'Assurance. Il dispense également la certification Islamic Banking Qualification (IBQ) sur le marché français.

UN MARCHÉ PROMETTEUR EN FRANCE

Avec une fourchette comprise entre 2,1 et 5 millions de musulmans, dont deux millions seraient de nationalité française, la France compte plus de musulmans que le Liban, le Koweït, le Qatar, Bahreïn, les Émirats arabes unis, la Palestine, les Îles Comores ou même Djibouti. La France est le premier pays européen par l'importance de sa communauté musulmane et le demeurera puisque d'après le Pew Research Center ils représenteront 10% de la population à horizon 2030.

Non contente de disposer d'une cible confessionnelle conséquente, la France serait le pays européen où les musulmans sont les mieux pourvus en comptes bancaires. Avec 41% de Français musulmans « pratiquants », selon l'institut de sondage Ifop, la cible de clientèle susceptible d'être intéressée par la finance islamique représenterait plus de deux millions de clients potentiels. De quoi s'intéresser à ce marché encore balbutiant ! Un acteur en mesure d'offrir des produits conformes et performants aurait ainsi de belles perspectives de développement. L'adoption en juillet 2010, à l'initiative de Christine Lagarde, d'instructions fiscales destinées à ne

pas pénaliser les opérations de finance islamique par rapport aux opérations conventionnelles, a permis en outre d'accélérer le développement d'un marché qui ne semble attendre que cela. A ces conditions particulièrement propices à l'essor de la finance islamique, on peut ajouter le fait que le droit des assurances prévoit des statuts parfaitement com-

patibles avec les principes du takaful sans qu'il soit nécessaire de légiférer au d'amender.

LA FRANCE POURRAIT ÊTRE LE SECOND MARCHÉ MONDIAL DU TAKAFUL

La France est, d'après la revue SIGMA, le cinquième marché mondial de l'assurance avec un taux de pénétration de presque 10%. Le rapport annuel 2014 de la FFSA (Fédération Française des Sociétés d'Assurances) fait état de 200 milliards d'euros de cotisations tous marchés en France. Avec 94% de personnes prêtes à souscrire si des acteurs sont en mesure d'offrir des produits compétitifs, le takaful pourrait peser 1200 millions d'euros de cotisations en assurance-automobile, 600 millions d'euros en assurance-habitation et

1700 millions d'euros en assurance-vie, soit 3,5 milliards d'euros de chiffre d'affaires sur ces trois branches. En ne captant que 1,75% du marché français de l'assurance, la France pourrait devenir ainsi le second marché mondial du takaful qui représentait d'après Ernst and Young un montant total de 11 milliards d'euros en 2014. Cette prise de leadership sur le marché du taka-

A LA CLÉ DE CE NOUVEAU MARCHÉ : 3,5 MILLIARDS D'EUROS DE CHIFFRE D'AFFAIRES, UNIQUEMENT SUR LE SECTEUR ASSURANCE

ful peut permettre de se différencier des places londonienne et luxembourgeoise qui ont fait le choix d'émettre des sukuk souverains afin d'attirer les investisseurs moyen orientaux.

C'est probablement pour toutes ces raisons que la Banque Centrale Européenne a estimé dans un

rapport paru en juin 2013 que la finance islamique semblait avoir un bon potentiel à développer en France.

Malgré tout, du côté de l'offre, les produits proposés sont limités : une seule banque aujourd'hui réalise des opéra-

tions de financement Charia-compatible. La Banque Chaabi, filiale française de la banque marocaine, propose une solution de financement immobilier Murabaha et une convention de compte de dépôt. Concernant l'assurance, il n'y a pas de solutions takaful-dommages (assurances de biens et de responsabilités). Seules existent des solutions takaful-famille (assurances de personnes).

DES SUKUK SOUVERAINS POUR BOOSTER LE MARCHÉ?

