******

***Projet de fin de formation***

***En vue de l’obtention du diplôme de BTP appliqué en Comptable d’Entreprises***

***Thème : La différence entre les banques islamiques et les banques conventionnelles***

***L’établissement d’accueil : banque Zitouna*** 

***Présenté par :* Marwa khouaja**

**Encadreur Professionnelle : Emna Houissi**

**Année Universitaire : 2017-2018**

**DEDICACES**

Je dédie ce modeste travail:

A mes parents : merci pour ce que vous m'avez inculqué, les sacrifices que vous avez consentis pour moi resteront à jamais gravés dans ma mémoire

Ma grande famille

A mes enseignants sans exception, pour leurs efforts pour m'assurer une formation solide qui m’a permis de devenir ce que je suis.

A tous mes amis sans exception à toute la promotion

Vous trouverez dans ce travail l'expression de mon amour et mon affection

Que DIEU vous accorde la santé et la prospérité

**Remerciement**

Avant tout développement sur cette expérience professionnelle, Il est évident pour moi, de débuter mon rapport avec des remerciements

Je tiens tout d’abord à remercier l’équipe pédagogique du collage Lasalle pour leur soutien à mon stage et à ma formation personnelle

Ainsi ceux qui mon aidée durant cette période pour effectuer mon stage dans les meilleurs conditions, et je tiens également à remercier vraiment Mme Emna Houissi qui m’a fait preuve d’un grand esprit de collaboration et d’initiative et qui m’apporte une aide précieuse par ses suggestions et ses conseils.

Que tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail trouvent ici l’expression de mes sincères gratitudes.

**Liste des figures**

**Figure n°1 : L’organigramme de Siége**

**Figure n°2 : L’organigramme de l’agence**

**Liste des tableaux**

**Tableau n°1 : Tableau des cartes (Définition et Avantages)**

**Tableau n°2 : Tableau d’analyse des sources financières des banques islamiques**

**Tableau n°3 : Tableau de Synthèse sur les caractéristiques des produits financiers islamiques**

**Tableau n°4 : Tableau de nature des services offerts par les banques islamiques et les banques conventionnelles**

**Tableau n°5 : Bilan des actifs et passifs selon les banques islamiques et les banques conventionnelles**

**Sommaire**

**Introduction Générale**

**Chapitre 1 : Présentation du stage au sein de banque Zitouna**

**Section1 : Présentation de banque Zitouna**

**Section2 : Déroulement du stage**

**Chapitre 2 : Les finances islamiques**

**Section 1 : Définition et les caractéristiques de finance islamique**

**Section 2 : Nature des produits de la banque islamique**

**Chapitre 3 : La différence entre les banques islamique et les banques conventionnelles**

**Conclusion Générale**

**INTRODUCTION GENERALE**

Les trois dernières décennies ont vue l'émergence et le développement d'une nouvelle pratique bancaire basé sur la non riba (intérêt) et le partage des pertes et des profits.

Les principes de ce système bancaire sont inspiré de la loi islamique la charia ‘a et du Coran; ils se basent sur un ensemble de normes éthiques établies par la religion musulmane.

Aujourd'hui, la finance islamique est une classe d'actif à part entière qui représente près de 500 milliard de dollars accompagné d’une croissance prévue de 15 % annuellement à l’horizon de fin 2010.  
  
 On peut définir la banque islamique comme une institution financière pour but de collecter des fonds et investir, tout en restant dans les limites de la charia ‘a islamique, et ce dans l'optique de réaliser un certain équilibre social ainsi qu'une répartition équitable de la richesse.

La raison d'être d'un système financier qu'il soit conventionnel ou islamique, est la mobilisation de ressources financières et leurs allocations entre différents projets d'investissements. Toutefois, les principes qui régissent le fonctionnement d'un système financier islamique sont différents de l'esprit de la finance conventionnelle.

En se référant à ces deux systèmes financiers qui semblent a priori différents, une interrogation doit se poser: La banque islamique est- elle réellement différentes de la banque conventionnelle ?

Dans le cadre de notre étude nous allons essayer de répondre à cette question pour identifier et analyser les différences entre ces deux types de banques.

**Chapitre *I : Présentation de stage au sein de banque Zitouna***

**Section 1 : Présentation de banque Zitouna :**

**1. 1 Raison Social :**

Banque Zitouna est une banque commerciale universelle régie par la réglementation de BCT (Banque Centrale Tunisienne) et offrant des produits et services de la finance Islamique.

Banque Zitouna a été créée en Octobre 2009, par son fondateur Mr Mohamed Sakher Materi, et a démarrée son activité en Mai 2010.

Banque Zitouna est composés de 90 agences dans tous les gouvernants tunisiens.

**1.2 Historiques :**

* L’agrément par la banque centrale en 2009 afin de créer la banque commerciale Zitouna.
* 28 mai 2010 : la constitution officielle de la banque Zitouna avec un capital de 30 millions dinars.
* Après peu de temps de l’ouverture de la banque, son capital a plus que doublé pour atteindre 70 millions dinars.
* Suite à la révolution, le chaos s’est répandu. Le fondateur est enfuit et les clients se ruent vers les agences pour retirer leurs fonds.
* 19 Janvier 2011 : la banque est placée sous le contrôle de la banque centrale de la Tunisie
* 18 Mars 2011 : Il y a eu la nationalisation de la banque de Zitouna.
* 5 Juin 2012 : La fin de l’administration provisoire, un nouveau conseil d’administration est élu et Ezzedine Khouja est nommé nouveau PDG
* En 2012, elle est devenue la première banque islamique et les principaux actionnaires sont :
* Etat tunisien (actionnaire majoritaire)
* Groupe la carte
* Groupe poulina
* Groupe TTS
* Groupe Délice Danone
* Groupe UTIC
* Groupe BOUCHAMAOUI

**: 1.3 Fiche signalétique**

* **Capitalisation : 120 Millions de dinars**
* **Fonds risque : 156 Millions en 2015**
* **Résultat net : 9.5 Millions en 2015**
* **Site Web :** [www.banquezitouna.com](http://www.banquezitouna.com/)

1.**4 L’Organigramme de Siége** **:**

**PDG**

**Conseil d’administration**

**Secrétaire Générale**

**Directeur Général**

**Secrétaire générale adjoint**

**D. des crédits agricoles**

**D. des crédits commerciaux**

**D. de la comptabilité**

**D. Ressource**

**Humaine**

**D. des affaires juridiques**

**D. centrale de l’étranger**

**D. des agences**

**D. de la trésorerie**

**D. des recouvrements litigieux**

**Section 2 : Déroulement de stage :**

Pour bien m’intégrer dans le domaine professionnel et de bien voir l’aspect de ce domaine, j’ai effectué mon stage au Banque Zitouna la marsa à partir du 01-11-2017 au 31–12-2017 après mes études.

