



## **MEMOIRE DE FIN D'ETUDES**

En vue de l'obtention du Diplôme de Master of Sciences in Business Administration (Bac +5)

*Option: Finance/ Audit & Contrôle de Gestion*

**THEME :**

# **IMPLANTATION DE LA BANQUE ISLAMIQUE AU SENEGAL :**

## **QUELLES PERSPECTIVES POUR LA FINANCE ISLAMIQUE AU SENEGAL ?**

Présenté par :

**Mlle Ndèye Anta DIENG**

Sous la Direction de :

**M Saloum DIA**  
Professeur de Marketing  
et de Commerce International

**M. Mamadou DIALLO**  
Directeur Contentieux et litiges à la BIS

## **DEDICACES**

### ***BISMILLAHİ RAHMANİ RAHİMİ***

#### ***A mon père et ma mère,***

Auxquels je dois ce que je suis. Que DIEU vous protège et vous accordent longue vie.

#### **A mes frères et sœurs, proches et amis**

Qu'ils trouvent dans ce mémoire, l'expression de mes remerciements les plus sincères.

***Ce travail vous est dédié.***

## REMERCIEMENTS

Tout d'abord, je remercie **ALLAH (SWT)** ;

Je prie sur son **Prophète Mouhamed (PSL)** ;

Ensuite je rends grâce à mes parents :

- ✓ **Ma mère** qui m'a donnée une excellente éducation pour accéder au niveau où je suis actuellement ;
- ✓ **Mon père**, pour tous les efforts fournis pour me mettre dans d'excellentes conditions ;

Merci également à vous de m'avoir guidée dans la voie **AHMADIYA**, de m'avoir élevée dans la religion et de m'avoir mise dans le sillage de **CHEIKH AHMED TIDJANI CHERIF ABBUL ABASS AT TIJANI (RTA)**,

Merci également à :

- ✓ **M. Saloum DIA, mon encadreur**, pour sa disponibilité, sa patience, ses conseils, ses encouragements ; Merci !
- ✓ **M. Mamadou DIALLO, mon Directeur de mémoire**, pour son aide, ses conseils, ses encouragements;
- ✓ **M. Salla Dior DIENG**, professeur à SUPDECO pour sa disponibilité, son aide et également ses conseils et encouragements... Merci !

Ma famille pour leur promptitude à aider :

- ✓ Mes grands parents **Modou GUEYE** et **Adja Fama NIANG** ;
- ✓ Mes **sœurs** : Rama Salla (**Mention Spéciale à toi**), Mame Fama, Fatou Maguette, Sokhna Oumou Khairy, Khoudia, Rokhaya, Fatou, Adja Ndiaye, Isseu Ndiaye, Jamula, Ami, Yacine, Fatmata, Saphir...
- ✓ Mon frère **Mouhamed Amine**,
- ✓ Mes **oncles** : Pape Tapha, Pape Mountakha, Pape Kâ Diagne, Pape Laye Diakhaté, Pape Fallou, Issa Bassirou, Cheikhou, Modou Niang, Mactar, Abdoul Aziz, Lamine, Cheikh, Pape Médoune, Ngagne, Tigana...
- ✓ Mes **tantes** : Feue Rama Salla, Ndèye Anta, Maimouna, Ndéye Daour, Nafi, Khady Malick, Ndéye Seynabou, Adja, Sophie, Boury, Coumba, Coumba Taye, Oumy, Ami, Aïda Niang, Fatou Sèye, Binetou, Ndèye Khady, Ndéye Sokhna, Marie, Aby Sarr, ...

Je remercie tous mes amis :

- ✓ **Oumou Khairy Mbaye**, merci d'avoir été aussi patiente avec moi,
- ✓ **Salimatou, Lat Fatime**, cinq ans ce n'est pas rien, merci de m'avoir supportée, soutenue et comprise pendant tout ce temps ;
- ✓ Mes filleuls : **Adama, Malamine, Thierno, Bassirou, Mor Talla...**

Je remercie l'**AMTIA** par la voie de sa Présidente Fatoumata Cissé Sy, particulièrement à Thioro, Diatou, Maty, Moustapha Soumaré, Moustapha Nguirane, Mouhamed Diop, Demba Ibrahima, Ibou, Issa, Mansour...

Grand merci à tous mes promotionnaires pour toutes ces belles années et ces beaux moments passés ensemble. Je citerai Rama, Gnagna, Ngoné, Murielle (Mention spéciale à vous), Tabara, Maty, Gnilane, Mari, Lobé, Marie, Fatma, Halom, Soda, Marème Yacine, Salim, Matar, Ibrahima Gueye,...

Merci à l'administration de SUPDECO : **Mme VARRE, M. Ibrahima NDIAYE, Mme Sali NDIAYE, Mme Delphine DIALLO** et tous les autres membres de l'administration pour leurs conseils et encouragements... Merci !

Merci au **corps professoral de SUPDECO** : transmettre un savoir n'est pas du ressort de n'importe qui, mais vous l'avez fait avec tant de dévouement, de créativité et de sacrifice que je vous en remercie.

Merci à l'administration de la **CBAO**, particulièrement à **M.Ababacar FALL, Mme Barakatou MBAYE, Mlle Kadiatou KANTE...**

Merci également à l'administration de la **BIS**, particulièrement à **Mlle Anta WADE, M. Aboubacry NDIAYE...**

Du fonds du cœur, merci également à l'imprimerie Serigne Saliou et mention particulière à mes neveux **Zale, Adama** et **Lota**.

Et à tous ceux qui ont, de près ou de loin, contribué à la rédaction de ce mémoire.

***Que tous ceux qui m'ont aidée, conseillée et soutenue trouvent ici l'expression de ma profonde gratitude !!!***

## SOMMAIRE

Dédicaces

Remerciements

Avant-propos

Sommaire

## INTRODUCTION

Première Partie : Cadre théorique

1-1 Problématique

1-2 Objectifs de Recherche

1-3 Hypothèses de Recherche

1-4 Pertinence du sujet ou mobile du choix

1-5 Revue de Littérature

1-6 Cadre Conceptuel

Deuxième Partie : Cadre Méthodologique

2-1 Cadre de l'Etude

2-2 Echantillonnage

2-3 Instruments de Recherche

2-4 Difficultés et Limites de Recherche

Troisième Partie : Cadre Analytique

3-1 Données relatives au personnel

3-2 Données relatives aux clients

3-3 Données relatives aux autres Banques

3-4 Données relatives à la BCEAO

Quatrième Partie : Recommandations

4-1 Recommandations générales

4-2 Recommandations spéciales

Conclusion

Bibliographie

Annexes

Table des matières

## **AVANT PROPOS**

L'Ecole Supérieure de Commerce de Dakar (SUPDECO), membre du RAMEGE (Réseau Africain et Malgache pour l'Excellence en Gestion d'Entreprise) est un établissement d'enseignement supérieur qui, à l'instar de ses pairs européens, propose en cinq (5) années, la formation de jeunes cadres supérieurs directement opérationnels, dans les filières comme le Marketing, le Commerce International, la Gestion des Ressources Humaines (GRH), la Finance, l'Audit, le Contrôle de Gestion...Au terme de ces cinq années, chaque étudiant est tenu de présenter un mémoire de fin d'études pour l'obtention du diplôme de Master of Sciences in Business Administration.

Au cours de cette formation, les étudiants sont invités à effectuer des stages en entreprise qui portent sur des thèmes variés mais s'inscrivent dans un processus évolutif allant de la découverte d'entreprise à l'intégration au processus de management et ont pour but de confronter les acquis théoriques aux réalités du terrain.

Pour notre part, nous sommes invités à effectuer un stage de spécialisation en vue de la préparation et la soutenance du mémoire de fin de cycle prévue pour Juillet 2009.

Mémoire dans le cadre duquel notre choix s'est porté sur la Banque Islamique du Sénégal (BIS), qui est la seule banque à vocation islamique au Sénégal pour l'étude de *« l'implantation de la Banque Islamique du Sénégal : les perspectives de la Finance Islamique au Sénégal »*.

## **LISTE DES ACRONYMES**

**BICIS** : Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie du Sénégal

**BIS** : Banque Islamique du Sénégal

**BID** : Banque Islamique de Développement

**BRI** : Banque des Règlements Internationaux

**BCEAO** : Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest

**BOA** : Bank Of Africa

**BHS** : Banque de l'Habitat du Sénégal

**BRS** : Banque Régionale de Solidarité

**CBAO** : Compagnie Bancaire de l'Afrique de l'Ouest

**FCP** : Fonds Commun de Placement

**FMI** : Fonds Monétaire International

**GAB** : Guichet Automatique de Billets

**IMFI** : Institutions de Microfinance Islamiques

**MATIF** : Marché A Terme International

**PMA** : Pays Moins Avancés

**PIB** : Produit Intérieur Brut

**SFD** : Système Financier Décentralisé

**SGBS** : Société Générale des Banques du Sénégal

**SICAV** : Société d'Investissement à Capital Variable

**UBA** : United Bank of Africa

**UMOA** : Union Monétaire Ouest Africaine

**UEMOA** : Union Economique et Monétaire de l'Afrique de l'Ouest

## INTRODUCTION

Le mot « banque » vient de l'italien *banca*. Il s'agissait d'un banc en bois sur lequel les changeurs du Moyen Âge travaillaient. Les premiers banquiers de cette époque furent les changeurs. Le rôle du changeur était d'é-changer (contre un paiement) la monnaie de celui qui arrivait de l'extérieur de la ville par de la monnaie utilisée dans la ville. La primauté de l'économie, le développement du commerce international et l'exploitation systématique des ressources naturelles (rendus possibles par la domestication de l'énergie et la constitution des grands empires coloniaux) mettent alors au premier plan l'effort de collecte de l'épargne, dont l'accès s'ouvre à des couches sociales jusque-là négligées : l'épargne se démocratise.

Depuis les années 30, et particulièrement de 1945 à 1966, l'évolution bancaire a concerné la distribution du crédit, qui s'est effectuée autour de deux pôles : ampleur et spécialisation des concours apportés par les banques à l'économie. Les premières opérations de crédit, au XIXe siècle, furent calquées sur celles que pratiquait la Banque de France : l'escompte de papier commercial et les avances en compte. Elles prédominèrent pendant un siècle et demi et sont encore vivaces. Mais, peu à peu, on voit les banques passer des crédits fondés sur la notion de provision, donc sûrs, à l'octroi de crédits beaucoup plus "risqués" reposant sur la confiance en la bonne gestion d'une entreprise, puis user d'audace en ouvrant l'accès du crédit aux particuliers (1960) et en créant les cartes de paiement. Une telle confiance dans les particuliers est une idée entièrement neuve en France.

La banque est un établissement de crédit pouvant effectuer toutes opérations de banque : recevoir des dépôts, accorder des crédits à tout type de clientèle et pour toute durée, mettre en place et gérer des moyens de paiement ainsi que d'autres opérations en plus de son activité principale.

La Banque est un établissement de crédit ayant pour objet de procurer des services financiers aux particuliers ainsi qu'aux entreprises, qu'elles soient privées ou publiques. L'activité de banque consiste à collecter des fonds qui, mobilisés sous des formes variables (par l'octroi d'un prêt par exemple), permettent le financement de l'activité

économique. Certaines personnes ont plus d'argent qu'elles n'en utilisent pour leurs besoins mensuels, d'autres manquent d'argent pour faire certains achats. La banque utilise les dépôts de ceux qui ont trop d'argent pour prêter cet argent à ceux qui en ont besoin ; cela s'appelle les crédits.

L'argent que des clients déposent dans une banque n'appartient pas à cette banque. Elle peut s'en servir pour le prêter à d'autres personnes, à condition de payer à son client une rémunération sous forme d'intérêts (de l'argent) ou sous forme de services (la tenue d'un compte en banque, la délivrance d'un carnet de chèque ou d'une carte bleue, etc.).

Partant de là, on peut définir alors la finance comme étant l'ensemble des activités qui rendent possible et organisent le financement des agents économiques ayant des besoins de capitaux (comme par exemple les entreprises ou les états) par les agents ayant des surplus (typiquement les ménages épargnants).

La finance est un terme générique qui désigne l'étude de la façon dont les individus, les entreprises et les organisations obtiennent des ressources monétaires et les investissent.

Ce secteur d'activité comprend notamment la banque, l'assurance et les bourses, l'immobilier, sans oublier les budgets publics. Ses dérivés sont budgétaires, monétaires, et d'une façon générale concrétisent les échanges entre les individus, les peuples, les États, les banques, les entreprises. Au fil du temps ce qui n'était qu'une forme des transactions dont l'origine est le troc, est devenu une science humaine. La finance tire partie du développement des télécommunications, de l'Internet et contribue à la mondialisation (voir mondialisation financière). Elle est le reflet des transactions des acteurs économiques.

La Finance Islamique est un système bancaire qui est en accord avec les principes de l'Islam. La finance islamique, en accord avec l'éthique de l'islam, est basée sur deux principes : l'interdiction de l'intérêt, aussi appelé usure et la responsabilité sociale de l'investissement. Elle lie plus étroitement la rentabilité financière d'un investissement avec les résultats du projet concret associé. Elle est basée sur l'interdiction des transactions tant civiles que commerciales entachées d'intérêt arbitraire (Riba), d'incertitude grave ou de spéculation (Gharar al fahish), monopole négatif, ou de hasard (Qimar, mysar). Elle est aussi basée sur le principe de partage des pertes et profits.

La principale spécificité de la finance islamique est l'interdiction de percevoir des intérêts ("Riba").

La prohibition de l'intérêt résulte du verset 275 de la deuxième sourate du Coran : « Dieu a rendu licite le commerce et illicite l'intérêt ». Afin d'explicitier ce verset, un hadith (propos) de Mahomet expose les règles du commerce légal. Ce hadith a une portée générale parce qu'il vise six produits dits « *ribawi* » : or, argent, blé, froment, dattes, sel. Tout échange de produit identique (or contre or, blé contre blé) avec un avantage pour une personne constitue une opération usuraire, sauf en ce qui concerne les avantages résultant de l'échange de produits de nature différente (or contre blé).

En matière d'échanges de monnaie (argent contre argent), tout surplus tiré d'une transaction non basée sur des actifs réels et préalablement possédés par le vendeur est illicite (*haram*). Entrent dans cette catégorie les contrats de prêt. Concrètement, les crédits bancaires – qu'ils s'agissent des crédits à la consommation ou des crédits aux entreprises – ne respectent pas cette exigence.

Comme mentionné dans notre plan-sommaire, nous avons travaillé sur la base d'un plan à quatre parties :

- ✓ Le cadre théorique où sont soulignés au-delà de la problématique, les objectifs de recherche, les hypothèses et les concepts;
- ✓ Le cadre méthodologique qui délimite l'approche méthodologique de l'étude à travers l'échantillonnage et les instruments de recherche;
- ✓ Le cadre analytique présente les résultats, l'analyse et les discussions relatives à ses résultats afin de pouvoir proposer des recommandations;
- ✓ Et enfin les recommandations.

# **PREMIERE PARTIE :**

# **CADRE THEORIQUE**

## **Chapitre I : Problématique**

L'analyse des rouages d'une économie démontre aisément combien la banque et le système bancaire sont deux outils indispensables à la facilitation de la circulation et de la gestion aussi bien des flux financiers que des flux de marchandises.

Pendant des siècles, le système bancaire, dont les origines sont italiennes donc latines, s'est imposé au monde comme modèle de référence.

Au milieu du 20<sup>ème</sup> siècle, l'Oummah Islamique prit conscience de l'inadéquation de la prise d'intérêt illégale avec la pratique religieuse. Dès lors, de sérieuses études furent menées notamment au Caire et dans les pays du Golfe, afin de mettre sur pied un système bancaire islamique. Depuis, l'idée a fait école et l'on ne compte plus sur les cinq continents, le nombre de banques islamiques qui ont pignon sur rue et qui gèrent des portefeuilles d'une grande importance.

Au Sénégal, le système bancaire islamique a vu le jour dans les années 1984-1985, dans un environnement favorable si l'on considère qu'un peu plus de 95% de la population est musulmane mais comporte aussi de multiples contraintes.

En effet, l'on peut citer des contraintes liées à la réglementation qui constitue un frein à la signature d'accords pouvant faciliter le développement du système bancaire islamique, de même que l'absence de standardisation des pratiques avec un cadre juridique réglementaire et prudentielle tout à fait inadéquat et inadapté pour la finance islamique.

Du côté de l'administration, la pratique du système bancaire islamique est mise à rude épreuve du fait des difficultés rencontrées pour accéder aux ressources disponibles au sein du système financier en général. L'on peut citer part ailleurs le manque de volonté manifeste de la part des autorités administratives pour ce qui concerne l'intégration du système de partage des pertes et profits prôné par le système bancaire islamique contrairement à la pratique des taux d'intérêts.

Du côté du marché, l'on peut affirmer que la pénétration y est lente, voire marginale laquelle situation est de manière générale imputable à trois phénomènes que sont l'ignorance des règles et des produits de la finance islamique, un certain manque de confiance, de même que la non praticabilité des taux.

A tout ceci, il faudrait ajouter une concurrence tout à fait déloyale et une pratique de Benchmarking de plus en plus sauvage constaté dans le milieu bancaire.

Tout ce qui précède nous amène à retenir comme principale question de recherche ceci:

« *Quelles perspectives s'offrent à la finance islamique au Sénégal ?* »

## **Chapitre II : Les objectifs de recherche**

Les pistes de recherche qui motivent notre étude seront de deux natures à savoir :

- Un objectif général ;
- Et quelques objectifs spécifiques

### a) **Objectif général**

- Etudier l'évolution du système bancaire islamique au Sénégal depuis son implantation en vue d'en déterminer les perspectives.

### b) **Objectifs spécifiques**

- Etudier les contraintes réglementaires pouvant porter ombrage au fonctionnement de la Banque Islamique du Sénégal ;
- Etudier les contraintes liées au comportement de la clientèle ;
- Etudier les comportements liés à l'administration dans la gestion de l'environnement bancaire ;
- Etudier les contraintes liées à la concurrence et à la pratique de veille concurrentielle.

## **Chapitre III : Hypothèses de recherche**

Une hypothèse est une affirmation qui met en relation deux ou plusieurs phénomènes dont toute l'évolution de l'un entraînant une évolution de l'autre.