L'administration fiscale a publié une instruction, le 23 juillet 2010, décrivant les principales caractéristiques des sukuk et les conditions permettant de bénéficier d'un régime fiscal neutre par rapport aux obligations conventionnelles. Selon l'Agence France Trésor, les besoins de financement de la France en 2015 s'élèvent à 192,3 milliards d'euros, couverts pour l'essentiel par 187 milliards d'emprunts et complétés par des ressources annexes. Peut-on envisager que la France puisse un jour en faire autant que le Royaume-Uni ou le Luxembourg en émettant un sukuk souverain? Sans doute pas tant que le taux moyen des emprunts à moyen et long terme s'établira à en dessous des 1% (0,46% en avril 2015), un plus bas historique et que l'État français arrivera à trouver des investisseurs pour financer son déficit. Cependant lorsque l'on observe l'évolution de la dette française et ce qu'elle représente par rapport au PIB (93,5%), on peut légitimement penser que cela ne durera pas éternellement. Il pourrait être judicieux d'anticiper le jour où les sources de financement viendront à se tarir à l'instar de nos voisins britanniques et luxembourgeois. ■

LA BANQUE CHAABI EST LA SEULE À RÉALISER DES FINANCEMENTS CHARIA-COMPATIBLE



UN BEL AVENIR EN ALGÉRIE

D'après l'Association Professionnelle des Banques et des Établissements Financiers, le secteur bancaire algérien en 2012 comptait 20 banques, 5 sociétés de leasing et 4 établissements financiers. En total de bilans cumulés ces établissements représentent 10 059 Mds DZD (83 Mds €) et emploient près de 40 000 personnes. Inutile de préciser que le secteur public domine largement le secteur avec 90% du marché. Les banques islamiques et autres institutions privées se partageant les 10% restants. On distingue selon l'importance de leur activité financière, les banques dont l'activité est exclusivement islamique et celles qui exercent une activité conventionnelle et qui disposent de «fenêtres» islamiques.

BANQUES

D'un côté, les banques islamiques...

L'arrivée de la première banque islamique d'Algérie, Al Baraka, coïncide avec le vote de la loi sur la monnaie et le crédit du 14 avril 1990 mettant fin au monopole d'État. Son arrivée sur le marché fut le résultat d'un rapprochement entre la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) et le groupe Al Baraka en la personne de son président, le Cheikh Salah Abdallah Kamel. Forte d'une présence de plus de vingt ans sur le sol algérien, Al Baraka détient aujourd'hui 2% du marché global et près de 15% du marché bancaire privé. C'est la première banque islamique du pays. Les statuts de la banque prévoient de contribuer à la lutte contre la pauvreté et l'exclusion sociale. Dans cette optique de solidarité, la banque a signé une convention en 2006 avec le ministère

des affaires religieuses afin de gérer, bénévolement, un dispositif permettant de distribuer des prêts non rémunérés finançant la création de micro-entreprises par des promoteurs démunis. À la fin 2011, le nombre des micro-projets financés par ce dispositif dépassait les 4 000 selon Nasser Hideur Secrétaire Général de la banque pour un montant cumulé de 762,2 millions de DA.

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

...de l'autre des fenêtres islamiques

L'Algeria Gulf Bank (AGB) a été créée le 15 décembre 2003, par l'apport de trois banques (Burgan bank, Jordan kuweit bank et Tunis international bank), leaders sur leurs marchés, appartenant au groupe Kuwait Project Company (KIPCO). La banque propose des solutions de financements conventionnels et islamiques. En 2013, 22% des crédits octroyés étaient islamiques. La Trust Bank Algeria a lancé une *islamic window* et propose à ses clients une solution de financement murabaha (voir *glossaire* p. 48) ainsi qu'un compte d'épargne participatif permettant à la banque de partager ses gains avec ses clients. Une offre qui devrait s'étendre rapidement aux banques conventionnelles. Malgré l'absence d'un cadre légal et réglementaire spécifique,