Ce stage m’a été une occasion de m’intégrer au sein de la Banque Zitouna et de maitriser les procédures de travail, d’approfondir mes connaissances théoriques et pratiques en me bénéficiant d’une bonne expérience du métier.

**2.1 L’Organigramme de l’agence :**

**CHEF AGENCE**

3 CHARGES Clientèles

CAISSIER

RESPONSABLE ACCEUIL

**2.2 Structure de l’agence :**

Comme toutes les institutions bancaires la banque Zitouna est repartie en **Back Office** et **Front Office.**

**The Back Office :** Ilest représenté par les différents services qui travaillent sans contact avec la clientèle et qui sont installée généralement dans le siège de la banque et siège annexe. Le Back Office est composé de plusieurs département à savoir (service juridique, service étranger, service ressource humaines, services risque financement,…).

**The Front Office :** Il est composé de réseau des agences et des filiales en contact direct avec la clientèle.

**2.3 Les tâches effectuées :**

Mon stage effectué à l’agence de la marsa de la banque Zitouna m’a été une belle occasion de m’intégrer et de maitriser les procédures de travail, d’approfondir mes connaissances théoriques et pratiques en me bénéficiant d’une bonne expérience.

**Le chargé clientèle**

Le chargé de clientèle maintient une relation directe avec les clients ce qui m’a permis de savoir comment être sociable et de construire une afin de les fidéliser.

J’ai aidé mon superviseur à suivre les comptes d'un certain nombre de clients de la banque, de les informer : de nouveaux aptitudes de marché boursier (pour les entreprises) ainsi que les nouveaux approches de financements islamiques ; de les servir : passer une commande d’un nouveau carnet de chèque ou le renouvellement de leur cartes. Aussi, on conseille les clients en fonction des changements qui peuvent se produire dans leur vie (mariage, divorce, enfants…) et qui impacteraient leur situation économique.

**Les caissiers :**

Le guichetier (ou caissier) gère l'accueil de la banque, en contact direct avec la clientèle. Il gère les opérations bancaires les plus courantes comme les retraits, virements ou versements. Il est aujourd'hui amené à vendre des produits financiers ou d'assurance. Il peut éventuellement prendre des rendez-vous pour les chargés de clientèle.

**Les tâches que j’ai réalisées :**

* Je repris mon travail avec le chargé clientèle pour savoir une idée sur le déroulement de travail
* J’ai remplis la fiche des remises des chèques
* Pointage à la fin de la journée
* Scanner les chèques afin de vérifier la signature

**2.4. Les services offerts par Banque Zitouna :**

**Les cartes :**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Les Cartes** | **Définition** | **Avantages** |
| **La carte Safar** | - La carte Safar offerte par banque Zitouna carte internationale prépayée, destinée à la délivrance partielle ou totale d’un droit de transfert au titre de l’allocation touristique vous permettre d’effectuer. | -Vous effectuez la réservation d'hôtels à l'étranger via internet depuis la Tunisie  -Vous bénéficiez gratuitement, de l'assurance voyage et d’un service assistance valable pour plusieurs destinations dans le monde |
| **La carte Technologique** | -La carte technologique de Banque Zitouna vous permet de régler en devises votre transaction réalisée via internet | -Plus besoin de se déplacer pour demander une autorisation de paiement en devises auprès de la BCT ou de passer par des intermédiaires étranger si vous ne bénéficiez pas de compte en devises |
| **La carte Tawfir** | -La carte Tawfir de banque Zitouna vous permet de faire face à des dépenses urgentes et d’accéder à votre épargne en toute sécurité | -Effectuer des retraits auprès de la banque de la place.  disposer d’une carte sécurisée à travers la saisie de votre code confidentiel |
| **La carte électronique** | -Vous permet de payer vos achats, et de retirer de l’argent en toutes sécurisé et à tout moment | -Des plafonds de retraits et de paiement flexible  des achats auprès des commerçants affiliés. |
| **La carte Classique** | -Plus besoins de vous déplacer avec de l’argent liquide, elle vous permet de payer vos achats, et de retirer de l’argent en toutes sécuriser et à toutes moments | -Des plafonds de retrait et de paiements souple et personnalisé des achats auprès des commerçants affiliés. |
| **La carte Gold** | -Vous êtes parmi les clients privilégiés de Banque Zitouna dirigeant haut cadre, commerçants ou vous exercez une profession libérale. vous pouvez profiter de la carte Gold. Elle vous permet de retirer de l’argent à votre guise et d’effectuer vos paiements en toute liberté et sécurité. | -Des plafonds de retrait et de paiements élevés.  des achats auprès des commerçants affiliés à MasterCard.  -Assistance voyage à l’étranger.  -couverture des frais médicaux pouvant aller à 30000 |
| **La carte Platinum** | -Vous bénéficiez de tous les avantages de la carte Platinum elle dispose de solides garantie d'assurance et d’assistance ainsi que d’une confortable capacité de paiement | -Assistance voyage à l’étranger  - Frais Médicaux pharmaceutique  -Des plafonds de retrait et de paiements élevés |







**2.5. Les comptes offerts par Banque Zitouna :**

* **Compte Hisseb :**

Est un compte bancaire de dépôts à vue en dinars par lequel transitent les règlements effectués par vous en votre faveur dans le cadre de l’activité économique que vous exercez.

* **Compte Tawfir :**

Est un compte conforme aux principes de la finance Islamique, vous pouvez constituer un capital à votre rythme et profiter d’une rémunération attrayante.

* **Compte Racide :**

Est un compte conforme aux principes de la finance Islamique, vous permet de domicilier vos salaires et revenus, gérer vos transaction quotidiennes, recevoir vos virements, vos versement d’espèces, payer vos différents engagements et met à votre disposition une panoplie de moyens de moyens de paiement : chéquiers, carte bancaires.

**2.6. TAMOUIL :**

**TAMOUIL DIRASET :**

TAMOUIL DIRRASET repose sur une solution de financement conforme au principe de la finance islamique à travers la technique de vente de service cette technique adoptée récemment au niveau de Banque Zitouna elle achète le sens consistant en une place au programme universitaire auprès de l'établissement universitaire et le revend au client moyennant un paiement échelonné sur une période convenue entre les deux parties.

**TAMOUIL SAYARA :**

-Financement d’une voiture neuve ou d’occasion (ne dépassant pas 3 ans)

-Financement direct allant jusqu'à 60% du schéma de financement, cette qualité de financement pourrait atteindre 80% pour les voitures ayant une puissance fiscale de quatre chevaux toutefois, cette qualité est limitée à 30% pour les voitures ayant une puissance fiscale de neuf chevaux et plus.