Nous en retiendrons quatre :

- Hypothèse 1 : une entreprise ne peut prétendre être performante sans un personnel bien formé, bien organisé et bien motivé.
- Hypothèse 2 : la Banque Islamique du Sénégal, pour pérenniser ses activités, doit augmenter sa notoriété auprès de la clientèle cible et rendre visible ses offres.
- Hypothèse 3 : le jeu concurrentiel doit être perçu comme un facteur stimulant pour toutes les entreprises du secteur qui sont quelque part, des partenaires visant la satisfaction des mêmes besoins.
- Hypothèse 4 : la Banque Islamique du Sénégal doit, sans renier à sa philosophie, trouver la solution d'harmoniser ses procédés avec la réglementation bancaire qui prévaut au sein de la sous région.

### ➤ **Chapitre IV : Pertinence du sujet**

Ce sujet a été choisi pour apporter notre contribution à l'édifice de la construction de notre économie, particulièrement en ce qui concerne le système bancaire islamique.

L'autre motivation sous-jacente est d'aider le plus grand nombre c'est-à-dire la population qui est un important *stakeholder* (au sens de partie prenante) à mieux cerner la finance islamique, qui est en train de poser ses jalons dans notre économie. En effet, nous voulons surtout éclairer la lanterne de la société sur les produits de la finance islamique et son importance sur le plan économique. Ce sujet intéresse tout autant la Oummah Islamique en ce qu'il l'aide à mieux être en conformité avec sa religion et donc sa Sharia. En effet, dans beaucoup de pays où la finance islamique n'est pas présente, l'on constate que la population musulmane rechigne encore à traiter avec les banques conventionnelles à cause du principe islamique d'interdiction de la Ribâ, ou encore intérêt. Et avec l'avènement de la finance islamique, nous pouvons dire que ce sujet vient à son heure.

En effet, la Finance Islamique est plus que jamais appelée à jouer un rôle de premier plan puisqu'étant aussi la consécration et l'achèvement de la formation suivie depuis cinq ans maintenant. En effet, pour avaliser le diplôme de Master 2, l'étudiant devra à la fin de son cursus, présenter son mémoire sur un sujet d'actualité et de haute importance et qui devrait être d'une aide conséquente pour l'académie, parce que rehaussera le blason de notre académie, mais aussi pour aider les générations à venir. Et, on sait que vu la place qu'est en train d'occuper la finance islamique dans le paysage bancaire, de nombreux établissements supérieures, le nôtre *inter alia*, sont en train de proposer des diplômes supérieurs sur ce sujet. Ce qui ne peut que nous rassurer quant à la pertinence de notre sujet et de l'utilité future de ce travail pour les mondes étudiantin et professionnel dans la création de communautés épistémiques sur le sujet.

Professionnel, parce que servira de tremplin à l'étudiant en ce qui concerne son insertion dans la vie active. En effet, vu l'importance et la portée du sujet, mais aussi tout l'attrait que lui confère sa nouveauté : c'est un domaine encore inexploité, en être la pionnière sera d'un atout considérable pour la promotion de la carrière de la principale concernée. Et vu l'accroissement des banques au niveau de la sous-région et l'implantation des banques islamiques, ce serait tout autant profitable en terme de projet professionnel.

## **Chapitre V : Revue de Littérature**

On peut faire remonter l'origine de la banque, dans l'antiquité, à Babylone, où, dès le II<sup>e</sup> millénaire av. J.-C., le prêt sur marchandises (particulièrement les grains) se pratiquait déjà dans l'enceinte des temples. Avec l'apparition de la monnaie, vers le VII<sup>e</sup> siècle avant notre ère, les opérations de prêts et de dépôts ont pris un nouvel essor. Après s'être exercées dans un cadre religieux, elles relèveront, à l'époque classique, de la compétence de personnages laïcs, les trapézites. Sous l'Empire romain, des banquiers privés, jouent un rôle semblable, mais ajoutant à leurs activités l'avance de fonds pour le compte de leurs clients, moyennant intérêt. Jusqu'au Moyen Âge, les activités de banque ne concerneront essentiellement que des opérations de caisse, le crédit restant rare.<sup>1[1]</sup>

Du moyen âge à la renaissance, l'activité bancaire s'est développée lentement<sup>2[2]</sup>. Pendant bien longtemps, le crédit avait été la principale activité des banques, et celles-ci ne prêtaient que sur leurs fonds propres. C'est à Londres, au XVII<sup>e</sup> siècle que les banquiers commencent à prêter de l'argent à court terme en utilisant des dépôts de leurs clients. En considérant la rotation des dépôts et des retraits d'argent, les banquiers anglais essayaient, en effet, qu'il restait toujours un large fond de roulement dans les coffres. Dès lors, ils acceptèrent des dépôts à vue, ce qui les amena à émettre des chèques. Le plus ancien chèque qui ait conservé porte la date du 11 Juillet 1676.

Avec la révolution industrielle du XIX, siècle les banques allaient s'agrandir et se multiplier. C'est à cette époque que se développent en Angleterre les cinq grandes banques les Big Five (Barclays, Lloyds, Midland, National Provincial et Westminster), et en Allemagne apparaît le groupe des quatre D (Deutsche Bank, Diskontogesellschaft, Dresdner Bank et Dramstädter Bank).

La plupart des banques canadiennes furent aussi fondées au XIX<sup>e</sup> siècle (la banque de Montréal (1817) et la banque de Toronto (1856). En France, le Crédit industriel et commercial fondé en 1859), le crédit lyonnais date de 1863 et la Société générale, de 1864.<sup>3[3]</sup>

Le XIX<sup>e</sup> siècle et le début du XX<sup>e</sup> représentent le temps des grands banquiers et l'essor des grandes banques. C'est la raison pour laquelle les établissements de crédit ont hardiment utilisé les fonds qu'ils centralisaient sous forme de dépôts généralement à vue, dans des spéculations risquées, dans des prêts à long terme pour le financement de

---

1- Encyclopédie Encarta

2-Influence dominante de l'église catholique

3- Page 232 du volume 2 de l'encyclopédie GROLIER

véritables investissements industriels. Ils se sont comportés comme de véritables «banques à tout faire».<sup>4[4]</sup>

Avec la crise économique de 1929, s'impose l'idée que la profession doit faire l'objet d'un contrôle, car les fluctuations de l'activité financière étaient susceptibles d'avoir un retentissement sur l'ensemble de l'activité économique. Aux États-Unis, par exemple, l'une des premières mesures prises par le président Roosevelt dans le cadre du New Deal sera d'instaurer un cloisonnement strict entre banques d'affaires et banques de dépôts, par le Banking Act de 1933. En France, le gouvernement du général de Gaulle introduit après la Libération, en 1945, une classification des banques et un encadrement des activités en créant un Conseil national du crédit.

Dans la seconde moitié du XX<sup>e</sup> siècle, le développement des échanges internationaux, secoués par plusieurs crises<sup>5[5]</sup> des marchés financiers s'est accompagné de la création d'institutions financières internationales. Un réseau d'institutions et d'arrangements dont le FMI (Fonds Monétaire International) et la BRI. (Banque des Règlements Internationaux, en anglais BIS, Bank for International Settlements) Ces groupes ont énormément renforcé la collaboration entre les décisionnaires et les organes de surveillance et de réglementation des marchés financiers, et amélioré la circulation de l'information entre eux.

Après 1973, les marchés financiers modernes naissent de la double nécessité d'établir un marché des changes pour gérer le nouveau système des changes flottants et de financer les déficits budgétaires des États-Unis, désormais libérés de la contrainte de change.

Aujourd'hui le monde est bien différent de celui qui a vu naître les institutions de Brettons Woods<sup>6[6]</sup>. On parle, pour illustrer les changements survenus dans les institutions et sur les marchés financiers, d'une nouvelle règle appelée "la règle 3D" et qui correspond à :

- **Désintermédiation** : correspond au recul de l'économie d'endettement, par l'intermédiaire des banques créditrices, au profit de l'économie de marché financier (les entreprises se financent directement sur les marchés financiers en émettant des obligations, des actions...etc., au lieu de s'endetter en empruntant auprès des banques).

---

4-Alain Plessis, professeur émérite de l'Université de Paris X Nanterre- Histoire des banques en France

5-Voir les crises des marchés financiers

6- Notamment le Fonds Monétaire International (FMI) et la Banque Mondiale (BM)

- **Décloisonnement** : correspond à la fois à l'ouverture des marchés nationaux et à l'élimination des barrières cloisonnant les différents marchés de capitaux.
- **Déréglementation** : cette transformation du système financier signe la disparition du contrôle de l'État qui était la règle depuis la fin de la Seconde Guerre Mondiale jusqu'aux années 70 environ.

Les banques constituent le fondement de toute économie, de plus, elle ont une spécificité qui les différencient des autres activités dans tous les pays, c'est le fait qu'elles constituent un système, c'est-à-dire qu'elles appartiennent à un ensemble d'institutions structuré et hiérarchisé, c'est pourquoi on parle de « système bancaire ». En revanche le concept de système ne peut être généralisé, pour caractériser les autres secteurs d'activités (sidérurgie, automobile, chimie, télécommunications...).

Dans son ouvrage intitulé *Finance*, **CHRISTOPHE THIBIERGE** nous affirme que le **système financier** englobe les marchés, intermédiaires, sociétés de services, et toutes les autres institutions qui mettent en œuvre les décisions financières des ménages, des entreprises et des gouvernements. Parfois, le marché d'un instrument financier donné est situé en un lieu précis, nous en voulons pour preuve le Matif (Marché à terme international de France), le New York Stock Exchange, le Osaka options and futures exchange, qui sont des institutions situées à Paris, New York et Osaka, respectivement. Cela dit, bien souvent le marché n'a pas une localisation spécifique : tel est le cas pour les *marchés de gré à gré* – ou *marchés hors cote* - en actions, obligations et devises, qui sont constitués uniquement d'ordinateurs et de réseaux de télécommunications liant les traders et leurs clients.

Concernant toujours le système financier, l'économiste français nous le présente comme étant l'ensemble des marchés et intermédiaires qui sont utilisés par les ménages, les entreprises et les Etats pour mener à bien leurs décisions financières. Ce système inclut les marchés d'actions, d'obligations, et autres titres financiers, ainsi que les banques et les compagnies d'assurances.

Les fonds transitent dans le système financier, depuis les entités qui ont un excédent de fonds vers celles qui ont un déficit. Ces transferts de fonds passent souvent par un intermédiaire.

Toujours dans son livre, C. Thibierge expose les six fonctions d'un système financier:

- Fournir des moyens de *transfert des ressources économiques* dans le temps, dans le monde, et entre les entreprises.
- Fournir des moyens de *gérer le risque*.
- Fournir des moyens de *compensation et de paiement* pour faciliter le commerce.
- Fournir un mécanisme pour *mettre en commun les ressources* et pour *subdiviser la propriété* dans les entreprises.
- Fournir une *information sur les prix* pour aider à la prise de décision décentralisée dans les différents secteurs de l'économie.
- Fournir des moyens de *gérer le problème des incitations*, qui arrive quand une partie prenante d'une transaction a des informations que l'autre partie n'a pas, ou quand une personne agit comme agent d'une autre personne.

L'innovation financière naît généralement de la pression économique de la concurrence, cette concurrence conduisant à une amélioration des fonctions du système financier.

Les **intermédiaires financiers** sont définis, nous dit-il, comme des entreprises dont l'activité principale consiste à fournir des services et produits financiers. Ces institutions regroupent des banques, des compagnies financières et des compagnies d'assurance. Leurs produits incluent les comptes bancaires, des prêts commerciaux, des prêts immobiliers, des Sicav (Société d'investissement à capital variable) et FCP (Fonds Commun de Placement), ainsi qu'une grande variété de contrats d'assurance.

Nous partageons finalement l'idée de C. Thibierge lorsqu'il affirme que de nos jours, le système financier est globalisé les marchés et les intermédiaires financiers sont reliés par un vaste réseau international de télécommunications, de telles sortes que les transferts d'argent et les opérations sur les titres financiers et les opérations sur les titres financiers peuvent pratiquement se poursuivre 24 heures sur 24. Nous en voulons pour preuve le fait que si une grande entreprise située en Allemagne veut financer un investissement important, elle pourra choisir dans un large éventail de possibilités internationales : elle peut émettre des nouvelles actions et les vendre sur le marché de New York ou de Paris, ou encore emprunter à un fonds de pension japonais. Si la société choisit d'emprunter au fonds de pension japonais. L'emprunt pourra être fait en euros, en yens japonais, ou même en dollars US.

La sphère mondiale a connu des mutations intermittentes, le secteur bancaire s'est métamorphosé, en effet, si on veut caractériser son évolution depuis 15 ans, c'est probablement son instabilité grandissante qui devrait retenir notre attention.

Dans son ouvrage, « *Finance d'entreprise* » **Pierre VERNIMMEN** nous rapporte que la banque est devenue une industrie de concurrence imparfaite, où la rivalité pour le partage des marchés est déjà des plus vives, c'est dans ce cadre, que l'on s'est aperçu depuis peu d'un changement dont on pressent qu'il est majeur, il incorpore en effet, une dimension nouvelle avec l'internationalisation non seulement des échanges financiers, mais aussi avec la naissance d'entités de taille plurinationales, des fleurons d'un pays donné.

Aujourd'hui la banque se veut multiculturelle, crée des partenariats, fusionne bref, elle grandit.

Toujours dans son ouvrage, **Pierre VERNIMMEN**, nous relate que certaines mutations ont bouleversé l'environnement bancaire, il s'agit de :

- La globalisation financière : elle repose sur 3 facteurs c'est ce qu'on appelle, la règle des 3 D : déréglementation, décloisonnement et désintermédiation.
- Les innovations technologiques et financières.

Amorcées dans les années 1972-1973 dans les pays anglo-saxons, les innovations financières se sont généralisées par vagues, dans le reste du monde : au début des années 80 en France, en Italie et au Japon, et seulement à la fin des années 80 en Allemagne.

D'ailleurs nous retenons que Pierre VERNIMMEN nous expose que ces innovations s'expliquent par la conjonction de 4 facteurs :

- Le progrès technologique considérable, technologie de l'information et de la communication ;
- La montée des risques dans les années 1970 (risques de taux d'intérêt et de taux de change ;
- Une réglementation trop contraignante ;
- Une concurrence exacerbée entre différentes places financières ;

L'innovation financière est un axe majeur des activités de banque d'investissement et de marché, le développement de nouveaux produits et services financiers favorisé par l'intégration croissante des marchés, a conduit à la constitution de lignes de métiers ou d'acteurs bancaires de dimension mondiale.

De nouveaux produits se sont développés, en particulier les produits dérivés, permettant une gestion plus efficace des risques et à moindre coût.

Parallèlement, les innovations technologiques, ont sans doute contribué à réduire les barrières techniques et géographiques à l'unification des marchés bancaires, en effet, les nouveaux canaux de distribution des services à produits bancaires (banque en ligne, le service par téléphonie ...), ont favorisé les restructurations dans le secteur financier à plus d'un titre.

Ces innovations financières et technologiques, ont poussé vers l'avant les restructurations bancaires, mais elles ont complexifiés considérablement la finance du fait que toutes les parties du globe, sont désormais interdépendantes : lorsqu'un choc financier se produit, cela entraîne par un effet boule de neige, la contamination vers le reste du monde peut être très rapide, car elle intervient en temps réel : les crises sont désormais systémiques.

Dans son site, la BCEAO nous explique l'organisation du système bancaire et financier. Les banques sont les partenaires privilégiés de la Banque Centrale et les vecteurs essentiels de sa politique monétaire. En tant qu'Institut d'émission et Autorité monétaire, la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) entretient des rapports diversifiés avec les banques et établissements financiers exerçant leur activité dans les Etats membres de l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA). Ces relations entrent essentiellement dans le cadre des fonctions de surveillance du système bancaire ainsi que celles de distribution et de contrôle du crédit, qu'exerce la Banque Centrale.

## **Section I : Concours de la Banque Centrale aux établissements de crédit**

De par ses statuts, la Banque Centrale consent des concours en faveur des banques et établissements financiers autorisés à exercer leur activité dans les Etats de l'Union Monétaire Ouest Africaine. Ces concours peuvent prendre les formes suivantes :

- Avances sur les effets publics créés ou garantis par les Etats membres de l'Union;
  - Escompte, acquisition, vente, prise en pension ou en gage des créances sur les Etats de l'Union, les entreprises et particuliers.
- a. **Autres interventions de la Banque Centrale en faveur des établissements de crédit**

Les autres interventions de la Banque centrale en faveur du système bancaire portent essentiellement sur les opérations ci-après :

- ✓ Organisation du marché monétaire;
- ✓ Prise de participations au capital d'établissements ou d'organismes dont l'activité présente un intérêt général pour un ou plusieurs Etats de l'Union;
- ✓ Ouverture dans ses écritures des comptes aux banques et établissements financiers;
- ✓ Exécution des transferts scripturaux pour le compte des établissements de crédit;
- ✓ Centralisation des incidents de paiement recensés par les établissements de crédit;
- ✓ Organisation et gestion des chambres de compensation du système bancaire;
- ✓ Communication par les établissements de crédit de tous les documents et renseignements nécessaires à l'exercice des fonctions de la banque Centrale;
- ✓ Enseignement des techniques bancaires et formation de personnel des administrations, des banques et établissements financiers.

La supervision bancaire au sein de l'UMOA est organisée et réglementée sur la base d'instruments juridiques qui prennent leur essence dans les dispositions de la loi portant réglementation bancaire, entrée en vigueur le 1er octobre 1990.

A cet effet, nous approuvons les principales dispositions du cadre légal et réglementaire de la supervision bancaire de l'UMOA ainsi que les grandes caractéristiques du dispositif prudentiel applicable aux banques et établissements financiers.

**b. Cadre légal et réglementaire de la supervision bancaire**

**La loi-cadre portant réglementation bancaire dans l'UMOA** constitue le texte de base du dispositif de supervision bancaire et, plus généralement, de l'organisation et de la surveillance des activités bancaires dans l'UMOA. En application de cette loi ou pour en

compléter les dispositions, un certain nombre de textes légaux ou réglementaires ont été adoptés. Il s'agit notamment :

- ✓ De la convention portant création de la Commission Bancaire, entrée en application le 1er octobre 1990 ;
- ✓ Du dispositif prudentiel applicable aux banques et établissements financiers de l'UMOA, réaménagé par le Conseil des Ministres au cours de sa session du 17 juin 1999 et entré en application depuis le 1er janvier 2000 ;
- ✓ Du décret relatif au classement, à la forme juridique et aux opérations des établissements financiers (pris entre 1984 et 1992, selon les pays de l'UMOA) ;
- ✓ Du plan comptable bancaire ou PCB, entré en vigueur le 1er janvier 1996.