les institutions financières algériennes proposant des solutions financières islamiques ont su apporter la preuve de la viabilité de ce modèle ainsi que son utilité. En effet, les banques islamiques permettent d'accroître le taux de bancarisation de la population et contribuent au financement de l'économie. La demande pour ces solutions est tellement forte qu'elle pousse de grands acteurs conventionnels à les proposer. L'Agence Eco-fin rapportait en décembre dernier que la filiale algérienne du groupe bancaire français BNP Paribas, BNP Paribas El Djazaïr lançait son offre islamique, avec l'Ijara et le compte El Badil. «Nous attendons l'accord de la Banque d'Algérie, pour la mise sur le marché», confirmait son directeur général, Pascal Fevre.

ASSURANCES

Un marché des assurances peu développé

D'après le Conseil National des Assurances (CNA), au 31 décembre 2014, le chiffre d'affaires du marché direct du secteur des assurances était de 118,9 Mds DZD, en progression de 7,4% par rapport à 2013. Le chiffre d'affaires réalisé par les assurances dommages (assurances de biens et de responsabilités) est estimé à 110,5 Mds DZD et représente une part de marché de 93%. Le montant des primes d'assurance/habitant s'élève à l'équivalent de 40 USD contre une moyenne mondiale de 662 USD. L'assu-

rance en Algérie est un secteur peu développé mais à fort potentiel de croissance. L'ordonnance du 25 janvier 1995 a mis fin au monopole de l'État et a permis la création de sociétés privées. Malgré cela le secteur est encore largement par les compagnies publiques. Les assurances de personnes (épargne, santé, prévoyance) sont en phase de démarrage avec 9 % du marché, dans les pays où l'assurance est bien développée elles représentent généralement plus de 75%.

Un seul opérateur takaful

L'assurance takaful n'existe qu'à travers Salama Assurances créée en 2000 et ce en dépit de l'inexistence d'une réglementation spécifique. Elle est une filiale d'un groupe international d'assurance et de réassurance spécialisé dans le takaful, Salama Islamic Arab Insurance Company (IAIC). Salama Assurance dispose de plus de 200 points de vente et six directions

régionales. Salama Assurances a su grandir et évoluer sur le marché algérien, avec en 2013 un taux de croissance de 24%, sa part de part de marché qui était de 2,5% il y a cinq ans ; elle est aujourd'hui de 4,5% avec 500 000 clients et plus de quatre milliards de dinars de chiffre d'affaires. Salama a réussi à se hisser au rang de la 4^e compagnie privée d'Algérie.

Les freins au développement du takaful

Le peu d'assurances obligatoires, le manque de culture assurantielle et de communication sont de véritables freins au développement de l'assurance takaful en Algérie. Par ailleurs, les assurances épargne et prévoyance ont du mal à se développer en raison d'un marché financier limité alors qu'elles

doivent contribuer au financement de l'économie du pays. Par ailleurs, il est important de rappeler que le cadre réglementaire impose depuis juin 2011, aux compagnies qui souhaitent commercialiser des assurances de personnes de disposer de filiales spécialisées.

Une activité appelée à se dynamiser

Malgré ces freins, l'avenir semble prometteur. Le développement d'internet va profiter au secteur des assurances en général et au takaful en particulier, avec la possibilité de réaliser des devis en ligne, déclarer des sinistres et gérer les contrats souscrits, le secteur de l'assurance va se démocratiser et s'étendre à l'ensemble du pays (aujourd'hui plus de 50% du marché est concentré dans la wilaya d'Alger). Pour les promoteurs de l'assurance takaful, le changement des habitudes de consommation et la prise de conscience des consommateurs vers des produits plus conformes à leur éthique et valeurs religieuses ainsi que la hausse du niveau de vie vont contri-

buer à dynamiser l'activité. D'autre part, l'assurance takaful famille (assurance de personnes) va permettre d'apporter des solutions répondant aux nouveaux enjeux sociaux-économiques par le développement de complémentaires santé et de garanties des accidents de la vie. Certes les assurances catastrophes naturelles et risques automobiles ont été rendues obligatoires, cependant, si l'on veut assister à un véritable essor de l'assurance en Algérie qui permette d'assurer le développement et le financement de l'économie, il est nécessaire de légiférer afin de rendre d'autres branches d'assurances obligatoires.