* **TAMOUIL OMRA :**

Est destiné aux clients de Banque Zitouna particuliers et professionnels à titre privé.

TAMOUIL OMRA est lancé en partenariat avec ces agences de voyages leaders sur le marché tunisien à savoir (Med tour, taha, safari, aval).

La qualité finançable est à la hauteur de la somme des frais du voyage déduction faite de l’avance exigée de 250 TND /OMRA



**TAMOUIL MACHARII :**

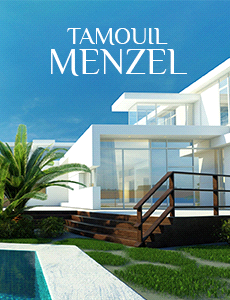
La qualité finançable à moyen terme (d’une durée maximale de 7 ans) qui sera octroyée selon la modalité de financement la mieux adaptée aux besoins d votre entreprise et à sa situation budgétaire et le reliquat sera assuré par fonds propre.

**TAMOUIL MENZEL :**

Financement direct allant jusqu'à 80% du schéma de financement

Financement non plafonné qui dépend de votre capacité de remboursement.

Durée de remboursement allant jusqu’à 15 ans.



* **TAMOUIL TAHSINET** :

Financement allant jusqu’à 80% du coût des travaux.

Durée de remboursement allant jusqu'à max de 7 ans à 5 ans.

Solution de financement validée par le comité charia.



***Chapitre II : Les Finances Islamiques***

**Section 1 : Définition et caractéristiques des banques islamiques**

**1.1Définition:**Une banque Islamique est une institution qui reçoit des dépôts et mène toutes les activités bancaires à la restriction de l’opération de prêt et d’emprunt à intérêt. L’actif se constitue par le fonds avancés sur la base de partage des profits et des pertes ou bien sur la base d’endettement conforme aux principes de la Charia’a. Le passif est constitué par l’ensemble des fonds mobilisés selon la formule de Moudharba ou de Wakala (agent). Elle accepte, aussi des dépôts à vue qui sont considérés comme des prêts sans intérêt des clients envers la banque et de ce fait ils sont garantis. Elle joue le rôle d’un manger d’investissement. En sus de cela, la participation en capitale ainsi que le financement de l’actif circulant (stock de marchandise) et de l’actif fixe constitué une partie intégrale des opérations de la banque islamique.

La banque islamique partage ses gains nets avec des déposants au prorata de la date et du montant de chaque dépôt. Les déposants doivent être informés en amont de formule de partage des profits avec la banque.

La définition du rôle de la banque islamique est donc de procéder à la collecte de dépôts sous forme de contrats de Moudharba et de les replacer auprès de ses clients en usant de modes de financement à températures ou participatifs, sans oublier les autres services bancaires traditionnels. Son fonctionnement exclut toute forme d’intérêt. A cette interdiction de l’intérêt s’ajoute également le refus de toute spéculation purement financière.

La recherche des raisons de la prohibition de l’intérêt a donné lieu à certaines interprétations, dont on peut mentionner :

\* L’intérêt est interdit parce qu’il constitue une rémunération contractuelle fixée et connue d’avance.

\* L’intérêt représente la rémunération du temps qui ne se devrait pas faire l’objet d’échange.  
\* L’intérêt est injuste parce qu’il correspond à une rémunération garantit du prêteur, alors que les risques sont totalement assumés par l’emprunteur.

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 pas produire de surplus que dans la mesure où elle est transormée préalablement en bien réel.

**1.2 Sources financières des banques islamiques :**

Les banques islamiques trouvent leurs principales ressources dans les opérations ci-après :

**Les dépôts :**

A ce niveau, les banques islamiques assument tous les risques et les détendeurs de ces comptes ne perçoivent ni bénéfices ni revenus, quel qu’en soit le solde du compte.

Ces dépôts peuvent être considérés comme équivalent à des dépôts à vue dans un système bancaire classique. Ils concernent essentiellement les comptes courants payables à vue et pouvant faire l’objet de débit par virement ou par chèque bancaire.

Il s’agit de comptes de dépôts sur demande qui ne génèrent aucun intérêt ni profit ni toute autre forme de rendement. Les titulaires de ces comptes bénéficient gratuitement de chéquiers, de services de transfert de fonds, etc.

**Les comptes d’épargne :**

C’est un compte de prémunition et de réserve, constitué par le client pour allier à une dépense future imprévue voire projetée.il est régi par les mêmes règles que les comptes courant classique. Cependant, le titulaire du compte d’épargne dispose d’un carnet d’épargne et non d’un chéquier. Par ailleurs, il peut avoir un caractère spécifique (épargne logement, épargne équipement, etc.).

Pour inciter les gens à créer ce genre de comptes, certains organismes récompensent les clients les plus fidèles en leurs offrant par exemple, des cadeaux tels que des primes que l’organisme ne promet pas lors de l’ouverture du compte.

**Les comptes d’investissements :**

Les dépôts finis d’investissement constituent la principale source de fonds pour les banques et ils ressemblent bien plus à des actions d’une entreprise qu’à des dépôts à terme ou d’épargne.

Ces comptes sont à terme fixe ou avec préavis. En effet, les banques offrent aux clients la possibilité d’ouvrir des comptes d’investissements à terme fixe de 90, 180 ou 360 jours ou des comptes à échéance indéterminée. La moyenne est en général de six mois à un an.si le déposant désire retirer son argent avant l’échéance, il faut qu’il serve un préavis d’une semaine à trente jours.

**Analyse des sources financières des banques islamiques :**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Banque islamique** |
| Compte d’investissement | Ni le capital ni taux de rendement ne sont garantis |
| Compte d’épargne | Ne génère aucun intérêt avec la garantie du capital in-fine. |
| Compte courant | Compte courant Ne génère aucun intérêt en contrepartie de la gratuité de certains services (chèques, transferts de fonds etc.) |

**Le Zakat ou compte de services sociaux :**

Les fonds collectés sont dépensés conformément à la loi islamique et ils ont pour fonction réelle de permettre au pauvre de se suffire à lui-même par ses propres moyens de telle sorte qu’il ait une source de revenu fixe qui le dispense de recouvrir à l’aide d’autrui en lui octroyant directement de l’argent ou en l’aidant à réaliser un petit projet qui lui garantira un revenu et lui permettra de subvenir à ses besoins.

Les autres services bancaires rémunérés offerts par la banque islamique sont identiques à ces proposés par les banques classiques.

Toutefois, les banques islamiques utilisent un ensemble d’instruments ou produits financiers conformes à la Charia ‘a, prohibant ainsi l’intérêt.