La loi bancaire contient les principes et dispositions régissant globalement l'exercice des activités bancaires et plus exactement celles des banques et établissements financiers. S'agissant plus précisément du contrôle bancaire, la loi définit la répartition des compétences entre les organes de réglementation et de contrôle de l'activité bancaire, ainsi que les conditions de leurs interventions. De même, elle établit une distinction entre les fonctions de réglementation d'une part, et celles de contrôle et de sanctions, d'autre part, entre les différents organes ou institutions : Conseil des Ministres, Ministres des Finances, Banque Centrale et Commission Bancaire.

### c. **Dispositif prudentiel**

Les nouvelles règles prudentielles adoptées par le Conseil des Ministres au cours de sa session du 17 juin 1999, tiennent notamment compte des exigences internationales en matière de supervision bancaire, des mutations survenues dans le paysage bancaire de l'UMOA, ainsi que de l'entrée en vigueur du plan comptable bancaire de l'UMOA en 1996.

A côté du système bancaire classique, a vu le jour un système financier totalement différent de ce système. Il s'agit du système bancaire islamique.

L'histoire récente de la finance islamique et ses institutions, a débuté au

cours du dix-huitième, dix-neuvième et la première moitié du XXe siècle. La quasi-totalité du monde Musulman était colonisé par les pays Européens. Ils ont géré l'économie et les finances de ces pays dans leurs propres intérêts et à leur manière. Autres que les élites autochtones qui ont dû s'impliquer, la majorité de la population musulmane est restée loin des institutions financières. Comme la conscience nationale à la liberté, des mouvements ont vu le jour dans les pays colonisés, durant la deuxième moitié du siècle dernier, demandant la gestion de leurs affaires en fonction de leurs propres valeurs et traditions. L'Indonésie a accédé à l'indépendance en 1945 et Algérie en 1963. Entre ces deux dates, tous les pays à majorité musulmane sont devenus indépendants. Le débat, après l'indépendance, sur la gestion des intérêts économiques de ces pays, avait amené le mouvement des finances islamiques en cours.

Alors que le nationalisme a fait une concentration des efforts sur le développement économique rapide, la religion, l'autre force de motivation en lutte pour la liberté, a fait un retour à l'islam pour se guider. Au cours des années 1940 à travers des années 1960, l'accent a été mis non pas sur les opérations bancaires et la finance au sens strict du terme, mais sur le système économique dans son ensemble. On a commencé à critiquer le capitalisme et le socialisme et demander le passage à un système basé sur des injonctions islamiques relatives à la modération dans la consommation, la justice et l'équité, ...etc. L'aide au pauvre par le Zakat, et interdiction de l'intérêt serait mis en évidence dans ce contexte.

Les professionnels, les économistes ainsi que des universitaires musulmans apportent une contribution significative à la question, de sorte que dès la fin de 1960 une sorte de schéma directeur de la banque islamique est d'ores et déjà disponible. Des banquiers et des hommes d'affaires, de plusieurs pays musulmans, ont aussi rejoint l'équipe pour mettre l'idée en pratique. Au niveau des Etats musulmans et notamment arabes, les conditions politiques n'étaient pas favorables à ce genre d'initiative. Mais au niveau privé des initiatives pratiques ont eu plus de chance pour mobiliser les fonds nécessaires à un tel projet dans ces pays.

La finance islamique moderne est apparue au milieu des années 1970, après la crise pétrolière, avec la création des premières grandes banques islamiques, notamment Islamic Development Bank, Dubaï Islamic Bank et Albaraka Banking Group. Ces banques ont longtemps eu pour raison d'être l'émergence d'une demande latente, par

le développement et la promotion de nouveaux moyens de financements en conformité avec la Charia.

Si on exclut les essais d'instauration des institutions financières islamiques, au milieu des années 40, en Malaisie et au Pakistan, à la fin des années 50, tentatives qui échouèrent à l'époque, la première banque islamique, de dimension modeste, il faut le souligner, fut créée la "Mit Ghamr Saving Bank" en Égypte en 1963, dans la bourgade agricole de Mit Ghamr située dans le delta du Nil. Cette initiative, engagée par un économiste local, grand admirateur dit-on du mouvement coopératif allemand du nom de Ahmed al-Naggar, s'inscrivait, comme celles qui suivront, dans le paradigme de ce qui a été appelé la « théorie économique islamique ». Ce paradigme, bien que fondé sur la charia, était né au milieu du XXe siècle et formulé dans un langage économique qui se veut moderne.

Fidèle à sa vision de la vie, la société islamique a connu l'activité économique depuis le jour où le Prophète est venu à Médine. À la communauté agraire de la «ville-État» a été ajouté un groupe d'opérateurs expérimentés de la Mecque, un grand centre de commerce interrégional. Les quatre à six premiers siècles qui ont suivi ont enregistré la poursuite de l'expansion et de prospérité. La monétisation est venue tôt, et l'interdiction de l'inégalité des échanges similaires fongibles semble avoir accéléré le processus. Les musulmans ont commencé avec de l'or de dinars byzantin et de l'argent provenant de dirhams Perse. Mais très vite ils ont pris à leur propre frappe des pièces de monnaie. L'Etat avait le monopole de la monnaie et de toute altération de leur poids ou de pureté est sévèrement punie.

Il n'est pas étonnant que les échanges et le commerce sur la vaste étendue du monde de l'islam, y compris les parties nord de l'Afrique, Espagne, en Europe et une grande partie d'Asie, produisent certains instruments financiers primaires dont les principaux d'entre eux étaient Suftaja (lettre de change) et Sukuk (similaire à une obligation adossée à un actif).

Dans un article sur les pratiques bancaire islamiques, **Mohsin S Khan et Abbas Mirakhor** nous relatent que la résurgence des valeurs islamiques fondamentales dans de nombreuses régions du monde s'est manifesté également sur le front économique, un certain nombre de pays musulmans s'engageant dans la transformation de leur système

économique, en particulier des systèmes bancaires, pour se conformer plus strictement aux préceptes de l'islam.

Toujours dans cet article, ils nous affirment que l'idée qu'on a généralement du système économique et financier islamique est qu'il diffère des autres systèmes exclusivement du fait qu'il proscrie la notion d'intérêt. Le fait que la suppression des intérêts ait généralement été la première étape de l'islamisation de l'économie explique sans doute que l'instauration de pratiques bancaires sans intérêt ait retenu le plus l'attention. L'abolition des transactions faisant intervenir un intérêt est, certes, un principe fondamental du système économique islamique, mais ce n'est en aucun cas une description exhaustive du système.

Dans l'ensemble, l'économie islamique se définit comme un système complet prescrivant des schémas spécifiques de comportement économique pour tous les individus et la société dans le cadre d'un mode de vie islamique.

De sérieux travaux de recherche ont montré que le système bancaire islamique constitue un moyen viable et efficace d'intermédiation financière (voir annexe). Au début des années 80, deux pays ont introduit officiellement à grande échelle les pratiques de la finance islamique : l'Iran (1983), de manière presque draconienne, le Pakistan (1979), d'une façon plus graduelle.<sup>[8]</sup> Les années d'après, les institutions financières islamiques se sont multipliées dans les pays majoritairement musulmans ; en Arabie saoudite, au Bahreïn, au Bangladesh, au Brunei, en Égypte, aux Émirats arabes unis, en Jordanie, en Malaisie, au Sénégal, au Soudan (1983) et même en Turquie où l'attachement à la laïcité, du moins au plan officiel, est bien connu, l'Irak et la Syrie.

Dans la revue *Microfinance & Développement*, **M. Hane** nous rapporte que la Finance Islamique serait née au début des années 60 en Égypte et en Malaisie. Il nous en explique les principes et caractéristiques en affirmant que la finance islamique se particularise par son substrat qui se résume aux cinq piliers suivants : pas de « ribâ » ou intérêt et usure ; pas de « gharar » ou incertitude ni de « maysir » ou spéculation, ni de « ihtikaf » ou monopole négatif où des prix excessifs sont fixés par un seul vendeur ; pas de « haram » ou investissement dans des secteurs offrant des produits illicites qui peuvent être nocifs à l'homme ou dont la consommation est interdite : alcool, tabac, armement, drogue, porc, jeux de hasard ; obligation de partage des pertes et profits ; adossement à un actif tangible (voir annexe).

Il affirme par ailleurs que ces principes ont pour sources le Coran, les enseignements du Prophète (PSL) (hadiths authentiques ou sahih) et la jurisprudence religieuse (ijtihad). Cette dernière source a grandement contribué à l'expansion de ce type de financement.

Aujourd'hui, les institutions financières islamiques, qui opèrent à l'intérieur des systèmes supervisés par les banques centrales des pays respectifs, ont aussi fait leur apparition dans des pays non musulmans, mais où vit une minorité musulmane relativement importante et en expansion ; au Danemark, aux États-Unis, particulièrement dans la région de Détroit et en Californie, en Grande-Bretagne, aux Philippines et aussi au Canada. À Montréal, une société islamique de financement hypothécaire fonctionne depuis 1991. Certaines institutions financières islamiques ont choisi d'installer leurs sièges ou d'effectuer une partie de leurs opérations dans des places financières internationales connues pour leur respect du secret bancaire et leurs avantages fiscaux, comme les Îles Anglo-Normandes, le Luxembourg et la Suisse.

Récemment, plusieurs banques conventionnelles, y compris certaines grandes banques multinationales occidentales, ont également commencé à utiliser les techniques bancaires islamiques (voir annexe). De telles constatations sont encourageantes. Cependant, comme tout autre système, le système bancaire islamique doit être considéré comme étant une réalité évolutive. Cette expérience mérite d'être évaluée objectivement et les problèmes doivent être identifiés et traités soigneusement.

Un ensemble de règles immuables et universelles régissant le comportement et les relations économiques constitue le cœur du système économique islamique. Ces règles sont stipulées par le Shari'a, c'est-à-dire la codification des injonctions figurant au Coran, à laquelle s'ajoutent les traditions du Prophète Mahomet. A la périphérie, on trouve aussi des règles et des institutions qui conditionnent le comportement économique, mais qui peuvent varier en fonction des circonstances. La politique économique, élaborée par des autorités légitimes, peut varier d'une société musulmane à une autre seulement pour ce qui concerne la périphérie du système. Ces politiques doivent être compatibles avec le Shari'a (voir annexe).

Deux modèles de système bancaire peuvent être évoqués :

- ✓ Le premier est essentiellement basé sur la notion de partage des profits. Il imagine des déposants contractant avec une banque en vue de partager les profits issus de l'activité de cette dernière. La banque, en effet, pourra contracter avec un agent-entrepreneur recherchant des fonds à investir, à placer, et s'accordera avec lui pour qu'il partage ses profits selon un pourcentage fixé dans le contrat. Les gains ainsi récupérés par la banque sont fondus en une masse destinée à être partagée entre les déposants-actionnaires de la banque en fonction des termes de leur contrat. Les profits obtenus par l'ensemble des déposants représentent donc un certain pourcentage de la totalité des profits de la banque.

D'après ce premier modèle, les banques ont la possibilité de prêter sans intérêt proprement dit, mais ces prêts ne doivent provenir de ponctions effectuées sur les dépôts en comptes courants : l'argent déposé en vue d'une «opération de profit» ne doit pas servir à ces opérations de prêt sans intérêt.

- ✓ Dans le deuxième modèle, une partie des dépôts sert aux prêts sans intérêt et l'autre partie est consacrée aux activités risquées, celles aboutissant à un partage des profits, à la façon du premier modèle. Les dépôts en comptes courants ne doivent pas servir à ces prêts sans intérêt «ils doivent rester intacts».

Le deuxième modèle correspond parfaitement à la façon des premiers musulmans de voir l'activité bancaire. En ces temps reculés, l'agent-banquier avait pour rôle de faciliter les opérations d'échange (d'où les prêts sans intérêt) et de s'adonner aux activités de placement (dans le cadre du système de partage des profits).

Concernant les produits de la Finance Islamique, M. Hane nous apprend que l'essor de ces produits a aussi été favorisé par des facteurs exogènes, notamment la déréglementation avec la globalisation de la finance, la part grandissante à partir de 1990 des commissions et de la tarification dans la génération des profits des institutions financières classiques au détriment du différentiel entre intérêts créditeurs et intérêts débiteurs, l'expansion des banques d'investissement et du capital risque et le renchérissement des prix du baril de pétrole.

Au regard du succès que connaissent les produits financiers islamiques sur certains marchés européens et asiatiques très concurrentiels, on peut considérer que le problème de la compétitivité de la finance islamique, encore moins celui de son adaptation aux besoins du monde moderne, ne se pose. A l'évidence, les difficultés d'intégration de la finance islamique relèvent en partie de son environnement ainsi que du cadre institutionnel, juridique et réglementaire qui régit son fonctionnement. En effet, la faible croissance des banques islamiques repose sur la problématique de leur accès aux ressources disponibles dans le système financier en général et indispensable au fonctionnement optimal de toute institution bancaire. En fait, les banques islamiques présentes dans l'UMOA travaillent exclusivement avec des ressources ordinaires clientèle et sont privées d'accès en ce qui concerne les ressources disponibles aux guichets de refinancement ou de la BCEAO, sur le marché interbancaire ou encore sur le marché régional.

En ce qui concerne la réglementation, nous allons notifier quelques lois et articles en rapport avec la finance islamique.

La loi 83-56 du 02 Juin 1983 stipule en son article 2 que « s'agissant des banques ne recourant pas à l'usage du taux d'intérêt et pratiquant le système du partage des pertes et profits, des dérogations pourront être apportées en ce qui concerne le régime du taux d'intérêt et les opérations desdites banques. Les dérogations seront accordées par le Ministre des Finances, après avis favorable de la Banque Centrale ».

Entre 1983 et 1990, année de révision de la loi, aucune dérogation n'a été ni formellement demandée par le système financier islamique ni spontanément accordée par l'autorité ministérielle. Le 26 Juin 1990, la révision de la loi bancaire qui apparaît sous le n° 90-09 introduit un nouvel énoncé qui confère en son article 44, le pouvoir de fixation des dispositions particulières pour les banques islamiques à la BCEAO. Il faut signaler, par ailleurs, que ce pouvoir n'a jamais été exercé par la BCEAO et au plan réglementaire, il n'existe à ce jour, aucune distinction entre les banques en fonction de la nature de leurs activités. Dans la pratique, c'est le concept de banque universelle qui fonde le cadre réglementaire dans l'UMOA nonobstant des dispositions particulières prévues par la loi et qui devraient être inclusives des opérations bancaires islamiques dans le système

financier. En dehors de la loi bancaire, il n'est nulle part fait mention, dans l'arsenal juridique et réglementaire bancaire, des exceptions censées tenir compte des opérations des banques islamiques. Cette ouverture donnée par la loi bancaire n'a pas été utilisée et la banque islamique est restée à l'écart du marché monétaire tout comme elle n'a pu déployer toute sa gamme de produits du fait des contraintes réglementaires du marché financier et du dispositif prudentiel. En réalité, ni les promoteurs du système financier islamique, ni les autorités de tutelle ne sont allés jusqu'au bout des réaménagements du cadre juridique et réglementaire pour une intégration complète et harmonieuse de la finance islamique.

Cependant, la BCEAO fait état d'une loi répressive en direction de l'usure avec à son chapitre plusieurs articles.

## **Section II : Loi portant définition et répression de l'usure**

### **Article 1er :**

Constitue un prêt usuraire, tout prêt ou toute convention dissimulant un prêt d'argent consenti, en toute matière, à un taux effectif global excédant à la date de sa stipulation, le taux de l'usure.

Le taux de l'usure est déterminé par le Conseil des Ministres de l'Union Monétaire Ouest Africaine. Il est publié au Journal Officiel ou dans un journal d'annonces légales à l'initiative du Ministre chargé des Finances.

### **Article 2 :**

Le taux effectif global est librement débattu entre l'emprunteur et le prêteur sous réserve de respecter le plafond fixé à l'article premier ; il doit être fixé par écrit.

### **Article 3 :**

Le taux effectif global d'intérêt conventionnel est le taux d'intérêt calculé en tenant compte de l'amortissement de la créance et auquel s'ajoutent les frais, les rémunérations de toute nature, y compris ceux payés à des intermédiaires intervenus de quelque manière que ce soit dans l'octroi du prêt.

Toutefois, n'entrent pas dans le calcul du taux effectif global d'intérêt, les impôts et taxes payés à l'occasion de la conclusion ou de l'exécution du contrat.

**Article 4 :**

Le taux plafond, tel que défini à l'article premier et au-delà duquel le délit d'usure est constitué, peut être majoré, pour certaines catégories d'opérations qui, en raison de leur nature, comportent des frais fixes élevés, de perceptions forfaitaires dont le montant sera fixé par le Conseil des Ministres de l'Union Monétaire Ouest Africaine sur proposition de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest.

**Article 5 :**

Les crédits accordés à l'occasion de ventes à tempérament sont, pour l'application du présent texte, assimilés à des prêts conventionnels et, de ce fait, soumis aux dispositions de l'article premier.

**Article 6 :**

En cas de prêt sur des denrées ou autres choses mobilières et dans les opérations de vente ou de troc à crédit, la valeur des choses remises ou le prix payé par le débiteur, en principal et accessoires, ne pourra excéder la valeur des choses reçues d'un montant supérieur à celui correspondant au taux d'intérêt maximum fixé à l'article 1er.

**Article 7 :**

Sera puni d'un emprisonnement de deux mois à deux ans et d'une amende de 100.000 à 5.000.000 de F.CFA ou de l'une de ces peines seulement, quiconque aura consenti à autrui un prêt usuraire ou apporté sciemment, à quelque titre et de quelque manière que ce soit, directement ou indirectement, son concours à l'obtention ou à l'octroi d'un prêt usuraire.

En cas de récidive, le maximum de la peine sera porté à cinq ans d'emprisonnement et à 15.000.000 de F.CFA d'amende.

**Article 8 :**

Outre les peines fixées par l'article précédent, le Tribunal peut ordonner :

1° - la publication de sa décision aux frais du condamné dans les journaux qu'il désigne, ainsi que sous toute forme qu'il appréciera ;

2° - la fermeture provisoire ou définitive de l'entreprise qui s'est livrée ou dont les dirigeants se sont livrés à des opérations usuraires, assortie de la nomination d'un administrateur ou d'un liquidateur.