QUEL- LE FOR- MA- TION CHOI- SIR ?

Aucune banque islamique n'est à ce jour implantée en France. Malgré cela, il existe une véritable expertise en finance islamique sur le sol français et il est possible de suivre des formations courtes ou longues.

De la formation courte...

SAAFI (Solutions d'Accès à l'Assurance et la Finance Islamiques) assure des prestations de formation sur-mesure adaptées aux besoins des institutions bénéficiaires dans les domaines suivants :

- Économie islamique,
- Introduction aux principes de la finance islamique,
- Techniques de financement islamiques,
- Assurance islamique Takaful,
- Management islamique,
- Marketing islamique,
- Traitement fiscal des opérations de finance islamique.

SAAFI organise périodiquement à Paris l'Islamic Banking Qualification – IBQ, formation certifiante en français dédiée aux principes et pratiques bancaires islamiques. L'objectif de cette certification est de permettre aux professionnels de la finance de comprendre et/ou d'intégrer le secteur bancaire islamique.

Pour en savoir plus : saafi.fr

IFAAS (Islamic Finance Advisory & Assurance Services) est un cabinet de consulting spécialisé dans les prestations de services et de conseils liées à la finance islamique. Il propose des formations professionnelles inter ou intra entreprises qui s'adressent à l'ensemble des secteurs d'activité de cette industrie. Les modules de formation couvrent tous les aspects de la finance islamique, des notions fondamentales jusqu'aux détails les plus techniques des règles de Charia avec en option la possibilité de faire passer un examen d'évaluation des acquis aux participants, assorti de la délivrance d'un certificat professionnel.

Pour en savoir plus : fr.ifaas.com



... à la formation longue



L'Executive MBA Finance Islamique de l'Ecole de Management de Strasbourg – EMS, business school de l'Université de Strasbourg.

Reposant sur une approche pluridisciplinaire en finance, en économie et en droit, l'Executive MBA a pour objectifs de développer des compétences techniques adaptées aux besoins des entreprises internationales, cabinets d'avocats ou établissements bancaires, de développer l'analyse critique grâce à des enseignements de synthèse (études de cas, simulations, salle de marché), et de sensibiliser à l'importance d'un savoir-être et de connaissances spécifiques liées au modèle de développement de la banque et de la finance islamique dans les pays où celles-ci évoluent. L'Executive MBA Finance Islamique s'adresse aux cadres en activité ou en recherche d'emploi titulaires d'un Master 1 ou d'un bac +4 à dominante juridique, financière ou économique ou titulaires d'un diplôme de niveau inférieur et justifiant d'une expérience professionnelle réussie, sous condition d'acceptation par la commission pédagogique de la faculté de Droit.

L'Executive Master « Principes et Pratiques » de la Finance Islamique de l'Université Paris-Dauphine.

Lancé il y a 5 ans par une équipe de professionnels de la Finance, le Master en Finance Islamique de l'Université Paris Dauphine entre dans une phase de maturation et suscite un intérêt croissant des acteurs économiques, financiers et médiatiques. La formation attire des étudiants pour la plupart français mais aussi étrangers. Le cursus qui repose sur une articulation entre la finance « conventionnelle » et la finance islamique, est proposé en formation continue, formation initiale ou en apprentissage. L'objectif du master est de comprendre et de maîtriser les concepts et techniques employés par la finance islamique pour structurer des produits répondant aux besoins d'investisseurs à la recherche d'une performance financière en accord avec leur système de valeurs et principes éthiques.