**1.3 Al Charia ’a :**

La Charia’a engloba les dimensions morales, économiques, sociale et politique de la vie quotidienne. Le Riba ne se limite pas en islam à la seule notion de l’usure, mais couvre également l’intérêt est particulièrement visé ici. Les divers débats contemporains qui ont eu lieu à travers le monde islamique, cherchant à légitimer de manière intéressée l’intérêt bancaire se sont tous heurtés à la clarté des règles canoniques et à la rigueur de l’analyse économique avancées par les conciles de <<Foqahas>> réunis pour la cause, notamment celui de 1972 qui a conclu par consensus Ijamaa à la prohibition de l’intérêt.

Le statut de la monnaie se limite dans la vision islamique à la reversé de valeur et au moyen d’échange, sans jamais être une marchandise qui se vend ou se loue. Ainsi si l’on reconnaît au temps une valeur monétaire, celle-ci n’est légitime que dans les échanges de biens (vente à tempérament), pas dans les situations de dettes-créance (crédit en général).

L’argent ne peut créer à lui seul de l’argent, sans l’action du capital physique et du travail. En outre, la relation entre ces facteurs doit être solidaire, et leur rémunération équitablement partagée. C’est ainsi que le système financier islamique, avec comme noyau les banques islamiques se présente comme une alternative moderne et opérationnelle.

La philosophie des banques islamiques est donc basée principalement sur ces deux axes :

\* Les achats et ventes à tempérament en guise d’alternative au crédit à court et moyen terme.  
\* La participation aux pertes et aux profits comme mode de financement à long terme : <<nul bénéfice sans sacrifice>>. C’est une formule très proche du Venture Capital ou Capital-risque.

**Section 2 : Nature des produits de la banque islamique**

Pour rester dans la légalité islamique, les banques islamiques ont développé dans mécanismes financiers qui peuvent être partagés en deux groupes :

- Les produits destinés aux opérations d’investissement qui sont basés sur la notion de partage des pertes et profits (3P)), sa rémunération qu’elle perçoit se justifie par sa qualité de copropriétaire, aux résultats du projet financé (perte ou profits) dans le cas d’une moudharaba ou moucharaka.  
- Les produits qui sont destinés aux opérations commerciales par la prestation de commercialisation ou de location de biens préalablement acquis par elles, dans le cas d’une moudharba, d’un ijaar (leasing/location-vente)…

**2.1 Les produits financiers islamiques basés sur la notion des 3 P(partage, pertes et profits ) :**

Le concept de base de ces produits est l’association capital-travail dans des opérations de type participatif pour contourner l’interdiction du prêt à intérêt.

L’objectif de ces montages de participation entre le capital et le travail est que l’emprunteur ne doit pas encourir tout le risque ou tout le coût d’un échec éventuel. Ce système assure une réparation équilibrée des revenus et empêche le bailleur de fonds de monopoliser l’économie.

Ces opérations participatives sont généralement des opérations de financement à long terme. Les techniques les plus utilisées et qui reflètent au mieux ces montages participants sont la Moucharaka et la Moudharaba.

**La Moucharaka :**

La Moucharaka est une association entre deux parties (ou plus) dans le capital d’une entreprise, projet ou opération moyennant une répartition des résultats (pertes ou profits) dans des proportions convenues. Elle est basée sur la moralité du client, la relation de confiance et la rentabilité du projet ou de l’opération.

La Moucharaka, telle que pratiquée par les Banques Islamiques nouvelles telle que la nôtre, se présente le plus souvent sous forme d’une contribution au financement de projets ou d’opérations ponctuelles proposés par la clientèle. Comme dans la Mourabaha, ce financement peut se faire avec ou sans décaissement.

Mais elle peut aussi revêtir des formes plus élaborées. En tout état de cause, cette contribution se réalise suivant l’une des deux formules ci-après :

**La Moucharaka définitive :**

La Banque participe au financement du projet de façon durable et perçoit régulièrement sa part des bénéfices en sa qualité d’associé copropriétaire. Il s’agit en l’occurrence pour la Banque d’un emploi à long ou moyen terme de ces ressources stables (fonds propres, dépôts participatifs affectés et non affectés...).

L’apport de la Banque peut revêtir la forme d’une prise de participation dans des sociétés déjà existantes, d’un concours à l’augmentation de leur capital social ou la contribution dans la formation du capital de sociétés nouvelles (achat ou souscription d’actions ou de parts sociales). Ce type de Moucharaka correspond dans les pratiques bancaires classiques aux placements stables que les banques effectuent soit pour aider à la formation d’entreprises ou tout simplement pour s’assurer le contrôle d’entreprises existantes.

**La Moucharaka dégressive :**

La Banque participe au financement d’un projet ou d’une opération avec l’intention de se retirer progressivement du projet ou de l’opération après son désintéressement total par le promoteur. Ce dernier versera, à intervalle régulier la Banque la partie de bénéfices lui revenant comme il peut réserver une partie ou la totalité de son propre part pour rembourser l’apport en capital de la Banque. Après la récupération de la totalité de son capital et des bénéfices qui échoient, la Banque se retire du projet ou de l’opération. Cette formule

S’apparente aux participations temporaires dans le banking classique.

Le financement par Moucharaka de par sa souplesse et sa vocation participative présente plusieurs avantages et pour la Banque Islamique et pour les opérateurs économiques. Pour la Banque Islamique, cette formule offre des opportunités de placement à long et/ou moyen terme de ses ressources.

Il peut constituer de la sorte une source de revenus réguliers et consistants susceptibles de lui permettre d’assurer à ses déposants et à ses actionnaires un taux de rémunération assez intéressant.

La Moucharaka se présente aussi comme une forme de crédit à long et moyen terme. A ce titre, elle constitue le mode de financement le plus adapté au besoin des cycles de création et de développement des entreprises aussi bien pour ce qui est de la constitution et/ou augmentation du capital que l’acquisition et/ou la rénovation des équipements

La Moucharaka de type dégressif permet aux Banques Islamiques d’accorder aux titulaires de marchés publics (ou autres), des avances sur marchés moyennant un partage de la marge dégagée sur les coûts de réalisation. Les paiements se feront au vu de situations de travaux appuyées de toutes les pièces justificatives probantes. Le prélèvement se fera sur les versements effectués par le maître de l’ouvrage via le comptable payeur, en vertu des clauses de l’acte de nantissement de marché à requérir systématiquement dans ce genre d’opérations. Néanmoins, il y a lieu de tenir compte des prescriptions de la Chari’a en la matière.

**La Moudharaba :**

La Moudharaba est un instrument financier islamique qui peut être assimilé au prêt à intérêt à l’investissement, c’est un mode de financement comparable à ce qui se fait dans les sociétés d’investissement : il s’agit d’une forme de capital risque.