En cas de fermeture provisoire, le délinquant ou l'entreprise doit continuer à payer à son personnel, les salaires et indemnités de toute nature auxquels celui-ci a droit. Cette durée ne saurait excéder trois mois.

En cas de récidive, la fermeture définitive sera ordonnée.

### **Article 9 :**

Sont passibles des peines prévues à l'article 7 et éventuellement des mesures fixées à l'article 8, ceux qui, chargés à un titre quelconque de la direction ou de l'administration d'une entreprise, société, association, coopérative, ou autre personne morale, laissent sciemment toute personne soumise à leur autorité ou à leur contrôle contrevenir aux dispositions de la présente loi.

### **Article 10 :**

Lorsqu'un prêt est usuraire, les perceptions excessives sont imputées de plein droit sur les intérêts calculés dans les conditions fixées à l'article 3, alors échus et pour le surplus, s'il y a lieu, sur le capital de la créance.

Si la créance est éteinte en capital et intérêts, les sommes indûment perçues seront restituées avec intérêts légaux du jour où elles auront été payées.

### **Article 11 :**

La prescription du délit d'usure court à compter du jour de la dernière perception, soit d'intérêt, soit de capital, ou de la dernière remise de chose se rattachant à l'opération usuraire.

### **SECTION III : Le taux d'intérêt légal**

#### **Article 12 :**

Le taux de l'intérêt légal est, en toute matière, fixé pour la durée de l'année civile. Il est, pour l'année considérée, égal à la moyenne pondérée du taux d'escompte pratiqué par la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest au cours de l'année civile précédente.

Il est publié au Journal Officiel, à l'initiative du Ministre chargé des Finances.

#### **Article 13 :**

En cas de condamnation au paiement d'intérêts au taux de l'intérêt légal, celui-ci est majoré de moitié à l'expiration d'un délai de deux mois à compter du jour où la décision de justice est devenue exécutoire, fut-ce par provision.

### **Chapitre VI : Cadre conceptuel**

Un cadre conceptuel vise au-delà de la définition des concepts retenus, à donner plus de lisibilité au développement du thème retenu. C'est ainsi que les concepts ci-dessous vont être approfondis.

## 1) La banque

L'histoire de la banque suit les grandes étapes de l'histoire de la monnaie même si certaines opérations financières coutumières des banques, comme le prêt à intérêt, ont pu être relevées depuis la plus haute antiquité avant même l'invention de la monnaie.

Le mot "banque" apparaît dans la langue française au XV siècle. Les banquiers du nord de l'Italie réalisaient leur travail dans des lieux ouverts et s'installaient sur des bancs, d'où dérive probablement le nom. Les trésoriers du Temple ont disparu avec lui; d'autres tels les Médicis ouvrent des établissements bancaires dans les grandes villes, qui agissent en ambassades, voire même deviennent les financiers des souverains.

L'activité de Changeur de monnaie s'était développée face à la prolifération des devises au sortir du bas Moyen-âge. Les princes d'Europe ont besoin de ces devises qui sont prisées autant que d'épices orientales pour financer les États et les conflits incessants: le florin a un cours extraordinaire. Auparavant, le dogme chrétien avilissait le contact avec l'argent. Se produit alors, avec l'essor du commerce pratiqué par les républiques maritimes italiennes (les galères de la République de Venise ont des échanges actifs avec la Hanse, l'ouverture de sociétés commerciales dépassant les comptoirs : la première Bourse (économie) voit le jour à Amsterdam, son nom vient de la famille Borsa.

Enfin, l'activité de crédit, jusqu'alors exercée par la communauté juive compte tenu de la prohibition évoquée ci-dessus, cesse d'être tenue par eux seuls. Les Églises ouvrent des monts de piété permettant aux miséreux de convertir leurs biens en espèces sonnantes et trébuchantes.

De la convergence de ces trois activités financières est né le monde contemporain de la banque, par concentrations successives.

Une banque est une entreprise qui gère les dépôts et collecte l'épargne des clients, accorde des prêts, offre des services financiers, pilote des instruments de paiements comme le carnet de chèques et la carte bancaire. Elle effectue cette activité en général grâce à un réseau d'agence bancaire. Cette institution financière doit posséder une licence pour pouvoir exercer, laquelle est délivrée par un État et validée par des institutions spécifiques

Dans une définition plus juridique les banques sont celles des institutions financières faisant des opérations de banque telles que définies par la loi et qui sont soumises aux dispositions législatives et réglementaires correspondantes. En France l'article L311-1 du code de la banque donne la définition suivante : "Les opérations de banque comprennent la réception de fonds du public, les opérations de crédit, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle ou la gestion de moyens de paiement".

L'ensemble des banques d'une même zone monétaire forme un système bancaire piloté par une banque particulière : la banque centrale qui contrôle l'ensemble des banques, assure l'émission des billets et définit la politique monétaire. Il existe plusieurs types de banques en fonction des activités qu'elles entreprennent : banques de dépôt, banque d'affaire, banques spécialisées dans un type de prêt, banque généraliste etc.

Par extension, la « banque » est le secteur économique qui regroupe les activités de conception, de production et de commercialisation des services offerts par une banque.

La concentration financière et le développement d'organismes financiers gigantesques polyvalents (banque de dépôt, assurance, gestion de l'assurance vie, gestion de fortune, banques d'affaires, change, société de bourse, etc.) brouillent les distinctions anciennes, d'autant plus que la banque fabrique désormais des produits vendus hors bilan et gérés par des entreprises ad hoc (par exemple les SUV, Special Utility Vehicules, et les produits de la titrisation) non soumis actuellement à la législation bancaire. La mondialisation est une autre force qui a modifié considérablement le périmètre traditionnel des banques.

Les banques, non seulement exercent le « commerce de l'argent », mais sont également les organismes qui produisent de la monnaie. Selon l'adage « les crédits font les dépôts », tout crédit accordé par une banque augmente la masse monétaire en créant un dépôt bancaire (monnaie scripturale) de montant équivalent, et tout crédit remboursé réduit la monnaie en circulation.

Les banques jouent un rôle économique très important. Elles contribuent (de même que les marchés financiers) à orienter l'argent de ceux qui en ont momentanément trop vers ceux qui en ont besoin. Elles ont un grand rôle dans la sélection des projets en fonction de

leurs perspectives économiques. Leur rôle peut être comparé au cœur dans un corps humain qui distribue le sang riche en oxygène vers les organes qui en ont besoin.

Les opérations de banque comprennent la réception de fonds du public, les opérations de crédit, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle ou la gestion de moyens de paiement.

## **2) Le système bancaire islamique**

Les premières expériences de banque islamique eurent lieu dans les années 1950 au Pakistan et dans les années 1960 en Egypte, sous l'impulsion du développement du système bancaire international.

Le principe du rejet du prêt à intérêt est une caractéristique fondamentale du système bancaire islamique mais il diffère du système bancaire actuel à d'autres titres et notamment par le rapport particulier que joue la banque islamique dans ce système. En effet la banque islamique n'est pas un simple pourvoyeur de fond intéressé uniquement aux garanties offertes par les emprunteurs, encore moins un simple coffre de dépôt de valeurs, mais un véritable partenaire de l'entrepreneur emprunteur. La banque islamique offre à ce titre des nombreux services de gestion à ses clients, afin de les soutenir dans leur entreprise et assurer ainsi une activité économique saine et profitable aux deux partenaires.

Un objectif principal préside à l'existence de banques islamiques : faire coller la finance aux principes inscrits dans le Coran pour répondre aux besoins de financement de musulmans mal à l'aise avec le système bancaire conventionnel. Les textes encouragent en effet volontiers le commerce et le profit, mais interdisent strictement la pratique de taux d'intérêt considérée comme de l'usure (ribâ). L'argent ne doit pas faire de l'argent, la richesse doit provenir du travail. Le système bancaire mondial heurte d'autres principes islamiques comme le partage équitable des gains et des pertes, l'interdiction de la spéculation sur des éléments d'incertitude (puisque seul Dieu est censé maîtriser l'avenir) : contrats d'assurance traditionnels, jeux de hasard et paris avec mise. Certaines activités économiques sont déclarées illicites comme l'alcool, armement, prostitution, casinos, jeux de hasard, consommation de porc. Investir son argent dans ces secteurs est donc

prohibé. L'interdiction peut aller loin et couvrir le secteur de l'hôtellerie (lieu de consommation d'alcool) ou les médias (ceux qui appartiennent à l'industrie de l'armement ou proposent des publicités pour des produits illicites). Investir dans des entreprises endettées est également prohibé.

Mais comment rester compétitif sans facturer ses financements par de l'intérêt ? Les mécanismes sont complexes et pensés avec l'aide de savants religieux : au lieu de proposer un "crédit" immobilier classique, une banque islamique achètera elle-même le bien immobilier puis le revendra à son client par petits bouts, en lui facturant des "loyers" tous les mois... avec au passage une jolie marge bénéficiaire. Elle est copropriétaire. Le coût final de l'opération n'est pas nécessairement inférieur à celui d'un crédit classique mais le recours à l'intérêt a été contourné, puisque la banque a effectué une opération commerciale, pas un "crédit". Des acteurs de la finance ont flairé le marché et développé dans les années 1970 une niche devenue aujourd'hui très lucrative. C'est au Proche et Moyen-Orient que l'on trouve la plus forte concentration de ce type de banques. La première à voir concrètement le jour a été Mit Ghamr Savings Bank en 1963 en Égypte (devenue Nasser Social Bank). En 1975, après la création par l'Organisation de la conférence islamique de la grande Banque islamique du développement (BID, à Djeddah), des banques islamiques commerciales comme Dubaï Islamic Bank, Kuwait Finance House et Bahreïn Islamic Bank sont nées. Les Philippines s'y sont mises en 1973 (Ammarah Bank), puis la Malaisie (1983) et l'Indonésie (1998). Certains pays sont allés encore plus loin en décrétant leur secteur financier tout entier islamique : Pakistan en 1979, Soudan et Iran en 1983.

Aujourd'hui, il y aurait plus de 280 institutions islamiques (contre 34 en 1983), banques et fonds d'investissement confondus, rapporte l'agence Moody's, pour un total d'actifs estimé \$ 300 milliards (\$ 500 milliards selon Standard & Poor's). Bahreïn totalise 50 institutions et démontre la plus grande inventivité en matière de produits et de services, avec la concurrence accrue de Dubaï et du Qatar. Autre pôle visible : la Malaisie, dont la part de finance islamique est passée de 0 en 1983 à plus de 12% aujourd'hui. Dans les pays du Golfe, 20% à 30% des dépôts sont "islamiques", 2 à 3% en Turquie. La National Commercial Bank (Arabie Saoudite), première banque arabe du monde, envisagerait de

faire passer de 16% à 80% la part de ses crédits islamiques et pris la décision de convertir ses 260 agences de détail.

### 3) **Le marché**

**Etymologie** : du latin *mercatus*, commerce, marché.

Dans le sens premier, le *marché* désigne le lieu où des *producteurs* (commerçants, artisans, paysans) se rassemblent pour proposer directement leurs produits aux *consommateurs*.

En économie, par extension, le marché est un système d'échanges où se rencontrent l'offre (les vendeurs) et la *demande* (les acheteurs). C'est aussi l'ensemble des règles, juridiques ou informelles, par lesquelles ce type d'opérations économiques peut se réaliser. Le marché, qui concerne aussi bien les échanges de biens, de services que les échanges actifs financiers et immobiliers, est l'un des concepts fondamentaux de l'économie.

Dans les marchés organisés, comme la Bourse, par opposition aux *marchés de gré à gré*, les transactions sont multilatérales et centralisées dans un carnet à ordre. Les prix sont déterminés de manière mécanique en fonction des ordres d'achat et de vente entrés préalablement. Seuls des intermédiaires agréés ont accès aux marchés organisés. La transparence nécessite que l'information disponible soit accessible au même moment par tous les participants.

Dans une *économie de marché*, la production et les prix sont régulés par la loi de l'offre et de la demande, contrairement à l'économie dirigée ou planifiée. Le marché doit être surveillé et garanti par un tiers (arbitre, société de Bourse, Etat, etc.) Les partisans du libre-échange considèrent que les contraintes de l'Etat sur les quantités offertes ou achetées, ou sur le niveau des prix, font perdre au marché son efficacité, en ne permettant d'approcher ni le juste prix, ni l'optimum des ressources.

### 4) **Le client**

C'est un *acheteur effectif ou potentiel* de biens ou de services proposés par une entreprise. Le client peut être une personne physique ou une personne morale. Le marketing de la demande a pour objet d'identifier les attentes des clients afin d'orienter la production, la

distribution et la communication en conséquence. Il doit être distingué du consommateur, car bien qu'acheteur du produit (ou du service), le client ne le consomme pas et/ou ne l'utilise pas nécessairement.

La gestion de la relation client consiste à savoir cibler, à attirer et à conserver les bons clients et représente un facteur déterminant du succès de l'entreprise. Construire et développer des relations avec ses clients est un défi, particulièrement lorsque l'entreprise possède des milliers (voir des millions) de clients qui communiquent avec celle-ci de multiples manières. Pour arriver à un résultat satisfaisant, les systèmes de gestion des relations clients (*Customer Relationship management* -CRM en anglais) doivent permettre aux responsables d'entreprise de mieux comprendre leurs clients pour adapter et personnaliser leurs produits ou leurs services.

L'entreprise doit mettre place une infrastructure servant à nouer une relation durable avec le client. Cette infrastructure a pour effet d'abattre les barrières entre fournisseur et client.

Clients et fournisseurs deviennent plus proches. Chacun doit désormais anticiper les actions de l'autre et y réagir plus directement. Cela n'est pas sans conséquence sur la stratégie même de l'entreprise qui devra changer de culture et adopter une manière de fonctionner qui privilégie le client. Celui-ci, de plus en plus habitué à « mettre son nez » partout repérera vite les éventuels défauts et dysfonctionnements du service qui lui est proposé.

La connaissance de chaque client à titre individuel est indispensable pour développer avec lui une relation durable et lui proposer une offre adaptée. L'historique de ses achats, ses moyens de communication préférés, ses modes de paiement préférés, ses préférences et intérêts en termes de services, ...autant d'informations strictement nécessaires au développement de relations à long terme. Les informations précédemment citées sont généralement dispersées dans les systèmes d'informations et les entreprises généralement les regroupent dans une base de données client.

S'il est important d'avoir les informations nécessaires pour développer ses relations clients, il convient de ne pas alourdir les systèmes d'informations de l'entreprise inutilement.

## **5) la clientèle bancaire**

Le consommateur choisit généralement le meilleur complexe dans un ensemble de complexes qui sont à priori possibles pour lui ; cela est encore plus réel en milieu bancaire où le fait que les offres soient, à une exception près, semblable incite les clients à choisir sur la base de subtils détails. Il semble donc clair que la stratégie de la banque, en matière de création et de distribution de ses services, doit intégrer ces « subtils détails » pour enrichir la relation avec la clientèle. Cette stratégie doit désormais et plus que jamais être en phase avec les besoins de la clientèle, sinon anticiper sur ceux-ci pour « modéliser » d'une certaine façon les habitudes de consommation des services de la banque. D'où la nécessité du chapitre premier mettant en relief le principe de vases communicants entre la stratégie bancaire et les besoins de la clientèle.

Par ailleurs, la banque en ligne, en tant qu'adaptation à un nouveau modèle de consommation des services et en tant que réponse à une innovation technologique, apparaît comme un levier de capture et de fidélisation d'une clientèle dont les déterminants comportementaux sont décisifs. La technologie bancaire doit impérativement épouser le principe précédemment évoqué dans une perspective de croissance ; d'où le chapitre deuxième présentant la banque en ligne comme une valorisation technologique au service de la performance.

Le contexte bancaire a subi de nombreuses transformations drainées par les multiples changements tant au niveau des habitudes de consommation que de l'environnement socioéconomique. La relation qui liait jadis le banquier à son client n'a pas été épargnée ; d'où la naissance ou la modification des stratégies bancaires en matière de fidélisation et de distribution des services.

Une relation de clientèle permet non seulement d'atténuer l'asymétrie d'information existant entre un client et sa banque, mais elle procure également au créancier un avantage comparatif informationnel appréciable sur ses concurrents potentiels.

## **6) les produits islamiques**

### **a) La Moudaraba**

Avec un contrat de moudaraba, l'institution financière offre le capital nécessaire à l'entrepreneur pour son projet en échange de quoi celui-ci offre son travail et son expertise.

Les profits et pertes du projet sont partagés entre l'institution financière et l'entrepreneur selon un pourcentage prédéterminé. Les pertes financières sont totalement assumées par l'institution financière tandis que l'entrepreneur, lui, perd son temps et la rémunération de son travail si l'activité échoue. Cependant, s'il est prouvé un mauvais management ou une erreur de ce dernier, une partie des pertes financières peut être assumée par l'entrepreneur. Normalement aucune garantie ne devrait être demandée à l'entrepreneur. Ce dernier a le contrôle total des opérations sauf si l'institution financière demande et inscrit à l'avance une volonté de supervision dans le contrat.

#### **b) La Mousharaka**

Ce contrat est basé sur les mêmes éléments que décrits précédemment pour les contrats de moudaraba, sauf qu'ici, il peut y avoir plusieurs investisseurs au capital. Souvent la différence entre la moudaraba et le mousharaka réside dans la nature de l'activité et/ ou du projet envisagé (sur la durée notamment). Les contrats mousharaka se déclinent également en mousaquat et mouzarah pour des terres cultivables ou activités de la ferme. Ces contrats ne sont pas beaucoup utilisés dans les IMFI.

#### **c) La Mourabaha**

Il s'agit d'opérations commerciales d'achat et de revente de biens ou de marchandises dont le client a besoin. Trois opérations simultanées interviennent : une promesse d'achat, une promesse de vente par l'institution financière et un contrat de vente à bénéfices dès l'entrée en jouissance de la marchandise par le bénéficiaire. Le client rembourse l'institution qui paye le fournisseur. Un coût du service est versé lors de la dernière échéance de remboursement dont la durée et le montant ont été préalablement dans le contrat signé par chacune des parties (il représente souvent 2% du montant). Au niveau comptable, cela entraîne des variations de résultats importantes d'une période à l'autre. Il s'agit du contrat le plus simple à mettre en place et qui répond le mieux à la demande des IMFI (voir annexe).