La formation est accessible aux salariés en activité ayant un diplôme de niveau Bac +4, aux cadres du secteur public ou privé et aux étudiants titulaires d'un M1 (gestion, économie, droit, informatique, mathématiques...).



a

Al Ajr: commission, frais ou rémunération facturés pour des services.

Amana/Amanah: littéralement: fiabilité, loyauté, honnêteté. Techniquement: une valeur importante de la société islamique dans les relations mutuelles. Le terme renvoie également aux dépôts fiduciaires. Une personne peut détenir des biens pour le compte d'autrui, parfois en application d'un contrat.

Al Wadia: revente de marchandises avec une remise sur le prix initialement indiqué.

b

Bai Al-Arboon: contrat de vente en vertu duquel un dépôt de garantie est effectué d'avance en règlement partiel du prix de la matière première achetée. Ce dépôt est conservé si l'acheteur ne respecte pas ses obligations.

que les marchandises soient définies et la date de livraison fixée. Ce type de vente porte généralement sur des biens physiques, à l'exclusion de l'or et de l'argent, qui sont considérés comme des valeurs monétaires.

Bai Bithaman Ajil: contrat de vente de biens à paiement différé. La banque achète les biens d'équipement ou les marchandises demandés par le client et les lui revend ensuite à un prix convenu, majoré de sa marge bénéficiaire. Le client peut régler en plusieurs fois sur une période prédéfinie, ou en un seul versement. Ce contrat s'apparente au contrat Murabaha mais avec paiement différé.

Bai Muajjal (contrat à paiement différé): contrat prévoyant la vente de marchandises avec paiement différé. La banque ou le bailleur de capitaux achète les marchandises (actifs) pour le compte de l'entreprise. La banque vend ensuite les

Comité de conformité avec la Charia: comité de spécialistes de l'Islam fournissant des conseils à une institution financière islamique pour le développement de produits conformes à la Charia.

d

Dirham: unité monétaire, généralement une pièce d'argent, utilisée autrefois dans plusieurs pays musulmans et ayant toujours cours légal dans certains de ces pays, tels que le Maroc et les Emirats Arabes Unis.

f

Fatwa: décret religieux.

Fiqh: jurisprudence islamique. Science de la Charia. C'est une source importante de l'économie islamique.

g

Gharar: incertitude. L'une des trois interdictions fondamentales en finance islamique (avec le Riba et le Maysir). Le Gharar est un concept complexe qui recouvre certains types d'incertitudes ou d'imprévus liés à un contrat. L'interdiction du Gharar sert souvent de fondement aux critiques des pratiques financières classiques telles que la vente à découvert, la spéculation et les produits dérivés.

h

Hawala: littéralement: lettre de change, billet à ordre, chèque ou traite. Techniquement: le débiteur transmet la responsabilité du paiement de sa dette à un tiers qui est lui-même son débiteur. La responsabilité du paiement incombe ainsi en dernier ressort à un tiers. L'Hawala est un mécanisme qui permet le règlement de comptes internationaux par transferts comptables. Il supprime dans une large mesure la nécessité d'un transfert physique de liquidités.

GLOSSAIRE DE FINANCE ISLAMIQUE

SOURCE : CALYON - CRÉDIT AGRICOLE CIB (CRÉDIT AGRICOLE CORPORATE & INVESTMENT BANK)

Bai al-Dayn: financement de dette: fourniture des ressources financières nécessaires à la production, au commerce et aux services sous forme de vente/achat de documents commerciaux.

Bai al-Dayn est une facilité à court terme dont l'échéance ne dépasse pas un an. Seuls les documents représentant des dettes découlant de transactions commerciales de bonne foi peuvent être négociés.

Bai al Salam: contrat prévoyant le prépaiement: de marchandises livrées ultérieurement. Aucune vente n'est possible si les marchandises n'existent pas au moment du contrat mais ce type de vente, qui fait figure d'exception, est autorisé à condition

marchandises au client à un prix convenu, majoré d'une marge bénéficiaire. L'entreprise peut régler le solde total à une date ultérieure convenue ou effectuer des versements échelonnés sur une période prédéfinie. Ce contrat est similaire au contrat Murabaha dans le sens où il s'agit également d'une vente à crédit.