C’est un contrat entre une institution financière est une entreprise, l’une agissant comme bailleur de fonds << commanditaire >> et l’autre agissant comme manager << commandité >>, pour investir dans une activité ou une classe d’actif prédéterminée qui octroie à chacun une part du résultat déterminée lors de l’investissement. Le commandité ne partage pas les pertes, la perte financière incombe au bailleur de fonds seulement ; la perte du manager étant le coût d’opportunité de sa propre force de travail qui a échoué de générer un surplus de revenu.

Il s’agit par conséquent d’un financement qui revient à mettre à égalité le capital humain et le capital financier en vue de partager les bénéfices et les pertes qui résultent de cette association. Dans ce cas, l’entrepreneur (le bénéficiaire) qui est appelée << Moudhareb >> apporte son expertise et son savoir-faire. La banque islamique, encore appelée, << Rab Al Mal>>, apporte le financement nécessaire (apport de capital) pour la réalisation de l’opération.

Notons que << Rab Al Mal >> a accès à l’information concernant l’activité, mais il n’a aucune implication dans la gestion courante su projet, laquelle fait partie des prérogatives du Moudhareb.

S’agissant du partage des profits et pertes, il y a lieu de souligner que les profits sont partagés par les deux parties selon un taux préfixé, le Moudhareb est rémunéré pour son travail tandis que la banque islamique est rémunérée pour son apport en capital.

Quant au risque de perte, il s’applique aussi bien à la force productive du capital qu’à la force productive de l’effort intellectuel et physique de celui qui travaille.

Notons que, dans cette technique, la banque islamique joue un double rôle. Dans un premier temps, la banque islamique joue le rôle de Moudhareb, en collectant les fonds auprès de ses clients, voire les détenteurs de capitaux. Son rôle consiste donc à placer les capitaux des investisseurs dans les bons projets. Dans un deuxième temps, la banque islamique conclut un contrat de Moudharaba en tant que fournisseur de capital en son nom propre ou au nom des titulaires des comptes d’investissement, avec les entrepreneurs, elle devient dans ce cas (Rab Al Mal).

Dans ces conditions, le partage de bénéfices se fait à deux niveaux : en premier lieu, entre le Moudhareb entrepreneur et la banque islamique ( Rab Al Mal ) selon le taux prédéterminé. Ensuite, la part de bénéfice que la banque islamique vient d’encaisser de la part du Moudhareb, sera à son tour partagée entre les déposants et l’IFI selon le taux convenu à l’avance.

Notons que les contrats de Moudharaba se présentent sous deux formes : Moudharaba limitée (Moudharaba Mouquayyada) et (Moudharaba Moutlaqua).

**Moudharaba limitée (Moudharaba Mouquayyda) :**

Le contrat de Moudharaba limitée (Moudharaba Mouquayyda) ou à but précis porte sur une opération bien déterminée à des conditions, faisant objet de clauses du contrat ainsi conclu (durée, nature et objet de l’investissement…). Si le Moudhareb ne respecte pas une des conditions, alors il devra supporter les pertes avec le bailleur des fonds. Ce cas concerne seulement quelque déposant qui précise aux IFI le ou les projets dans lesquels leurs dépôts doivent être investis.

**Moudharaba limitée (Moudharaba Moutlaqua) :**

Dans un contrat de Moudharba illimitée (Moudharaba Moutlaqua), le déposant ne donne aucune indication précise concernat l’affectation de ses fonds. Par conséquent, l’IFI n’est pas tenue d’informer les déposants des projets qu’elle finance. Elle se charge d’affecter les fonds dans toutes les opportunités de financement de projets qu’elle juge viables.

**Les techniques de financement des opérations commerciales** :

Outre les techniques participatives énoncées précédemment, les IFI ont développé des techniques conformes à la Charia’a et qui répondent aux besoins de financement des transactions commerciales.

**La Mourabaha :**

La Mourabaha est un contrat de vente au prix de revient majoré d’une marge bénéficiaire connue et convenue entre l’acheteur et le vendeur (AL Bay’ou bi ribhin ma’loum).

La Mourabaha peut revêtir deux aspects :

• Transaction directe entre un vendeur et un acheteur.

• Transaction tripartite entre un acheteur final (ou donneur d’ordre d’achat), un premier vendeur (le fournisseur) et un vendeur intermédiaire (exécutant de l’ordre d’achat).

Cette dernière formule a été retenue dans les pratiques bancaires islamiques. La Banque intervient en qualité de premier acheteur vis à vis du fournisseur et de revendeur à l’égard de l’acheteur donneur d’ordre (le client). La Banque achète la marchandise au comptant ou à crédit et la revend au comptant ou à crédit à son client moyennant une marge bénéficiaire convenue entre les deux parties.

La Mourabaha est un mode de financement qui permet aux banques islamiques de financer, dans le respect de leurs principes, aussi bien les besoins d’exploitation de leur clientèle (stocks, matières, produits intermédiaires) que leur investissement. Une particularité de ce système, c’est que l’acquéreur rembourse l’institution islamique par paiements échelonnés et sans pénalités de retards

Au final ce mode de financement regroupe trois opérations simultanées, en l’occurrence, une promesse d’achat du client, une promesse de vente à l’institution et un contrat de vente à bénéfices après l’acquisition de la marchandise par l’acheteur. L’IFI paye donc le fournisseur et se fait rembourser par le client.

**Al ijara ou leasing :**

L’Ijara est une technique qui assimilable à un système de location direct (leasing).

Elle convient au financement de véhicules, machines, etc. Dans ce cas, l’IFI achète les immobilisations (terrains, équipements, immeubles) dont le client a besoin pour son projet et le met ensuite à la disposition du client moyennant un loyer direct durant une période de temps prédéterminé. Ce loyer est calculé sur la base d’un taux de rendement annuel.

A la fin du contrat l’IFI récupère son projet mis location pour le mettre à la disposition d’un autre client.

Le leasing est une technique de financement des investissements (mobiliers et immobiliers) relativement récente. A ce titre, il peut être classé parmi les formes de crédit à long et moyen terme. La conformité avec les principes de la chari’a en fait une formule privilégiée utilisée par les Banques Islamiques dans le financement des investissements de leurs relations. Le second avantage de ce mode de financement a trait à la solidité de la garantie que procure à la Banque son statut de propriétaire légal du bien loué.

Il existe plusieurs conditions de conformité à la Chari ‘a telle que :

- L’objet de la location (l’utilisation du bien loué) doit être connu et accepté par les deux parties.

- La location doit porter sur des biens durables, c’est à dire non destructibles du fait de la jouissance ou de l’utilisation.