#### **d) L'ijara**

Il s'apparente au crédit-bail ou au leasing. L'institution financière achète des équipements, des terrains, des immeubles, du bétail ou des véhicules. Elle les loue aux clients. Ceux-ci deviennent propriétaires du bien quand ils se sont acquittés de la dette échelonnée dans le temps et versée à un compte d'épargne. Le bénéficiaire loue le bien avec une échéance

fixée à la signature du contrat. Il assume la totalité des risques, de l'entretien, des échéances, des charges diverses. En général, il bénéficie d'une option d'achat libératoire pendant toute la durée du contrat.

e) **Les waqf**

L'argent des waqf (dons inaliénables en nature) peut être utilisé, comme nous l'avons vu précédemment, pour offrir des services de microfinance aux pauvres en approvisionnant le passif des IMFI.

Dans le monde musulman, le waqf est une donation faite à perpétuité par un particulier à une œuvre d'utilité publique, pieuse ou charitable. Le bien donné en usufruit est dès lors placé sous séquestre et devient inaliénable.

f) **Le soukook**

C'est une obligation où l'intérêt devient un profit prévu à l'avance à risque quasi-nul. Les intérêts servis à l'investisseur sont connus et définis à l'avance. Les Sukuk sont structurés de telle sorte que, les intérêts étant interdits par nature dans le Coran, l'investisseur court un risque de crédit et reçoit une part de profit au lieu d'intérêt. Cette forme d'obligation est particulièrement utilisée pour les financements immobiliers.

g) **L'Istisna**

C'est un mode de financement à moyen terme. C'est un contrat de fabrication (ou de construction) aux termes duquel le participant (vendeur) accepte de fournir à l'acheteur, dans un certain délai et à un prix convenus, des biens spécifiés après leur fabrication (construction) conformément au cahier des charges.

h) **Le Salam**

C'est 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.

## 7) La segmentation

La segmentation consiste à :

- 1 - découper un marché en sous-ensembles homogènes liés aux attentes des clients et des prospects d'une entreprise.
- 2 - proposer à un ou plusieurs segments observés une politique commerciale totalement ou partiellement spécifique : une gamme adaptée, une commercialisation différente, une communication autre ou une tarification changeante.

C'est aussi le découpage du marché en sous-ensembles homogènes de consommateurs, selon un ou plusieurs critères géographiques, socio-économiques (âges, C.S.P., niveaux de revenu...), psychologiques, psychographiques, situationnels. « La segmentation est l'art et la science de diviser les populations ou les objets en groupes distincts. L'idéal est que chaque groupe se différencie des autres et que tous soient représentés » précisent Paul Green et Abba Krieger. Caractéristique de la stratégie différenciée, elle permet de décomposer la stratégie marketing avec autant de politiques commerciales que de segments, et ainsi de mieux adapter chaque politique aux caractéristiques du segment auquel elle s'applique. Le choix d'un modèle de segmentation idéal est souvent très difficile dans la pratique. « En premier, en pratique, le type de modèle de segmentation à utiliser peut dépendre de l'objectif de l'étude de segmentation, des coûts, de la disponibilité de données pertinentes, et de considérations similaires. En second lieu, il est rarement possible de faire un choix parmi les divers modèles de segmentation sur le principe de l'adéquation, dès lors que les modèles sont estimés en maximisant différentes fonctions d'objectif » expliquent Rick Andrews et Imran Currim. En revanche, le choix des segments peut être apprécié sur la base de sept critères principaux : la mesurabilité (measurability), la taille attirante (substantiality), la rentabilité potentielle (potential profitability), l'homogénéité des éléments composants (congruity), l'accessibilité (accessibility), le caractère discriminant (discriminant relevance) et la stabilité (stability). « Sans segmentation, il est difficile de parler de valeur de clientèle. La segmentation est et reste le fondement de la gestion des clientèles ; elle forme la base analytique d'une gestion de portefeuille de clients. Et le concept de valeur n'est qu'une des approches d'évaluation des segments » analyse Christophe Benavent. La segmentation est en permanence à la recherche de nouveaux critères plus en adéquation avec une population de consommateurs en permanente évolution. « Au-delà des segmentations qui demeurent

(par type de ménages, et de revenus, âge et CSP du chef de famille, activité féminine, type d'habitat,...) il faut approfondir d'autres pistes de recherche selon par exemple la stabilité des revenus, les valeurs personnelles et le degré d'implication culturelle ou idéologique dans la consommation » recommandent Jacques Antoine et Marie- Thérèse Antoine-Paille.

Le processus de segmentation passe en général par 5 étapes :

- 1 - La définition du marché
- 2 - L'identification des segments
- 3 - L'établissement des profils des segments
- 4 - Le choix des segments cibles
- 5 - L'utilisation des variables du marketing mix pour toucher les segments retenus

L'essentiel de ce processus repose sur les trois premières étapes.

#### **a- La définition du marché**

Pour le définir, il faut en chercher les frontières qui sont basées sur les produits/services et les individus caractérisant le marché.

La dimension temps a également son importance : une perspective à long terme induit une segmentation stratégique et donc une définition large du marché. A l'inverse, une perspective à plus court terme suppose une segmentation plus traditionnelle et par conséquent une définition plus étroite du marché.

#### **b - L'identification des segments**

##### **c- Etablissement des profils et choix des segments cibles**

*Très important* : ce choix s'effectue sur des critères qui ne sont pas à confondre avec ceux ayant servi de base à la segmentation : ces critères portent sur la taille, la croissance attendue, la position concurrentielle, le coût, etc.

#### **Remarques sur le choix d'un segment**

- La taille des segments doit être suffisante (une petite taille ne justifie pas forcément un effort d'adaptation du marketing-mix).
- La perspective d'une forte croissance d'un segment peut contrebalancer l'inconvénient de son étroitesse à un moment T.

- L'absence ou la présence de concurrents peut être un facteur d'attractivité ou de rejet d'un segment.
- Le coût pour toucher un segment peut devenir très élevé s'il ne peut être touché par les médias habituels.

## **8) le positionnement**

Le *positionnement* est le choix d'attributs procurant à des offres (produits, marques ou enseigne) une position crédible, différente et attractive au sein d'un marché et dans l'esprit des clients. Dans le cadre de la stratégie marketing, les attributs sont de l'ordre de la communication, mais dans le cadre de la stratégie d'entreprise les attributs sont aussi de l'ordre de l'organisation.

L'importance du positionnement est souvent résumée par la boutade : *Le consommateur n'a en tête à la fois que trois marques de lessive; il faut être de celles-là.*

L'image de marque d'une offre ou d'une entreprise n'est pas toujours associée au positionnement voulu par la stratégie<sup>2</sup>. On obtient un positionnement en usant des outils du mix-marketing permettant d'appuyer le redressement d'image sur plusieurs lignes d'action.

On nomme *socle stratégique* la part permanente du positionnement qui sera associée à la personnalité, l'idée de base, la vision ou les valeurs du fondateur ou de l'entreprise.

Le positionnement est un terme dont la définition peut varier selon le contexte d'usage. Dans son usage dominant, le positionnement correspond à la position qu'occupe un produit dans l'esprit des consommateurs face à ses concurrents sur différents critères (prix, image, caractéristiques). Dans une logique volontariste, le positionnement peut désigner le positionnement recherché par l'entreprise et non celui perçu par les consommateurs. Enfin, dans une optique d'action (usage rare), le terme peut désigner l'ensemble des actions entreprises pour obtenir la position souhaitée dans l'esprit des consommateurs. Le positionnement des différents offreurs sur un marché peut être visualisé grâce à une carte conceptuelle.

Il s'agit au départ des caractéristiques données à une entreprise, une marque, un produit pour le/la différencier de ses concurrent(e)s. Ces caractéristiques seront évaluées avec des tests de concept, pendant lesquels on mesurera essentiellement l'intérêt du concept et sa perception par les consommateurs au regard de l'offre concurrente déjà existante, pour enfin déterminer si ce positionnement est ou non susceptible de déclencher l'attitude et/ou le comportement recherché dans des conditions profitables. Rendu inévitable par la prolifération des marques, le positionnement est donc en définitive la place qu'occupe une entreprise, une marque, un produit, dans l'esprit des consommateurs, en fonction de critères objectifs (résultats et notoriété de l'entreprise, qualité(s) du produit, prix, services offerts...) et subjectifs (image de l'entreprise et/ou du produit, centres d'intérêt du consommateur, symbolisme, comparaison avec les concurrents...).

Le positionnement prend en compte toutes les offres et inscrit la stratégie marketing comme stratégie d'entreprise si l'organisation doit faire appel à un nombre limité de métiers (Domaine d'activité stratégique, DAS).

Le positionnement d'une offre aide, sans surprise, à mieux vendre sur des segments donnés du marché en différenciant ou au contraire en substituant des produits concurrents.

Le positionnement cherche à rendre l'offre permanente dans l'esprit du client. Modifier la perception de celui-ci étant très coûteux, il vaut mieux s'adapter à elle ; en d'autres termes, le positionnement est souvent contraint. Un positionnement se perçoit dans la communication ou la publicité, mais c'est dans l'ensemble des dimensions d'une offre que perçoit le client (politique de produit, de prix, de distribution et communication) qu'il doit agir. Le positionnement crée donc un univers de référence, ou s'y insère, par des valeurs innovantes et différenciatrices (esthétiques, fonctionnelles, techniques, philosophiques, sémiologiques, ergonomiques, mercatiques...). L'offre doit être perçue comme crédible, différente et attractive dans l'esprit des clients face à celles des concurrents. Le message doit être clair, simple et concis. Il faut aussi vérifier son potentiel économique sur le court terme (achat d'impulsion) comme sur le long terme (volume vendu garantissant des économies d'échelle).

Le positionnement vise une identification d'un univers de référence pour réussir une différenciation fonction des attentes du public, l'évaluation de la concurrence de l'univers

(le positionnement préempté) et la crédibilité d'identification à cet univers (les atouts potentiels du produit). Il doit être clair, simple, concis, attractif, crédible, spécifique, profitable et durable.

# DEUXIEME PARTIE :

## CADRE

# METHODOLOGIQUE

### Chapitre I : Cadre de l'étude

#### A- PRESENTATION DU SENEGAL

**Nom officiel :** République du Sénégal.

**Capitale :** Dakar.

**Monnaie :** Le Franc CFA (*100 Francs CFA = 0,15 Euro - 1 Euro = 655,96 Francs CFA*).

**Langue officielle :** Le Français.

**Religion dominante :** L'Islam.

**Fête nationale :** Le 4 Avril.

**Superficie :** 196 722 km<sup>2</sup>

**PIB par habitant :** US \$ 1 800 (estim. 2006)

**PIB par secteur :** agriculture : 18,3% - industrie : 19,2% - services : 62,5% (estim. 2006)

**Croissance :** 3,6 % (2006)

**Inflation :** 2,1 % (2006)

**Chômage :** 48 % (2001)

**Population active :** 4 749 000 (estim. 2006)

**Population sous le seuil de pauvreté :** 54% (estim. 2001)

**Principales industries :** Industries agroalimentaires et conserveries, mines de phosphate, engrais, raffinage de pétrole, matériaux de construction, construction navale, ...

**Exportations :** US \$ 1 478 000 000 (estim. 2006) vers Mali, Inde, France, Espagne, Italie, Gambie, ...

**Importations :** US \$ 2 980 000 000 (estim. 2006) depuis France, Nigeria, Chine, Brésil, Thaïlande, États-Unis, Royaume-Uni, ...

**Dette :** 17,8% du PIB

**Dette externe :** US \$ 1 628 000 000

**Aide :** \$ 449 600 000

L'origine du nom Sénégal reste controversée. Dès 1850 l'abbé David Boilat, dans ses *Esquisses sénégalaises*, y voyait une déformation de l'expression wolof *suñu gaal*, c'est-à-dire « c'est ma terre ». Très populaire, c'est la version la plus souvent relayée par les médias. Elle est pourtant contestée depuis les années 1960 et plusieurs autres étymologies ont été avancées, par exemple celle qui rattache le toponyme à une tribu berbère du Sahara, les Zenaga. Mais le débat n'est pas clos aujourd'hui.

Le **Sénégal**, officiellement la **République du Sénégal**, est un pays d'Afrique de l'Ouest appartenant à l'Afrique sub-saharienne. Il est bordé par l'océan Atlantique à l'ouest, la Mauritanie au nord et à l'est, le Mali à l'est et la Guinée et la Guinée-Bissau au sud. La

Gambie forme une quasi-enclave dans le Sénégal, pénétrant à plus de 300 km à l'intérieur des terres. Les îles du Cap-Vert sont situées à 560 km de la côte sénégalaise.

Le pays doit son nom au fleuve qui le borde à l'est et au nord et qui prend sa source dans le Fouta Djallon en Guinée. Le climat est tropical et sec avec deux saisons : la saison sèche et la saison des pluies.

Pendant la période coloniale, plusieurs comptoirs appartenant à différents empires coloniaux s'établissent le long de la côte. La ville de Saint-Louis devient capitale de l'Afrique occidentale française puis ce sera la ville de Dakar en 1902 laquelle deviendra ensuite la capitale de la république sénégalaise au moment de l'indépendance en 1960.

Depuis 2000, le président du pays est Abdoulaye Wade. Intégré aux principales instances de la communauté internationale, le Sénégal fait également partie de l'Union africaine et de la Communauté des États sahélo-sahariens.

## **Carte administrative du Sénégal**



Le Sénégal a une importante façade maritime à l'ouest avec l'océan Atlantique (530 km de côtes). Le fleuve Sénégal constitue une frontière au nord avec la Mauritanie et à l'est avec le Mali. Au sud-est, la frontière avec la Guinée est traversée par les contreforts de la montagne du Fouta-Djalon et au sud-ouest avec la Guinée-Bissau par une forêt tropicale. La Gambie forme une enclave et sépare la région de la Casamance avec le reste du pays.

Le territoire sénégalais est compris entre 12°8 et 16°41 de latitude nord et 11°21 et 17°32 de longitude Ouest. Sa pointe ouest (la presqu'île du Cap-Vert, et particulièrement l'emplacement du Club Med de Dakar) constitue la partie la plus occidentale de toute l'Afrique continentale.

Le pays s'étend sur 196 192 km<sup>2</sup>. Si on le compare à ses voisins, le Mali et la Mauritanie, le Sénégal est un pays de petite taille.

Le Sénégal est composé de 11 régions, 35 départements et 109 circonscriptions.

Excepté les deux collines des Mamelles (roches éruptives également à l'origine des îles de Gorée et des Madeleines) aucun relief n'agrémente l'horizon de la côte. Les seules véritables collines sont celles du Fouta-Djalou à la frontière guinéenne qui ont du mal à culminer au-dessus de 500 mètres (photo à droite, collines de Bandafassi près de Kédougou). Les estuaires du Sénégal, du Saloum et de la Casamance sont même au-dessous du niveau de la mer à marée haute. Les Niayes, dunes côtières sculptées par le vent empêchent néanmoins le marin de voir le paysage continental sur la distance Dakar-Saint-Louis

Un des grands intérêts du Sénégal est qu'il est un des seuls pays au monde, et cela malgré sa modeste superficie, à montrer tant d'écosystèmes différents. Leur liste est impressionnante :

- la montagne : sur les remparts du Fouta-Djalou (Sénégal sud-oriental), à la frontière de la Guinée, de l'ouest du Parc national du Niokolo-Koba à la rivière Falémé.
- la forêt dense : en Basse-Casamance (par exemple Oussouye ou Diouloulou) et principalement dans la région frontalière avec la Guinée-Bissau.
- le désert dunaire : dans la région de Saint-Louis, à l'extrême nord du pays, dans la partie la plus septentrionale du Ferlo.
- la mangrove : dans l'ensemble de la Basse-Casamance et du Sine-Saloum, de Joal-Fadiouth jusqu'à Cap Skirring.
- les lacs : le lac de Guiers et l'ensemble des points d'eau permanents ou provisoires le long du fleuve Sénégal.
- la brousse : au Sénégal Central
- les lacs salés : le lac Rose, le lac Mbeubeusse et de nombreux petits lacs y compris près de la Petite-Côte.
- les fleuves et rivières : le fleuve Sénégal, le fleuve Gambie, les rivières Niokolo Koba, Falémé, Saloum, Soungrougrou, etc.
- la savane : au sud d'une ligne Mbour-Kidira, la brousse claire se transforme en savane plus arborée particulièrement représentée dans la région de Tambacounda.
- l'océan : tout le long de la côte, de Saint-Louis au nord à Kabrousse au sud.

La côte sénégalaise est constituée de différents paysages reflétant le climat, les courants marins, l'hydrographie ou la géologie.

Le Sénégal possède la quatrième économie de la sous-région ouest africaine après le Nigéria la Côte d'Ivoire et le Ghana. Il fait cependant partie des Pays les moins avancés (PMA), son économie est très tournée vers l'Europe et l'Inde. Ses principaux partenaires économiques sont la France, l'Inde et l'Italie.

Comparé aux autres pays du continent africain, le Sénégal est très pauvre en ressources naturelles. Ses principales recettes provenant de la pêche et du tourisme. Mais compte-tenu de sa situation géographique et de sa stabilité politique, le Sénégal fait partie des pays africains les plus industrialisés avec la présence de multinationales majoritairement d'origine française et dans une moindre mesure américaine.

Le secteur agricole emploie environ 70% de la population sénégalaise. Cependant la part du secteur primaire dans le Produit intérieur brut (PIB) ne cesse de décroître. La diminution de la pluviométrie et la crise du secteur de l'arachide, principale culture de rente du pays, ont réduit la contribution de l'agriculture à moins de 20% du PIB. La pêche qui reste cependant un secteur clé de l'économie familiale sénégalaise subit également les conséquences de la dégradation des ressources halieutiques (surexploitées) et de l'augmentation récente de la facture énergétique. L'essentiel de la richesse produite se concentre dans les services et la construction et se localise à Dakar et dans sa périphérie.

Le Sénégal est membre notamment de la Banque mondiale, de l'Organisation mondiale du commerce et de l'Union économique et monétaire ouest-africaine.

## **B) PRESENTATION DU SECTEUR BANCAIRE SENEGALAIS**

De nombreuses banques nationales et internationales sont représentées au Sénégal. Certaines sous un nom bien sénégalais cachent des filiales de banques françaises. Elles

proposent désormais des cartes de paiement nationales ou internationales et la plupart offrent la possibilité de gérer ses comptes sur internet. Ces dernières années, le réseau bancaire s'est considérablement densifié au Sénégal. C'est aussi le cas du réseau de distributeurs automatiques de billets. L'accès au crédit s'est également démocratisé grâce à l'augmentation massive d'une classe moyenne fonctionnaire, commerçante ou titulaire d'un contrat de travail en bonne et due forme. Le crédit immobilier est évidemment le plus répandu et permet à des familles modestes mais disposant de revenus réguliers d'acquérir un logement. Le crédit à la consommation est également en forte augmentation et tous les grands concessionnaires automobiles dakarois ont des accords avec une banque de la place pour proposer un crédit à leur client achetant un véhicule neuf. Dans ce domaine c'est la SGBS qui tient le haut du pavé mais les liquidités impressionnantes dont disposent les banques du Sénégal poussent toutes les banques à proposer différents types de crédits.