Baitul Mal: trésorerie.

C

Charia: loi islamique révélée au prophète Mahomet et inscrite dans le Coran. Un produit conforme à la Charia répond aux exigences de la loi islamique.

i

Ijara: contrat de crédit-bail aux termes duquel la banque achète un bien pour un client puis le loue en crédit-bail pour une période déterminée.

Ijara-wa-Iqtina: similaire à l'Ijara, à cette différence près que le client a la possibilité d'acheter le bien à la fin du contrat.

Istisna (financement progressif): contrat d'acquisition d'un bien avec paiement progressif du prix au fur et à mesure que le bien est construit.

j

Ju'alal: littéralement: prix stipulé pour la fourniture d'un service. Terme parfois utilisé dans un sens technique dans le modèle de la banque islamique.

m

Maysir: jeu de hasard. L'une des trois interdictions fondamentales en finance islamique (avec la Riba et le Gharar). L'interdiction du Maysir sert souvent de fondement aux critiques des pratiques financières classiques telles que la spéculation, l'assurance traditionnelle et les produits dérivés.

Mudaraba: partenariat d'investissement. Technique de financement utilisée par les banques islamiques dans laquelle le capital est intégralement fourni par la banque tandis que l'autre partie assure la gestion du projet. Les bénéfices sont partagés selon une clé de répartition fixée au préalable et les pertes éventuelles sont supportées par l'investisseur.

Mudarib: dans un contrat mudaraba, désigne la personne ou partie qui intervient en qualité d'entrepreneur.

Murabaha: forme de crédit qui permet au client d'effectuer un achat sans avoir à contracter un emprunt portant intérêt. La banque achète un bien puis le vend au client en différé.

Musharaka: partenariat d'investissement



dans lequel les conditions de partage des profits sont prédéfinies et les pertes sont proportionnelles au montant investi ; C'est une forme de capital-investissement.

r

Rab-al-maal: dans un contrat mudaraba, la personne qui investit les capitaux.

Riba: l'une des trois interdictions fondamentales en finance islamique (avec le Gharar et le Maysir). Littéralement, augmentation ou ajout. Techniquement, toute augmentation ou tout avantage obtenu par le prêteur et constituant une condition du prêt. Tout taux de rendement sans risque ou « garanti » sur un prêt ou un investissement relève de la Riba.

s

Sukuk: (pluriel de sakk d'où provient le mot chèque) similaire à une obligation adossée à un actif, le Sukuk est un billet de trésorerie qui confère à l'investisseur une part de propriété dans un actif sous-jacent et lui assurant un revenu à ce titre. L'entité émettrice doit identifier les actifs existants à vendre aux investisseurs Sukuk, par transfert à une entité ad hoc. Les investisseurs jouissent alors

de l'usufruit de ces actifs, au prorata de leur investissement. Ils supportent généralement le risque de crédit de l'émetteur plutôt que le risque réel lié aux actifs détenus par l'entité ad hoc.

Les Sukuk peuvent être cotés et notés en fonction du marché cible mais ce n'est pas obligatoire. Les Sukuk sont généralement émis par des entreprises, certaines institutions financières et des Etats (Bahreïn, Malaisie, Pakistan...).

t

Takaful: assurance islamique. Prend la forme d'une assurance coopérative avec mise en commun des fonds, selon le principe de l'assistance mutuelle. Dans le système Takaful, les membres sont à la fois assureurs et assurés. L'assurance traditionnelle est interdite dans l'Islam car elle contient plusieurs éléments Haram tels que le Gharar et la Riba, (voir ces termes).

Tawarruq: murabaha inversé (voir ce terme)

w

Wadiah: dispositif islamique contractuel de gestion de compte de dépôt à vue ou d'épargne.