- Le bien loué de même que les accessoires nécessaires à son usage, doivent être remis à l’utilisateur en état de servir à l’utilisation à laquelle ledit bien est destiné. - La durée de location, le délai de paiement, le montant du loyer et la périodicité doivent être déterminés et connus à la conclusion du contrat de leasing.

- Le loyer peut être payé d’avance, à terme ou par tranches selon la convention des parties.

- Les deux parties peuvent convenir d’un commun accord d’une révision du loyer, de la durée de location et de toutes autres clauses du contrat.

- La destruction ou la dégradation du bien loué d’un fait indépendant de la volonté de l’utilisateur n’engage la responsabilité de ce dernier que s’il est établi et qu’il n’a pas

Pris les mesures nécessaires pour la conservation du bien avec le soin d’un bon père de famille.

- Sauf convention contraire, il incombe à la Banque d’effectuer tous travaux d’entretien et de réparation nécessaires au maintien du bien loué dans un état de servir à l’usage auquel il est destiné. De même, elle supporte toutes les charges locatives antérieures au contrat de location. L’utilisateur assure quant à lui l’entretien d’usage du bien loué, de même que l’ensemble des charges locatives nées à compter de la date de location.

- Le bien loué peut faire l’objet d’une sous-location, sauf convention contraire. De même, la Banque peut louer un bien acquis à son propre vendeur, à condition que la vente soit réelle et non fictive (Lease back).

**Al Salam :**

Le Salam peut être défini comme un contrat de vente avec livraison différée de la

Marchandise. Ainsi, contrairement à la Mourabaha, la Banque n’intervient pas comme vendeur à crédit de la marchandise acquise sur commande de sa relation, mais comme acquéreur, avec paiement comptant d’une marchandise qui lui sera livrée à terme par son partenaire.

Les règles de la Chari ’a interdisent en principe toute transaction commerciale dont l’objet est inexistant au moment de sa conclusion (bi’a al ma’adoum). Cependant, certaines pratiques commerciales, bien que ne répondant pas à cette condition, sont tolérées compte tenu de leur nécessité dans la vie des gens. C’est le cas de la vente Salam qui a été autorisée par le Prophète dans le Hadith « celui qui fait le Salam, qu’il le fasse pour un volume connu, pour un poids connu et pour un délai connu (man aslafa falyouslif fi kayl ma’aloum, oua waznin ma’loum ila adjalin ma’aloum).

Si la Moucharaka, la Moudharaba, le Leasing et la Mourabaha permettent à la Banque Islamique de répondre dans une large mesure aux besoins de sa clientèle en matière de financement des cycles de création, d’investissement et d’exploitation des entreprises, ces différentes techniques s’avèrent insuffisantes à elles seules pour couvrir la totalité de ces besoins.

Il en est ainsi à titre d’exemple des besoins de financement du fond de roulement, de certaines charges d’exploitation telle que les salaires, les impôts et taxes, les droits de douanes...etc.

Le Salam présente l’avantage de permettre à la Banque d’avancer directement des fonds à son client, en se positionnant en tant qu’acheteur vis à vis de lui et en lui concédant un délai pour la livraison des marchandises achetées.

Par rapport à la Moucharaka, qui s’adapte plus au cycle long, le Salam se distingue par son moindre risque dans la mesure où la créance de la Banque (ou sa contrevaleur) constitue, comme dans la Mourabaha une dette commerciale constante sur le client (le vendeur).

Il apparaît donc que ce type de financement offre de plus grandes opportunités et une plus grande souplesse à l’intervention de la Banque, tout en s’inscrivant dans le cadre des principes de la Chari’a Islamique.

A ce titre, le Salam se présente comme un moyen idéal de financement de certains types d’activités économiques telle que l’Agriculture, l’Artisanat, l’Import-export, les coopératives de jeunes, la P.M.I. - P.M.E. en plus du secteur de distribution.

**L’Istisna’a :**

L’Istisna’a est un contrat d’entreprise en vertu duquel une partie (MOUSTASNI’I) demande à une autre (SANI’I) de lui fabriquer ou construire un ouvrage moyennant une rémunération payable d’avance, de manière fractionnée ou à terme. Il s’agit d’une variante qui s’apparente au contrat SALAM à la différence que l’objet de la transaction porte sur la livraison, non pas de marchandises achetées en l’état, mais de produits finis ayant subi un processus de transformation.

**Les Soukouks :**

Les Soukouks sont définies comme étant des obligations islamiques qui ne sont pas des titres de dettes mais des titres de propriété de l’actif financé, permettant, aux détenteurs de ses soukouks, de bénéficier de paiement réguliers de recouvrir le capital investi.

Par conséquent, les détenteurs des soukouks contrairement aux titulaires d’obligations conventionnelles, sont souvent techniquement les propriétaires d’un actif réel et non simples préteurs qui attendent un revenu fixe.

**Synthèse sur les caractéristiques des produits financiers islamiques :**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Appellations** | **Caractéristiques** | **Correspondances avec des instruments classiques** |
| **Moucharaka** | Cofinancement par la banque et les promoteurs avec partage des pertes et des profils selon un taux préétabli | Capital investissement |
| **Moudharaba** | Financement d’un projet par la banque avec partage des pertes et des profils selon un taux préétabli | Capital investissement  (capital risque) |
| **Mourabaha** | Prêt sans intérêt à court terme avec marge bénéficiaire préétablie | Microcrédit |
| **Ijara** | Achat d’un actif du client par la banque puis location par son client avec promesse de vente à terme | Crédit-bail |
| **Al Salam** | Achat d’un actif du client par la banque puis revente à terme de ce dernier | Cessions-bails |
| **Istisna’a** | Achat d’un produit finis du client par la banque puis revente à terme de ce dernier | Contrat de traitance |
| **Soukouk** | Emprunt obligataire adossé à un crédit-bail | Emprunt obligataire |

**Chapitre3 : LA DIFFERENCE ENTRE LES BANQUES ISLAMIQUES ET LES BANQUE CONVENTIONNELLES :**

**La Banque Zitouna** est une banque commerciale universelle qui offre des produits alternatifs répondant aux divers besoins de la clientèle. Les produits de Banque Zitouna ont la particularité d’être conforme à **la charia**.

● La différence essentielle entre **Banque Zitouna** et banque conventionnelle réside dans le fait que Banque Zitouna ne pratique pas la notion de crédit dans ses relations avec clients, elle utilise par contre les techniques de financement ayant comme support bien tangibles et dans certains cas, des services marchand.