La dévaluation du CFA en 1993 avait rendu les Sénégalais méfiants vis à vis des banques et l'accumulation des CFA sur un compte bancaire n'a longtemps pas été très populaire. La situation s'est grandement améliorée et aujourd'hui près de 30% de la population sénégalaise est titulaire d'un compte bancaire ou d'un compte postal.

Il est bon de souligner qu'une partie non négligeable du bénéfice des banques sénégalaises est générée par les activités de "transfert d'argent". Toutes les banques du pays sont en effet affiliées à un grand groupe de transfert d'argent international comme Western Union ou MoneyGram. Les sommes envoyées au Sénégal par les émigrés partis en Europe ou aux Etats-Unis se chiffrent en milliards de CFA. Les commissions proches du hold-up pratiquées par Western Union ou MoneyGram grèvent très largement le budget du travailleur expatrié sénégalais qui se voit manger une partie du fruit de son travail en frais de transfert. Seule une petite partie de ces frais et commissions revient à la banque correspondante qui verse le cash au destinataire. Cela représente cependant des sommes considérables qui ont permis aux groupes bancaires sénégalais de pouvoir investir dans leur réseau d'agences.

### **Les banques installées au Sénégal :**

- **Société Générale (SGBS)** : La SGBS bénéficie du plus large réseau d'agences et de distributeurs automatiques à travers le pays. Filiale du groupe français Société

Général, elle propose des cartes de paiement internationales ainsi que la gestion des comptes sur internet. A s'adresse autant aux particuliers qu'aux entreprises et bénéficie du réseau international de la Société Générale (banques au Bénin, au Burkina, etc.). Nombreuses agences à travers le pays et nombreux distributeurs automatiques de billets.

- **CBAO** : La CBAO bénéficie du meilleur réseau d'agences après la Société Générale. Retraits possibles aux GAB avec les cartes Eurocard Mastercard. Prêts, crédits, comptes-courants, cartes bancaires et produits d'épargne sont proposés aux clients de cette banque qui fait partie du puissant groupe Mimran, propriétaire entre autres de l'industrie sucrière sénégalaise.
- **La Banque Islamique du Sénégal** : Malgré son nom qui laisserait penser à une obscure banque maraboutique, la BIS est une des meilleures banques du Sénégal y compris pour les entreprises. Elle propose les plus basses commissions de transfert d'argent du Sénégal vers l'étranger. Gestion des comptes sur internet. Agences à Dakar et Touba. Sur certains documents (avis de transfert, etc.) la mention "Gloire au Miséricordieux" peut faire sourire vos clients ou fournisseurs en Europe mais le sérieux de la banque est sans faille.
- **BICIS** : Plusieurs guichets automatiques et agences mais mal répartis géographiquement : la BICIS n'est présente qu'à Dakar, dans la région de Thiès (Saly, Mbour, Thiès) et la vallée du fleuve (Saint-Louis, Richard Toll, Ourossogui). La BICIS est une filiale du groupe bancaire français BNP. Elle propose à ses clients des cartes VISA, des prêts immobiliers et prêts à la consommation. Gestion des comptes sur internet.
- **Crédit Agricole** : Anciennement "Crédit Lyonnais du Sénégal", c'est une grande banque française qui en remplace une autre. Filiale sénégalaise du Crédit Agricole de France, elle s'adresse désormais tant aux particuliers qu'aux entreprises et a commencé à mettre en place un réseau de distributeurs de billets dans la capitale et sa banlieue (notamment dans les hôtels Novotel, Sofitel et Méridien de Dakar et Ngor). Crédits immobiliers, crédits à la consommation, gestion des comptes sur internet, cartes bancaires internationales Visa, Visa Electron et Visa Select.
- **Banque Sénégal-Tunisienne** : N'existe plus. Elle a été rachetée par l'Attijari Bank marocaine.
- **BHS** : C'est la Banque de l'Habitat du Sénégal. Elle est une des principales sources de prêts immobiliers en direction des fonctionnaires et salariés au Sénégal

bien que les autres banques s'y soient mises aussi. La BHS est elle-même promotrice de plusieurs projets immobiliers. Elle propose en outre des formules de "comptes épargne-logement" à destination des particuliers. Gestion des comptes sur internet. Une agence de représentation à Paris.

- **Attijari Bank** : C'est la banque qui monte au Sénégal. Présente seulement depuis 2 ans au Sénégal, elle s'est implantée en masse dans la capitale sénégalaise en s'imposant comme une banque moderne, indépendante et 100% africaine. Plus ouverte aux particuliers à revenus moyens que des les banques "historiques" du Sénégal (CBAO, BICIS) elle projette de densifier rapidement son réseau d'agences dans le pays.
- **BOA** : La Bank Of Africa est une des banques panafricaines présentes au Sénégal. Le réseau est peu développé (uniquement à Dakar) mais pour des entreprises opérant des transferts de fonds d'un pays africain à un autre, elle peut se révéler plus intéressante que certaines concurrentes. Guichets automatiques pour cartes Visa.
- **Banque Régionale de Solidarité (BRS Sénégal)** : La BRS soutient grâce au microcrédit dans les pays du Tiers Monde les pauvres qui souhaitent prendre leur sort en mains afin d'améliorer leur quotidien et d'offrir un avenir à leurs enfants. A cette fin, elle soutient des initiatives en matière d'épargne, de crédit et d'assurances répondant aux principes coopératifs précités. La BRS accorde une priorité absolue à l'évolution de ces activités vers l'autonomie. Il s'agit cependant d'une véritable banque.
- **Ecobank** : Banque présente dans plusieurs pays africains, elle est assez peu connue au Sénégal. Les guichets de retrait automatique ne sont ouverts qu'aux cartes émises par eux-mêmes.
- **Banque Atlantique** : La Banque Atlantique est présente dans quelques pays africains (Sénégal, Burkina, Côte d'Ivoire...) avec un réseau d'agence très modeste implanté uniquement dans les capitales. Partenaire du réseau MasterCard, leurs guichets automatiques ne permettent des retraits qu'avec ce type de carte bancaire.
- **Citibank** : La banque américaine préférée des dirigeants africains pour planquer à l'étranger l'argent du peuple et les pots de vin des pétroliers. Sans aucun avantage pour le commun des mortels.

Ces banques sont présentes sur l'ensemble du territoire. En plus de Dakar et sa banlieue, vous pourrez en trouver dans toutes les capitales régionales et zones touristiques (retrait d'argent, distributeurs de billets) : Saint-Louis, Mbour, Tambacounda, Ziguinchor, Kaolack, Touba, Louga, Richard-Toll, Kolda, Thiès, Saly, Cap Skirring, Louga, Rufisque, Diourbel, Fatick, etc.

De plus, il est bon de savoir que la Poste gère également des comptes postaux garantis par l'état. Les conditions difficiles d'ouverture d'un compte dans une banque classique et leurs frais de fonctionnement font que l'immense majorité des fonctionnaires et un grand nombre de Sénégalais préfèrent les comptes postaux qui bénéficient en plus du large réseau de bureaux de poste dans tout le pays. La poste propose en outre des virements nationaux appelés "mandats-fax", rapides, sûrs et peu coûteux.

Les opportunités qu'offre le paysage bancaire sénégalais continuent d'aiguiser l'appétit des opérateurs étrangers. Attijariwafa Bank qui serait le premier groupe bancaire et financier du Maroc et du Maghreb, installe, ce vendredi 7 juillet 2006, sa première filiale régionale à Dakar, avec l'ambition de contribuer au développement du « faible » taux de bancarisation, entre autres.

La faiblesse du taux de bancarisation du Sénégal (6 %) contrairement au Maroc (25 %), montre les potentialités qu'offre le secteur financier sénégalais. Un élément qui, certainement, constitue un indicateur majeur encourageant les investisseurs étrangers et locaux à explorer le marché. Les responsables de l'Attijariwafa Bank, réputée comme étant la huitième banque africaine, ont manifesté, hier au cours d'une conférence de presse tenue à Dakar, leur volonté de « tirer le maximum de profits en contribuant à l'augmentation du nombre de sénégalais qui disposent d'un compte en banque ». Ce qui justifie le choix porté sur le pays pour installer la première filiale régionale de la banque au Sénégal. Saïd Raki, Président du Conseil d'Administration du groupe, a affirmé que : « le choix porté sur le Sénégal est une grande opportunité, eu égard à l'environnement des affaires et au potentiel de développement du pays ». Saïd Raki pense en outre que cette banque qui a une vocation et une envergure internationale, avec son installation à Dakar, va faciliter la tâche aux commerçants et hommes d'affaires sénégalais qui pourront faire leurs transactions une fois dans les pays asiatiques, par exemple. Les responsables de cette institution financière chérifienne, selon leurs propos, ne comptent tout de même pas

« se jeter simplement dans la mêlée ». Ils comptent apporter une innovation par rapport à ce qui est actuellement fait dans le secteur au Sénégal.

Dans leur stratégie, ils prévoient ainsi de cibler toutes les catégories de la population. Et pour ratisser large, ils comptent miser sur les secteurs comme la pêche et l'agriculture. « Nous voulons toucher tous les segments de clientèle parce que le marché sénégalais n'est pas un marché de niche et toutes les banques font à peu près la même chose ». Se voulant plus rassurant, M. Raki affirme que le secteur de la pêche sénégalaise présente les mêmes problèmes que rencontrait le Maroc. A son avis, « il revient d'organiser les acteurs pour mieux rentabiliser leur activité ». C'est ainsi que, dans leur démarche « appui-entreprise », ils comptent calquer la même solution adoptée au Maroc pour venir en aide aux pêcheurs dont la majeure partie souffre d'un problème de financement.

L'essentiel de la démarche de cette banque marocaine est, selon Mouhamed El Ghazi, administrateur directeur général d'Attijariwafa Bank Sénégal, « axé sur une volonté de contribuer au développement du taux de bancarisation sénégalais qui est assez faible (6 %) par rapport à celui du Maroc qui tourne autour de 25 % ». Diouri Ismaïl, en charge de la stratégie et du développement, pense, lui, qu'« avec cette installation dans un pays qui peut être considéré comme la fenêtre de la sous-région, l'histoire de la banque ne fait que commencer en Afrique de l'Ouest ». Il pense ainsi qu'une bonne canalisation de la contribution des transferts de la banque qui, selon lui, sont très importants à travers le monde, peut être bénéfique au Sénégal. C'est ainsi que les responsables de cette banque veulent faire du pays leur plate-forme au niveau de la sous-région tout en s'inscrivant dans une logique de coopération Sud-Sud.

Cette banque marocaine dévoile ainsi son ambition pour le Sénégal où elle envisage de porter le nombre de ses agences de trois à partir du 10 juillet prochain à 10 autres à l'horizon 2010. Elle compte démarrer au Sénégal avec un capital de 2,1 milliards de FCFA et des ressources humaines ayant bénéficié de formations prolongées au sein du groupe. Par ailleurs, un parfum de flottement lors de la rencontre entre les journalistes et les responsables de la banque, ces derniers n'ayant pas tenu à être précis sur le chiffre d'affaires et les prévisions de bénéfice visées à court terme.

Le secteur bancaire sénégalais continue d'aiguiser l'appétit des multinationales. Après New York et Londres, puis Paris depuis le 13 mars, le groupe nigérian United Bank of Africa prévoit de démarrer ses activités au Sénégal en avril 2009.

Cette décision de l'Uba de s'installer au Sénégal est en phase avec sa vision stratégique qui l'amène à étendre ses activités en Afrique. La même source estime que l'Uba, qui est actuellement présente dans 9 pays africains, envisage d'en couvrir 15 autres avant la fin 2009.

Celui qui va installer une filiale qui sera la 18ème banque au sénégalaise, est réputée être le premier groupe bancaire de l'Afrique de l'Ouest avec un bilan de plus de 19 milliards de dollars, soit environ 9 500 milliards de francs Cfa en 2008. Uba Sénégal ouvre ses portes avec un capital de 6 milliards de F Cfa. Malgré la rude concurrence qui l'attend sur le marché sénégalais, cette banque nigériane compte « apporter des solutions financières pour les entreprises sénégalaises souhaitant développer leurs activités en France, mais également pour les grands groupes internationaux ayant des intérêts au Sénégal et en Afrique ».

La United Bank of Africa ambitionne de prendre sa part du maigre gâteau que constitue les 6 % de taux de bancarisation avant de s'atteler à poser son empreinte avec une opération de charme envers les sénégalais non couverts par le système bancaire. L'Uba va se déployer sur trois segments dont la banque de détail, la banque d'entreprises et la banque électronique.

La Uba posséderait près de sept cents agences et plus de mille cinq cents Guichets automatiques de billets (Gab) au Nigeria où elle aurait, par ailleurs, contribué à relever le niveau de bancarisation.

Le paysage financier sénégalais est fort de seize banques, de deux cent quatorze agences et de trois établissements financiers. Et les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) comptent huit cent quarante institutions. A eux seuls, les SFD comptabilisent 59 milliards de francs Cfa de demandes de crédits. Ces institutions de microfinance ont l'atout d'être implantées dans les zones péri urbaines et rurales du pays. Ce qui leur permet de disposer d'un réseau dense qui facilite la redistribution de l'argent et d'avoir une meilleure connaissance et donc, une maîtrise du client. A l'opposé, les banques disposent d'une

solidité financière et d'une liquidité importante mais, du fait de la rigueur dans l'octroi de prêt, elles ne peuvent pas prêter à des personnes ou entités qu'elles ne maîtrisent pas.

Cependant, même si les institutions de microfinance facilitent l'accès au crédit aux populations ayant des revenus modestes, il reste que diverses contraintes plombent le rapport avec les banques, qui sont leur créditrice. Même si, signale-t-on, les bailleurs de fonds interviennent plus auprès des institutions de microfinance que des banques. La relation minimale entre le secteur bancaire et celui de la microfinance repose sur l'ouverture de compte et les placements.

Ainsi, le rapport de complémentarité des banques et des SFD et la nécessité d'améliorer l'offre de services financiers pour atteindre les cibles de façon efficace ont conduit les acteurs financiers à plancher sur la question d'un partenariat gagnant, de part et d'autre. Ce faisant, les spécialistes des banques et ceux de la microfinance tiennent, depuis hier, un atelier de deux jours sur les enjeux stratégiques d'une inclusion financière, système dans lequel tous les citoyens ont la possibilité d'accéder au crédit.

Au cours des travaux, dont les résultats sont attendus ce mercredi, la démarche de la communication pluri acteurs, les difficultés d'accès aux financements bancaires par les SFD, les perspectives de partenariat entre banques et SFD, etc., seront examinés. La faiblesse de la mobilisation de l'épargne, l'insuffisance du contrôle interne et la faiblesse des systèmes d'information et de gestion et, enfin, la faible intégration du secteur de la microfinance dans le secteur financier global sont, entre autres, les difficultés majeures des systèmes financiers décentralisés. Ce faisant, sur la base d'une inclusion financière, ces contraintes auxquelles font face les SFD pourront être levées afin de permettre aux institutions de la microfinance d'intégrer le secteur financier global. Mais l'intégration des SFD dans le tissu financier global devra s'accompagner d'une révision de la réglementation pour préciser les domaines d'intervention des SFD et des banques.

Le secteur financier enregistre régulièrement l'arrivée de nouvelles banques au Sénégal. Il est, également, annoncé, dans les jours qui viennent, l'implantation d'une grande institution financière nigériane. Alors que le taux de bancarisation stagne à 5 % et l'ouverture de banques se poursuit dans notre pays, le directeur général de la Sgbs met en garde les établissements financiers aux capitaux modestes. 'Certaines banques doivent se

rapprocher entre elles pour survivre’, préconise l’expert. Il explique le faible taux de bancarisation du pays par ‘un problème de pouvoir d’achat’. C’est pourquoi, ajoute-t-il, ‘de plus en plus les banques font des facilitations pour l’ouverture de compte’. Même s’il n’existe pas de législation au Sénégal sur l’ouverture de compte bancaire, le patron de la Sgbs trouve que l’Etat pourrait obliger les entreprises à payer leurs employés par chèque afin de les inciter à domicilier leurs avoirs dans les banques. En fait, explique M Gillio, ‘l’augmentation du taux de bancarisation entraîne une amélioration du produit intérieur brut (PIB)’. La Banque centrale des Etats de l’Afrique de l’Ouest (BCEAO) aurait exprimé le souhait de voir un taux de l’ordre de 20 % dans l’espace économique. Sur ce point, le patron de la Société générale pose comme préalable ‘la baisse du taux de réserves obligatoires de la BCEAO. L’affaire Jérôme Kerviel qui avait fait perdre à la Société générale de France la bagatelle de 5 milliards d’euros n’a pas eu de répercussions sur la Sgbs, selon son directeur général. ‘C’est un gros accident, un tsunami, mais cela ne nous a pas empêché de dégager près d’un milliard d’euros pour le groupe’, renseigne t-il.

Au vu de cette présentation du système bancaire sénégalais, on note l’existence d’une seule banque islamique au Sénégal. Et après analyse, ce n’est pas demain la veille l’arrivée d’une concurrente pour la banque Islamique. Ce qui, on peut dire, est pratiquement défavorable au développement de la finance islamique au Sénégal.

### **C) PRESENTATION SPECIFIQUE DE LA BANQUE ISLAMIQUE DU SENEGAL (BIS)**

<b><u>Date de Création</u></b>	<b>1983</b>
<b><u>Forme juridique</u></b>	<b>Société Anonyme</b>
<b><u>Siège social</u></b>	<b>Dakar (Sénégal)</b>
<b><u>Activité(s)</u></b>	<b>Banque</b>
<b><u>Effectif</u></b>	<b>25-50 (2004)</b>
<b><u>Site d’entreprise</u></b>	<b><a href="http://www.bis-bank.com/">http://www.bis-bank.com/</a></b>
<b><u>Capitalisation</u></b>	<b>2 705 640 000 francs CFA</b>

A l’origine dénommée, MASSRAF FAYCAL AL ISLAMI, la Banque Islamique du Sénégal a été constituée le 22 Février 1983 sur la base du protocole signé le 14 Octobre 1981 entre son Excellence Monsieur Abdou Diouf, Président de la République du Sénégal

et son Altesse Royale le Prince Mohamed Fayçal AL SAOUD, Président du Groupe Bancaire DAR AL MAAL AL ISLAMI.

Société Anonyme au Capital de FCFA 2.705.640.000, la banque islamique du Sénégal compte les actionnaires suivants : • Dar Al Maal Islam Genève: 44.50% • Banque Islamique De Développement Djeddah (BID): 33.26% • Etat du Sénégal : 22.18% • Divers : 0.06%

Forte de l'appui de ses actionnaires (D.M.I – BID – Etat du Sénégal) :

- **DAR AL-MAAL AL-ISLAMI TRUST**, puissant groupe financier implanté dans un grand nombre de pays,
- **La BANQUE ISLAMIQUE DE DEVELOPPEMENT**, une institution financière à caractère international connue pour ses actions multiples et bénéfiques en faveur de la communauté musulmane,
- L'Etat Sénégalais, qui lui apporte un concours précieux,

La Banque Islamique du Sénégal contribue au développement économique du Sénégal à travers la réalisation des objectifs fondamentaux repris à l'article 3 de ses statuts à savoir :

- Mener des activités de collecte d'épargne et de distribution de crédits sur la base des principes édictés par l'Islam, répondant ainsi aux besoins et aspirations d'une grande partie de la population Sénégalaise.
- Offrir aux entreprises et opérateurs économiques des services bancaires modernes et compétitifs.

Avec la B.I.S., le Sénégal s'est doté d'une institution financière originale venue renforcer et enrichir son paysage bancaire puisqu'elle exerce ses activités en conformité avec les principes islamiques, répondant ainsi aux besoins et aux aspirations d'une grande partie de la population.

C'est ainsi que la B.I.S. développe une approche particulière et attractive des relations entre une banque et sa clientèle, à qui elle offre des produits et services basés sur le principe du partage consensuel des pertes et profits.

Son objet est de participer non seulement au financement des activités commerciales sur le plan interne et externe mais également à celui des opérations d'investissement et de production, dans le domaine des biens et des services.

L'arrêté n° 015822 /MEF/DGT/DMC du 24 Novembre 1983 fixe la base juridique permettant la Banque Islamique du Sénégal : • D'effectuer de manière régulière et permanente des opérations commerciales, immobilières et financières.

a. **Domaine d'intervention**

- Collecte des fonds,
- Distribution de crédit,
- Gestion et mise à disposition des moyens de paiement,
- Participation financières, mobilières, immobilières et commerciales

b. **Secteurs**

- Tous les services

c. **Produits et services offerts**

- Financement de l'exportation
- Financement du commerce extérieur
- Cautionnement marchés publics et privés
- Caution en douane
- Mobilisation de créances
- Besoins en fonds de roulement
- Préfinancement marchés
- Crédit bail
- Ouverture Lettre de crédit
- Aval
- Crédit de campagne
- Préfinancement

d. **Lignes de refinancement**

- Lignes de crédit spécifiques
- Sources de refinancement de ces lignes de crédits
- Conditions d'emplois
- Potentiel annuel de crédit à moyen terme finançable sur ressources propres

#### e. Conditions de crédit

Taux	Durée de remboursement	Seuil et pool	Partenariat
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Taux de base bancaire : 8%</li> <li>• Taux de sortie clientèle : Court, moyen et long terme</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 à 6 mois</li> <li>• Unique</li> <li>• Mensuel</li> <li>• Dégressif</li> <li>• Différé : 3 mois</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plancher : 1.000.000.000 F CFA</li> <li>• Plafond : 7.000.000.000 F CFA</li> <li>• Syndication : oui</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• FPE</li> <li>• FAGACI</li> <li>• Fonds GARI</li> <li>• Quotité garantie : 50% à 100%</li> </ul>

#### f. Procédure de crédit

Critères d'éligibilité	Documents de prêt	Délai de traitement	Niveau de signature
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Situation financière</li> <li>• Solvabilité</li> <li>• Viabilité du dossier</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Note de présentation</li> <li>• Etat financier</li> <li>• Business Plan</li> </ul>	3 semaines	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pouvoir du Comité local</li> <li>• Conseil d'administration (crédit de plus de F CFA 300 000 000)</li> </ul>

## Chapitre II : Echantillonnage

Dans le but de réaliser une enquête de terrain significative, nous avons retenu comme cible et comme échantillon quatre personnes de la Banque Islamique du Sénégal dont

deux(2) au front office et deux(2) au back office, des clients trouvés dans les différentes agences de la BIS, de même que quatre autres banques concurrentes.

### **Chapitre III : Instruments de recherche**

Nous avons conçu quatre guides d'entretiens dont :

- ✓ Un (1) pour le personnel de la BIS avec à l'intérieur dix (10) questions ;
- ✓ Un (1) pour les clients de la BIS avec à l'intérieur douze (12) questions ;
- ✓ Un (1) pour les quatre autres banques concurrentes à savoir la Bicis, la Cbao, la Brs et la Sgbs avec à l'intérieur onze (11) questions ;
- ✓ Un (1) pour la BCEAO- Agence avec à l'intérieur onze (11) questions aussi.

Ces instruments ont été administrés pendant la période allant du 10/04/2009 au 29/05/2009.

### **Chapitre IV : Difficultés et limites de recherche**

Elles sont nombreuses et se situent à deux niveaux :

- ❖ En phase exploratoire, nous nous sommes heurtés à la pauvreté de la littérature spécifique au système bancaire islamique ;
- ❖ En phase d'administration des instruments de recherche :
  - ✓ Difficultés d'obtenir des Rendez-vous,
  - ✓ Trop grande méfiance, voir réticence de la part des autorités monétaires à l'instar de la BCEAO- Agence,
  - ✓ Méfiance exagérée de la part de la BIS et/où indisponibilité chronique...

Le tout empêchant une correcte administration de nos instruments de recherche.

# **TROISIEME PARTIE :** **CADRE ANALYTIQUE**

Cette partie nous permettra d'analyser et d'interpréter toutes les données collectées auprès des cibles précitées.

## **Chapitre I : Schéma synthétique d'implantation d'une banque**

## **A. Conditions d'éligibilité**

### **1. Documents et informations d'ordre juridique ou administratif**

- Nom ou dénomination sociale ;
- Domicile ou adresse du siège social ;
- Pièces d'état civil pour les personnes physiques ;
- Statuts et règlement intérieur ;
- Procès-verbal de l'assemblée générale constitutive, si celle-ci s'est réunie ;
- Récépissé de demande d'immatriculation au registre du commerce ;
- Montant de la dotation ou du capital, ainsi que répartition et modalités de libération de celui-ci ;
- Etat de souscription du capital et liste de l'ensemble des actionnaires avec l'indication de leur participation et de leur nationalité et de leur adresse ;
- Attestation notariale prouvant la libération du capital.

### **2. Documents et informations d'ordre économique et financier**

- Indication sur la politique générale et sur les objectifs poursuivis par les promoteurs en créant le nouvel établissement ;
- Etude de marché ;
- Programme d'activités comportant la nature et le volume des emplois, des ressources et des engagements hors bilan, ainsi que leur évolution prévisionnelle sur cinq (5) ans au moins ;
- Moyens humains et matériels, ainsi que leur évolution prévisionnelle sur cinq (5) ans au moins ;
- Prévision en matière d'implantation du réseau de guichets ;
- Bilan d'ouverture ;
- Bilans et comptes de résultats prévisionnels sur cinq (5) ans au moins, faisant ressortir notamment la situation prévisionnelle de l'établissement au

regard des règles de liquidité, de solvabilité et de structure financière en vigueur ;

- Plan de trésorerie ;

### **3. Autres documents et informations sur la personne physique ou morale sollicitant l'agrément**

- Organisation (organigramme détaillé, procédures des opérations...)
- Calendrier d'installation ;
- Indication sur l'appartenance éventuelle à un groupe avec la liste des principales sociétés du groupe, ainsi que sur le réseau de correspondance ;
- Convention d'assistance technique, le cas échéant ;
- Convention éventuelle avec l'Etat.

## **B. Documents et informations sur les promoteurs administrateurs, gérants et directeurs**

### **1. Les promoteurs et actionnaires de référence**

- Identité, nationalité et adresse ;
- Curriculum-vitae et extrait de casier judiciaire pour les personnes physiques ;
- Situation financière des promoteurs et actionnaires de référence, personnes morales, avec à l'appui les derniers états financiers certifiés et rapports d'activités sur une base individuelle ou consolidée selon le cas ;
- Liens des promoteurs et actionnaires de référence avec d'autres établissements bancaires ou financiers et toute autre société ;
- Situation de fortune pour les personnes physiques ;
- Expérience dans le domaine bancaire ou financier ;
- Implantation nationale ou internationale sous forme d'agences, filiales, bureaux de représentation avec indication de leur statut bancaire ou financier ;

### **2. Les administrateurs, gérants et directeurs**

- Noms des administrateurs, gérants et directeurs avec indication de leur nationalité et adresse ;

- Demandes de dérogation individuelle pour les non ressortissants de l'UMOA, ne bénéficiant pas par ailleurs d'une assimilation à des nationaux de l'Union en vertu d'une convention d'établissement ;
- Curriculum-vitae et extrait de casier judiciaire
- Expérience dans le domaine bancaire et financier.

### **C. Autres documents et informations**

Dans le cadre de ses attributions, la Banque Centrale pourra se faire communiquer tous documents ou informations supplémentaires qu'elle estime nécessaires à l'instruction du dossier de demande d'agrément.

Les six (6) paramètres ci-dessus permettent de vérifier notre 4<sup>ème</sup> Hypothèse.

## **Chapitre II : Données relatives aux clients**

Il sera nécessaire de préciser au préalable, que sur l'échantillon des trente cinq (35) clients prévus, nous n'avons réussi à collecter que l'avis de dix(10) clients. Car la majorité des clients de la BIS officient dans l'informel et sont des Baol- Baol, qui ne savent pratiquement rien des caractéristiques de la BIS ni des principes de la finance islamique. Tandis que les autres préfèrent garder une opinion neutre.

Les 10 clients que nous avons interrogés sur les lieux mêmes où sont traitées les opérations de banques islamiques, ont des avis partagés.

### **1. Perception du système bancaire islamique**

Cinq d'entre eux considèrent que la BIS et son système sont à la fois une excellente et une bonne chose pour la Oummah Islamique. La banque est accessible et les pratiques y sont souples.

Trois d'entre eux, que la pratique du système bancaire islamique au Sénégal ne se distingue pas vraiment du système bancaire occidental et les 2 restants saluent l'initiative en souhaitant que la banque aille plus loin en finançant les logements.

### **2. Maîtrise et connaissance des produits de la finance islamique**

Six d'entre eux ont connaissance des produits de la finance islamique et sont entièrement satisfaits de ces dits-produits.

Tandis que le reste affirme connaître les produits de la finance islamique et ce, depuis longtemps et qu'ils les intéressent au plus haut point en tant que musulman. Cependant, ils ne sont pas pour autant satisfaits des produits de la finance islamique, en tout cas, pas tels pratiqués au Sénégal.

### **3. Motif d'adoption : Raisons -taux - réglementation**

La crédibilité et le coût amoindri sont entre autres les raisons qui ont poussé la moitié des clients interrogés à adopter la finance islamique. Mais aussi les taux pratiqués qu'ils qualifient de raisonnable.

Tandis que l'autre moitié pense plutôt que c'est une question de foi et de préoccupation du développement de leur pays. Et que les taux doivent être revus à la baisse.

Cependant, les clients se sentent parfaitement en phase avec les contours de la réglementation.

Il sera judicieux de remarquer, avant de continuer que ces avis différents sur les taux pratiqués montrent l'ignorance de certains clients sur les principes et caractéristiques de la finance islamique. Car la BIS ne pratique pas des taux intérêts mais compte plus sur les marges de profit et les commissions pour survivre et rester dans la compétition.

### **4. Différence entre finance islamique et finance classique**

Parmi les clients interrogés, 6 d'entre eux pensent qu'il existe une différence de fond, d'où le nom de finance islamique. Et que cette différence est caractérisée par l'interdiction de l'intérêt et l'usure, jugé *haram*.

Tandis que 2 d'entre eux pensent que la finance islamique est moins capitaliste et moins sauvage.

Et le reste ne trouve pas de différence majeure entre les deux systèmes financiers.

Notre 2<sup>ème</sup> Hypothèse relative à la notoriété et à la pérennisation des activités de la BIS à été ici vérifiée et confirmée.

### **5. Les services de la BIS**

Sur les 10 interrogés, seul un s'est déclaré satisfait des produits de la BIS. Tandis que la majorité restante n'est pas satisfaite des services de ladite banque.

Ces réponses vérifient et confirment notre *1ère Hypothèse* formulée à la page 7.

## **6. L'apport de la finance islamique au système bancaire sénégalais et à la Oummah islamique**

Pour ce qui est du système bancaire sénégalais, les avis sont partagés. 7 des clients rencontrés pensent que la finance islamique est vraiment une bonne chose pour les musulmans si appliquée selon la loi islamique. Elle favorise aussi la promotion de l'épargne sécurisée et accroît la confiance vis-à-vis du système bancaire.

Tandis que d'autres pensent que la finance islamique est influente et peut contraindre les autres institutions financières à baisser leur taux et frais bancaires.

En ce qui concerne la Oummah, la réponse est unanime : la finance islamique et une assurance, un facteur de confiance et de responsabilités qui va donner à cette Oummah islamique, sa véritable place dans l'échiquier mondial. En outre, elle permettra aux musulmans d'éviter les intérêts qui ne font pas bon ménage avec la religion musulmane. Et cela, tout en évitant les taux couteux et élevés.

## **Chapitre III : Données relatives au personnel de la BIS**

### **Section1 : le personnel *front office* de la BIS**

Pour cette partie relative au personnel de la BIS, nous avons aussi bien interrogé le front office de la banque, c'est-à-dire les caissiers qui sont plus opérationnels et plus en contact avec les clients, et le back office, qui sont ceux qui auront la tâche d'auditer et de contrôler le front office.

#### **Question 1** : Que pensez-vous de la Finance Islamique ?

Les caissiers interrogés pensent que la finance islamique apparaît aujourd'hui comme une alternative face au libéralisme à outrance et un moyen de résoudre les problèmes financiers actuels face à la crise actuelle.

#### **Question 2** : Que pensez-vous de la Banque Islamique du Sénégal ?

Concernant la BIS, les avis sont partagés et un peu en contradiction. D'un côté, l'on pense que c'est une banque en devenir, qui doit davantage s'ouvrir aux petits clients. Et de l'autre, que c'est une banque frileuse, qui accorde peu de prêts aux clients.

**Question 3 :** Que pensez-vous des taux appliqués par la Banque Islamique du Sénégal ?

En ce qui concerne les taux aussi, les avis sont tout aussi partagés. D'aucuns pensent que les taux sont abordables, voir même faibles. Alors que d'autres affirment que les taux sont corrects mais peuvent être révisés à la baisse pour être plus compétitifs par rapport aux autres.

**Question 4 :** Que pensez-vous des contours de la réglementation de la Finance Islamique ?

Pour ce qui est de la réglementation, les caissiers qu'elle est plutôt rassurante et sécurisante, mais encore mal définie au sein de la BIS et mérite d'être plus expliquée par des séminaires.

**Question 5 :** Selon vous, quelles sont les perspectives de la Finance Islamique au Sénégal ?

La réponse a été unanime concernant l'avenir de la finance islamique au Sénégal. Selon les caissiers, le système bancaire islamique a un avenir prometteur et que d'ici quelques années, occupera sa vraie place dans l'échiquier mondial.

**Question 6 :** Pensez-vous que la Banque Islamique est différente des autres banques, vu que forcément, elle aussi pratique des intérêts ?

D'un côté, les caissiers nous disent que la BIS n'est pas vraiment différente des autres car applique plus les principes bancaires classiques que ceux de la finance islamique.

Tandis que de l'autre côté, on souligne la différence mais insiste plus sur les intérêts. Car, nous disent-ils, n'eût été ces intérêts, on aurait parlé de blanchiment d'argent.

**Question 7 :** Quelle est la différence entre banque classique et banque islamique ?

Pour cette question, les caissiers nous affirment que la différence entre banque classique et banque islamique se situe plus au niveau des produits offerts et des taux d'intérêts appliqués. Ils affirment également que le chiffre d'affaires des banques classiques ne reflète pas vraiment leur actif disponible et c'est plutôt le contraire avec la banque islamique.

**Question 8** : Pensez-vous que vos clients sont satisfaits des services de la Banque Islamique du Sénégal ?

Concernant la satisfaction des clients, les avis sont tout aussi partagés. D'une part, nous dit-on que les clients sont très satisfaits car le personnel est vraiment très serviable et dynamique. Et de l'autre, on nous affirme que les clients se plaignent des retards débiteurs et ferment leur compte.

**Question 9** : Détenant le monopole en étant la seule Banque Islamique au Sénégal ne pratiquez-vous pas des « taux usuriers » malgré votre statut de Banque Islamique ?

Sur cette question ci, les caissiers interrogés affirment que la BIS ne pratique pas des taux usuriers puisque leur action repose en grande partie sur les principes de la charia.

## **Section 2 : le personnel *back office* de la BIS**

**Question 1** : Que pensez-vous de la Finance Islamique ?

Le personnel cadre de la BIS pense que la finance islamique est la finance la plus appropriée au monde musulman, et offre en outre, des perspectives réelles.

**Question 2** : Que pensez-vous de la Banque Islamique du Sénégal ?

En ce qui concerne la BIS, ils affirment que c'est une banque en croissance mais qui peut faire mieux en élargissant son réseau à travers le territoire.

**Question 3** : Que pensez-vous des taux appliqués par la Banque Islamique du Sénégal ?

Les personnes interrogées trouvent que les taux peuvent paraître élevés mais les frais de gestion sont plu faibles que ceux des autres banques.

**Question 4:** Que pensez-vous des contours de la réglementation de la Finance Islamique ?

Le personnel cadre affirme que la réglementation n'est pas facile à appliquer vu la forte concurrence. Mais elle est attrayante car met la recherche de profit dans un autre cadre.