● La Banque Zitouna applique une marge bénéficiaire pas d’intérêt (**Riba**), car l’intérêt est un revenu calculé sur un capital prête pour une échéance déterminer à taux fixe à l’avance. Tandis qu’une marge bénéficiaire est un revenu suite à une vente d’un bien acheté au comptant et revendu à un prix plus élevé dans le remboursement

● Les fondements du financement Islamique :

* Les trois interdits :

✓ L’intérêt (Riba).

✓ L’incertitude (gharar).

✓ L’illicite (haram).

* Les trois obligations :

✓ Répartition des pertes et des profits.

✓ Adossement des transactions a un actif réel.

✓ Corrélation entre rendement et risque.

En dehors des considérations limitées telle que concurrence, part de marché, des possibilités de coopération peuvent exister entre ces deux types de banques. Cette coopération ne peut être que bénéfique pour l’économie du pays, et elle pourrait se faire sous différentes formes et différent niveaux :

**1. Au niveau du financement des investissements :**

Les banque islamiques considérés comme coparticipantes dans les projets quelles financement, montrent beaucoup d’efforts dans l’étude de ces investissements avant de donner leur accord ou engagement à des projets reconnus rentables.

Ainsi, les banques commerciales ou de développement peuvent coopérer dans ce stade par le biais d’un cofinancement de projet agrées par une banque islamique (en Tunisie c’est banque Zitouna qui joue ce rôle).

**2. Au niveau de financement des exportations :**

Même si la banque islamique est capable de financer la phase de préfinancement pour les exportateurs, on peut considérer qu’à partir de l’expérience de banque Zitouna dans ce domaine, il peut y avoir coopération entre banques commerciale et banques islamiquesau niveau de financement des exportationsselon le raisonnement suivant :

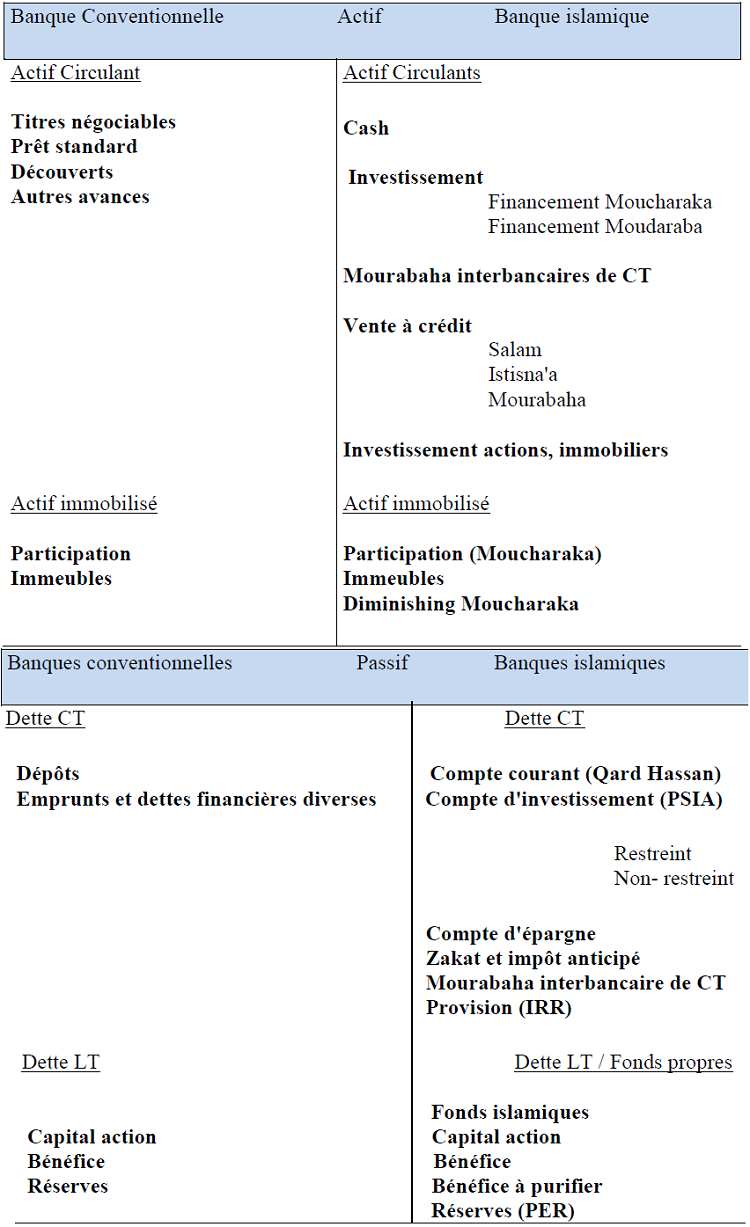
* La banque commerciale finance la phase de préfinancement concernant la préparation, fabrication des marchandises à l’export.
* La banque islamique fiancerait l’opération de l’exportation, après expédition.

Ainsi la banque islamique peut constituer une partie de la chaine des financements dans le pays, pour donner une impulsion aux investissements rentables d’une part, et pour participer dans le financement des exportations et le développement d’autre part.

**3. Au niveau de la nature des services :**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nature de services** | **Service offres par la banque conventionnelle** | **Service offerts par les banques islamiques** |
| **COMPTES DE DEPOT A VUE ET COMPTES COURANT** | Peuvent rapporter ou ne pas rapporter des intérêts fixés d’avance. | Ces comptes ne sont pas rémunérés |
| **COMPTE D’EPARGNE** | Rapportent des intérêts fixés d’avance | Compte << TAWFIR >>. Ils participent aux profits générés par leur investissement selon les taux de répartition de profits convenus d’avance entre la banque et les déposants et en fonction de leur stabilité. Mais la banque ne garantit pas l’avance en taux de profit fixe. |
| **COMPTE A TERME** | Rapportent des intérêts fixés d’avance. Leur taux est en fonction de la durée de placement. | Sont de deux formes :  Compte de dépôts non affectés : le déposant autorise la banque à investir ses fonds dans des projets et opérations qu’elle retient. La banque rémunère les dépôts selon des taux de réparation (convenus à l’avance) des profits générés par les opérations en question. En cas des pertes la banque ne rémunère pas les dépôts.  Compte de dépôts affectés : le déposant prend part aux bénéfices |
| **LE FINANCEMENT A COUR TERME** | Comptes à découvert escompte, financement de stock…  Le taux d’intérêt est fixé d’avance. Il est appliqué sur les débits en comptes courant | Sont réalisés par la banque sous forme de **MOURABAHA**, la banque achètes des fournisseurs les marchandises ou matériels sur ordre de client puis elle le vend à celui-ci à terme, moyennant un profit fixé d’avance et connu de toutes les parties.  Les détails de remboursement sont déterminés en fonction du cash flow.  Ils peuvent varier de 3 à 18 mois.  A retenir ici que la banque paie directement le fournisseur et se fait rembourser par le client. |
| **LE FINANCEMENT A MOYEN TERME** | Crédit à moyen terme mis à la disposition des clients dans leurs comptes courants. Le taux d’intérêts est modifié unilatéralement par la banque en cours de période de remboursement. | Peuvent être de deux formes :  Financement par BAI MOUAJJAL : la banque achète les équipements et matériels au fournisseur et les revend au client à terme moyennant un profit selon des modalités de paiement convenues d’avance. Le délai de remboursement se situe entre 2 et 4 ans.  Financement par TAAJIR : la banque achète les équipements et les matériels et les met en disposition des promoteurs en contrepartie d’un loyer fixé d’avance, le promoteur devient propriétaire du matériel ou des équipements loués (leasing). |
| **LE FINANCEMENT A LONG TERME** | Crédit à long terme mis à la disposition des clients dans leurs comptes courants. Le taux d’intérêts est fixé d’avance mais il peut être modifié unilatéralement par la banque en cours en période de remboursement.  Ce type de financement participatif n’existe pas le système bancaire classique en Tunisie.  Participation au capital**.** | Financement TAAJRI ou BAI MOUAAJAL pour une période supérieure à 7 ans .  Financement participatif : c’est une formule spécifique aux banques islamiques. La banque finance une partie de projet et reçoit sa part du cash-flow généré par le projet au prorata de son financement. Ainsi la banque << risque >> son principal. Le promoteur compétent et de bonne foi n’est pas contractuellement tenu de rembourser l’intégralité du principal du prêt participatif, que lui accorde la banque. Dans ce cas, la banque n’est pas actionnaire. Il est à noter que plusieurs variantes et raffinements peuvent exister toujours autour de cette idée force.  Financement par MOUDARBA : il associe le capital et l’effort de gestion. Les bénéfices sont répartis entre la banque et le promoteur selon les conditions convenues d’avance.  Se rapproche des sociétés en commandité et des fonds de capital-risque (venture capital)  Participation simple : (la banque est actionnaire). La banque participe au capital d’un projet et reçoit des dividendes au prorata de sa participation.  Participation dégressive : (la banque est actionnaire). La banque participe au capital d’un projet et reçoit une part du bénéfice au prorata de sa participation. Le promoteur associé accepte de rembourser la participation de la banque en lui cédant la totalité ou une partie de sa part dans les bénéfices jusqu’à l’amortissement total de la participation de la banque et appropriation intégrale capital par le promoteur. |
| **LES SERVICES BANCAIRES (\*)** | Toutes les banques offrent ces services. | Les banques islamiques offrent les mêmes services. |

(\*) : paiement des chèques-ouvertures et acceptation d’accréditifs-encaissement des remises documentaires-virements-avals-cautions-lettres de garantie-encaissement d’effet de commerce-études et analyse des projets-exécution des ordres d’achat et de vente de valeurs mobilières etc. .



**Conclusion Générale**

Le système des banques islamiques, comme tout autre système doit être conçu comme un système en évolution. Personne ne doute du désir des épargnants musulmans de placer leurs argents de manière conforme à la charia ’a. Néanmoins, ils doivent jouir d’un revenu halal sur leurs investissements. Les penseurs musulmans et les banquiers en exercice ont relevé le défi et ont fait de gros progrès durant le dernier quart du vingtième siècle en promouvant des instruments qui répondent aux aspirations des musulmans. Cependant, les concepts de banque et de finance islamique sont dans leurs premières étapes de développement. Le système des banques islamiques est en passe d’un processus continu de tests servant à raffiner davantage ces nouveaux concepts de la finance islamique.

Les banques et les institutions financières islamiques existant dans plusieurs pays musulmans. Certains pays et établissements non-musulmans, tentent de faire l’expérience techniques, financière et islamique. Plusieurs composantes du système financier islamique existent dans différents parties du monde, variant en termes de qualité et de profondeur.

<< Le financement islamique est une industrie en pleine croissance, actuellement très petites à l’échelle mondiale, mais différentes études ont montré qu’elle deviendra un élément majeur du paysage financier à moyen terme>>, a affirmé M. Ladislas Gallant

L’apparition de la banque islamique vient suite à un besoin de diversifier le secteur bancaire et d’expérimenter un nouveau produit financier qui couvre une masse populaire bien particulière qui n’était pas exploiter auparavant dans le cadre d’un objectif global qui est le relancèrent de l’économie du pays.

En définitive, nous avons adopté l’étude de banque islamique en citant la nature de ses produits. A cet effet, nous avons élaboré une étude de cas De zitouna en Tunisie

Par la suite, nous avons réalisé une étude empirique relative à comparer les banques islamiques d’une part et les banques classiques d’autre part.

Notre recherche ne s’arrête pas sur ces études puisqu’elles ne nous ont pas fait connaître si les banques islamiques ont réalisé les banques classiques au niveau des marchés internationaux.

**Bibliographie**

**La finance islamique « Michel Ruimy »**

**Site : « Doctrine Malikite »**

**The conversation ‘comment la finance islamique peut nous apprendre à revenir à une finance social ‘**

**Site banque Zitouna :** [**www.banquezitouna.tn**](http://www.banquezitouna.tn)

**Tableau des matières**

**Introduction Générale**……..……………………………………………………………7

**Chapitre I : Présentation de stage au sein de banque Zitouna ….8**

**1. Présentation de banque Zitouna**……………………………………..…………8

1.1. Raison Social……………………………………………………….……….…8

1.2. Historique…………………………………………………………………...….8

1.3**.** Fiche signalétique **…………………………………………....……8**

1.4 L’organigramme de siège**……………………………………..….…8**

**2. Déroulement du stage ………………………………………………....…10**

2.1 L’organigramme de l’agence**……..**…………………………………….….…10

2.2 Structure de l’agence ………………………………………………………..…10

2.3 Les taches effectuées……………………………………………………….……11

2.4 Les services offerts par banque Zitouna………………………………………….…11

2.5 Les comptes offerts par banque Zitouna …………………………….……….……13

2.6 Tamouil………………………………………………………………………………….….…..….14

**Chapitre II : Les finances islamiques ………………………………….………..17**

**1. Définition et caractéristiques de Finances Islamiques………………….…….…17**

1.1 Définition ………………………………………………………………………………….…...17

1.2 Sources financières des banques islamiques……………………………….…..18

**2. Nature des produits de la banque islamique ……………………………...............22**

2.1 Les produits financiers islamiques basé sur la notion de 3 p partages pertes et profits ………………………………………………………………………………………………………22

**Chapitre III : La problématique**

* La différence entre les banques islamiques et les banques conventionnelles ......33

**Conclusion Générale**………………………………………………………………………………38