**Question 5:** Selon vous, quelles sont les perspectives de la Finance Islamique au Sénégal ?

La finance islamique peut se développer au Sénégal, d'après le personnel cadre de la BIS, si et seulement si, elle arrive à relever le défi de la forte concurrence.

**Question 6:** Pensez-vous que la Banque Islamique est différente des autres banques, vu que forcément, elle aussi pratique des intérêts ?

Pour répondre à cette question, le personnel cadre s'est appuyé sur le fait que la recherche de profit n'était pas l'objectif principal de la BIS.

**Question 7:** Quelle est la différence entre banque classique et banque islamique ?

Pour souligner la différence entre la BIS et les autres, le personnel cadre a avancé plusieurs raisons. Entre autres :

- ✓ Les taux appliqués,
- ✓ Les frais de gestion,
- ✓ Le système de financement,
- ✓ Le respect de la charia,
- ✓ L'importance de la confiance accordée au client,
- ✓ Les marges de profit...

**Question 8:** Pensez-vous que vos clients sont satisfaits des services de la Banque Islamique du Sénégal ?

Ils affirment que les clients ne sont pas satisfaits, car se plaignent des lenteurs administratives.

**Question 9** : Détenant le monopole en étant la seule Banque Islamique au Sénégal ne pratiquez-vous pas des « taux usuriers » malgré votre statut de Banque Islamique ?

Les personnes interrogées affirment que la BIS ne pratique pas des taux usuriers puisque les taux appliqués servent à assurer la survie de la banque.

## **Chapitre IV : Données relatives aux autres banques**

Afin d'avoir l'avis des autres banques sur la question de la finance islamique, nous avons ciblé quatre banques : la CBAO, la BICIS, la BRS et la SGBS. Un guide d'entretien a été soumis à chacun d'eux. Les réponses sont traitées sous forme d'étude comparative.

**Question 1** : Que pensez-vous de la Finance Islamique ?

La CBAO pense que la finance islamique est un bon mode à condition que les pourcentages et les bénéfices à partager ne soient pas supérieurs à celui des banques. La BICIS, quant à elle, pense que la finance islamique est en phase avec la loi qui la régit. Néanmoins, elle se réserve le droit de la juger puisque n'étant pas régi par les mêmes textes. La BRS, pense que la finance islamique est une bonne chose pour la culture et le renforcement des liens entre les pays musulmans. La SGBS, elle ignore tout des fondements de la finance islamique.

**Question 2** : Pratiquez-vous la Finance Islamique ?

La CBAO, la BRS et la SGBS ne pratiquent pas la finance islamique puisque étant un domaine inconnu pour elles. De même que la BICIS. Cette dernière affirme que la finance islamique n'est pas très développée et ne régit pas la finance nationale.

**Question 3** : Quelle est la différence entre finance islamique et finance classique ?

La CBAO pense que la différence entre finance islamique et finance classique réside dans la marge de profit appliqué sur les investissements des banques. La BICIS, quant à elle, trouve la différence dans la perception des intérêts et la rémunération des comptes. La BRS affirme que la différence est islamique, c'est-à-dire pas d'intérêt et risque minimum

de blanchiment aussi. Tandis que la SGBS pense que c'est le principe religieux qui fait la différence.

**Question 4** : Croyez-vous en la solvabilité d'une banque si elle ne prélève pas des intérêts ?

D'après la CBAO, une banque peut bien être solvable même si elle ne prélève pas des intérêts, car il doit bien exister d'autres modes de compensation de l'intérêt. La BICIS est du même avis si la banque bénéficie d'investissements constants. La BRS et la SGBS pensent plutôt le contraire. Car les intérêts constituent la principale source de revenus, affirment-elles.

**Question 5-6** : Que pensez-vous de la Banque Islamique et des produits islamiques ?

Le personnel cadre de la CBAO que j'ai eu à interroger pense que la BIS gagnerait à développer sa stratégie Marketing. Car c'est une banque pas vraiment connue, de même que les produits qu'elles offrent qui sont quasi inconnus du public. La même réponse a été fournie par les trois autres banques.

**Question 7** : Considérez-vous la Banque Islamique du Sénégal comme une concurrente ?

Pour répondre à cette question, la CBAO pense que toutes les banques sont concurrentes à certains égards. Mais sont également toutes importantes. Contrairement à la BICIS, la BRS et la SGBS. La BICIS affirme qu'elles évoluent dans des secteurs différents. Et que ce serait vraiment suicidaire pour la BIS de concurrencer des banques qui n'ont pas le même fonctionnement qu'elle. Tandis que la BRS voit la BIS comme un partenaire pour aider les populations à avoir des financements.

Tout ce qui précède confirme la 3<sup>ème</sup> Hypothèse que nous avons émise à savoir que le jeu concurrentiel doit être perçu comme un facteur stimulant pour toutes les entreprises du secteur qui sont quelque part des partenaires visant la satisfaction des mêmes besoins.

**Question 8** : Que pensez-vous des taux appliqués ?

Concernant les taux, la réponse a été générale. Toutes les quatre banques ciblées en connaissent pas les taux pratiqués par la BIS et ignorent même si la BIS applique des taux.

**Question 9** : Croyez-vous en l'avenir de la Finance Islamique au Sénégal ?

En ce qui concerne l'avenir de la finance islamique au Sénégal, la CBAO, la BRS et la SGBS sont plutôt optimistes. A condition, cependant de s'investir à fond dans ce projet et bien définir les bases. La BICIS, de son côté, pense que l'avenir de la finance islamique est hypothéqué. Du moment que les clients n'ont pas forcément cette honnêteté islamique et ne déclarent pas l'intégralité de leur résultat.

**Question 10** : Peut-on s'attendre à voir un jour la CBAO(ou autres) adopter la Finance Islamique ?

Quant à la question à savoir si on peut s'attendre à voir un jour la CBAO adopter la finance islamique, la personne interrogée nous a fait savoir que rien n'est exclu dans le monde des affaires, particulièrement celui des finances. Pourvu que les charges soient supportées. Le personnel cadre de la BRS nous a demandé de nous rapprocher de la Direction Générale pour avoir plus de d'informations relatives à cette question. Tandis que les réponses de la SGBS et de la BICIS ont été radicales : pas de finance islamique dans ces deux institutions financières.

## **Chapitre V : Données relatives à la BCEAO**

Nous avons aussi voulu recueillir l'avis de la BCEAO sur la question de la finance islamique, la réglementation et les taux. Mais de l'avis des personnes interrogées, il leur fallait l'autorisation de la Direction Générale pour pouvoir parler au nom de la banque.

# **QUATRIEME PARTIE :** **RECOMMANDATIONS**

Elles ont pour intérêt de servir d'outils d'aide à la prise de décision et à l'action.

Elles seront destinées de manière générale, au système bancaire sénégalais et de manière particulière à la BIS.

## **Chapitre I : Recommandations générales**

Les autorités devraient redéfinir le cadre réglementaire de la finance islamique afin de lui conférer un cadre juridique réglementaire et prudentiel adéquat à la finance islamique autre que celui des institutions financières qui est contraignante et désavantageuse pour le système bancaire islamique. D'où s'imposent alors une révision et une refonte du cadre réglementaire actuellement en vigueur.

Une présentation de l'offre de produits financiers islamiques pourrait se faire aussi bien à travers les institutions islamiques qu'à travers les groupes bancaires traditionnels désireux d'ouvrir des guichets islamiques. Vu que l'acceptation des réformes serait plus d'autant facilitée que les dispositions particulières régissant le fonctionnement des banques islamiques seraient également applicables aux banques classiques pour leurs opérations relevant du périmètre islamique.

Le taux d'intérêt, conçu comme un instrument de rémunération absolue du capital, n'est pas acceptable du point de vue des principes de la finance islamique. Cependant, pour une opération dont les paramètres d'exécution sont maîtrisés et pour laquelle les éléments historiques d'appréciation de la rentabilité sont disponibles, on pourrait fixer un taux indicatif de rendement appelé taux de référence. Adapté au contexte de l'UEMOA où il est assez méconnu, cet outil pourrait apporter, sous certaines conditions de révision des textes réglementaires, la solution permettant à la finance islamique d'intégrer le marché monétaire de la BCEAO et le marché financier de l'UEMOA.

Il faudrait aussi remédier à la faible compréhension, l'insuffisance de la diffusion et de la familiarisation du grand public avec la notion même de finance islamique, l'insuffisance de promotion et de l'offre de produits financiers islamiques. En effet, malgré le vaste potentiel existant dans la zone UEMOA, la demande de produits islamiques s'exprime timidement pour diverses raisons dont celles évoquées tantôt.

Les banques islamiques devraient diversifier leurs actifs et croître de manière organique. La consolidation bancaire au sein du marché islamique n'est pas à l'ordre du jour. Au contraire, de nouveaux entrants devraient faire leur apparition. La croissance du marché devrait aider sans doute à élargir la gamme des actifs éligibles pour permettre à l'innovation financière de s'intensifier.

L'accompagnement et le soutien de l'actionnaire de référence seraient des outils indispensables pour la pérennité et le développement de tout projet d'implantation. Le rôle d'un actionnaire de référence, porteur de projet, est de mettre en œuvre une politique de groupe tendant à asseoir des standards de gestion financière, comptable, informatique et commerciale.

## **Chapitre II : Recommandations spécifiques**

La BIS devrait tout d'abord définir son rôle dans le paysage bancaire sénégalais. En mieux faisant connaître la banque et les produits et services offerts en organisant des séminaires et colloques sur la finance islamique.

Ensuite revoir sa stratégie commerciale et l'axer sur la population cible, c'est-à-dire les musulmans et trouver la bonne politique pour les convaincre du bien fondé de la finance islamique. Il faudrait pour cela avoir une politique Marketing agressive.

Il lui faudrait aussi une politique de développement dans le territoire sénégalais. En étendant son réseau dans toutes les cités religieuses du pays et en ouvrant de nouvelles agences dans la banlieue. Car la BIS ne compte pas beaucoup d'agences. Ce qui fait qu'elle est quasi inconnue du public.

La BIS devrait aussi mieux gérer les agents de la banque par une politique de motivation du personnel en le responsabilisant.

Elle devrait insister d'avantage sur la qualité de la ressource humaine. Un personnel bien efforcé sur les réalités économiques de la Oummah. Pour cela, il faudra que la BIS emploie des musulmans du début à la fin afin qu'ils d'appliquer la vraie charia telle que la veut l'islam (interdiction de l'usure).

La BIS devrait également être beaucoup plus proche des couches défavorisées. S'ouvrir aux petits clients et accompagner les porteurs de projets. Elle pourrait également financer des logements constructions afin d'aider les populations à trouver des logements si l'on sait le véritable calvaire que vive les populations pour trouver un logement décent.

Elle devrait revoir également ses procédures administratives afin de trouver solution aux problèmes de lenteurs dont se plaignent les clients.

Aussi, elle gagnerait à améliorer l'organisation interne et à laisser une marge de manœuvre aux employés pour profiter de leur savoir –faire.

## **CONCLUSION**

La Banque est un établissement de crédit ayant pour objet de procurer des services financiers aux particuliers ainsi qu'aux entreprises, qu'elles soient privées ou publiques. L'activité de banque consiste à collecter des fonds qui, mobilisés sous des formes variables (par l'octroi d'un prêt par exemple), permettent le financement de l'activité économique.

La Finance Islamique est un système bancaire qui est en accord avec les principes de l'Islam. La finance islamique, en accord avec l'éthique de l'islam, est basée sur deux principes : l'interdiction de l'intérêt, aussi appelé usure et la responsabilité sociale de l'investissement. Elle est basée sur l'interdiction des transactions tant civiles que commerciales entachées d'intérêt arbitraire (Riba), d'incertitude grave ou de spéculation (Gharar al fahish), monopole négatif, ou de hasard (Qimar, mysar). Elle est aussi basée sur le principe de partage des pertes et profits.

Il n'existe qu'une seule banque à vocation islamique au Sénégal : la Banque Islamique du Sénégal.

Le choix de notre sujet a été motivé par le caractère important que prend la finance islamique en Afrique. En effet, la finance islamique occupe de plus en plus une place primordiale dans le paysage bancaire. La BIS, le cas précis que nous avons choisi en est la pionnière. Mais aujourd'hui, avec l'arrivée des nouvelles banques étrangères, la population sénégalaise a un choix plus large. Et on constate maintenant que les populations font maintenant confiance aux banques pour leur confier leur argent. Et avec une population à majorité islamique (95%), la finance islamique vient à son heure afin d'aider les sénégalais à se conformer à leur religion. C'est dans cette optique que nous avons fait le tour de la question par une revue littérature et un cadre théorique ; ensuite nous avons fixé les objectifs qui nous a amené à élaborer des guides d'entretien pour le personnel de la BIS, les clients et quelques banques concurrentes en vue d'avoir des résultats nous permettant de formuler des recommandations pertinentes et relatives à notre question de recherche.

Notre étude nous a permis de connaître un peu mieux la BIS et son fonctionnement. Mais aussi, les difficultés que rencontre la banque pour réussir son implantation, acquérir et fidéliser la clientèle cible à savoir la clientèle musulmane, s'adapter à la réglementation

définie par la BCEAO et aussi évoluer positivement dans un environnement concurrentiel très marqué. Par conséquent, nous avons pu formuler des recommandations à juste mesure.

Avec la B.I.S., le Sénégal s'est doté d'une institution financière originale venue renforcer et enrichir son paysage bancaire puisqu'elle exerce ses activités en conformité avec les principes islamiques, répondant ainsi aux besoins et aux aspirations d'une grande partie de la population. Et à travers elle, la finance islamique pourrait avoir un avenir plus optimiste dans le paysage bancaire sénégalais. Il est devenu impératif pour elle d'avoir des perspectives réelles pour lui permettre de mieux avancer dans ce secteur qui s'agrandit de jour en jour.

C'est ainsi que la B.I.S. développe une approche particulière et attractive des relations entre une banque et sa clientèle, à qui elle offre des produits et services basés sur le principe du partage consensuel des pertes et profits.

Son objet est de participer non seulement au financement des activités commerciales sur le plan interne et externe mais également à celui des opérations d'investissement et de production, dans le domaine des biens et des services.

Récemment, une banque marocaine a agrandi le paysage bancaire sénégalais. Va-t-elle offrir à la finance islamique l'occasion de se développer et par la même occasion donner l'opportunité aux banques classiques du Sénégal d'investir ce créneau qu'est la finance islamique ? Là est une autre question qui pourrait être sujet de nos prochaines recherches.

En choisissant comme thème le système bancaire islamique, nous n'avons pas opté pour la facilité, mais plutôt pour la recherche de solutions pouvant améliorer la compréhension et l'acceptation par une plus grande partie de la population du concept qui leur est proposé.

## **BIBLIOGRAPHIE**

## **Ouvrages :**

Christophe THIBIERGE, « *Finance* », 2ème édition, Nouveaux Horizons, 2007

Pierre VERNIMMEN, « *Finance d'entreprise* », 5ème édition,

## **Mémoires :**

Djibril MBENGUE, « *le rôle des banques sénégalaises dans le financement de l'économie* », Etudiant SUPDECO Dakar, 2008

Pape Demba NDIAYE, « *l'impact de la réglementation prudentielle de la BCEAO sur l'activité de crédit bancaire au Sénégal* », Etudiant SUPDECO Dakar 2006

Penda Kane SALL, « *les limites du dispositif des accords de classement de la BCEAO* », Etudiante SUPDECO Dakar, 2004

## **Support de cours :**

« *La finance islamique : histoire, principes et produits* », Pr Sano Koutoub Moustapha

## **Revue spécialisée :**

Article sur les pratiques bancaires islamiques, Mohsin S. KHAN et Abbas MIRAKHOR

Le monde diplomatique, Septembre 2001

*Microfinance et développement*, « *la finance islamique, un système en plein essor* », Septembre 2008

*Rapport séminaire finance islamique*, Anouar HASSOUNE, Avril 2008

Guide du banquier de l'UMOA

## **Webographie :**

[www.Wikipédia.org](http://www.Wikipédia.org)

[www.elysée.fr](http://www.elysée.fr) : déclaration sur le renforcement africain

[www.google.fr](http://www.google.fr)

[www.oumma.com](http://www.oumma.com)

[www.financeislamiquefrance.fr](http://www.financeislamiquefrance.fr)

# ANNEXES

Annexe 1 : la BIS

Annexe 2 : Guide d'entretien clients BIS

Annexe 3 : Guide d'entretien personnel BIS

Annexe 4 : Guide d'entretien autres banques

Annexe 5 : guide d'entretien BCEAO

Annexe 6 : Schéma définition et historique de la finance islamique

Annexe 7 : Les cinq piliers de la finance islamique

Annexe 8 : Implantation mondiale de la finance islamique

Annexe 9 : Schéma de la finance islamique

Annexe 10 : Schéma explicite de la Mouharaba

Annexe 11 : Présence de la finance islamique en Afrique



## **La Banque Islamique du Sénégal**

# GUIDE D'ENTRETIEN- CLIENTS

---

- 1- Que pensez-vous de la Banque Islamique du Sénégal ?  
.....  
.....
- 2- Que pensez-vous de la Finance Islamique ?  
.....  
.....
- 3- Avez-vous déjà entendu parler des produits de la Finance Islamique ?  
.....  
.....
- 4- Etes-vous satisfaits des produits de la Finance Islamique ?  
.....  
.....
- 5- Quelles sont les raisons qui vous ont motivé à adopter la Finance Islamique ?  
.....  
.....
- 6- Que pensez-vous des taux appliqués ?  
.....  
.....
- 7- Etes-vous en phase avec les contours de la réglementation de la Finance Islamique ?  
.....  
.....
- 8- Pensez-vous qu'il existe une différence majeure entre Finance Islamique et Finance classique ?  
.....  
.....
- 9- Etes-vous satisfaits des services de la Banque Islamique du Sénégal ?  
.....  
.....
- 10- Selon vous, quelle est l'utilité ou l'apport de la Finance Islamique dans le système bancaire sénégalais ?  
.....  
.....
- 11- Quelle est l'utilité de la Finance Islamique pour la Oummah Islamique ?  
.....  
.....
- 12- Avez-vous des suggestions ou recommandations à faire à la Banque Islamique du Sénégal ?  
.....  
.....

## GUIDE D'ENTRETIEN- PERSONNEL BIS

---

- 1- Que pensez-vous de la Finance Islamique ?  
.....  
.....
- 2- Que pensez-vous de la Banque Islamique du Sénégal ?  
.....  
.....
- 3- Que pensez-vous des taux appliqués par la Banque Islamique du Sénégal ?  
.....  
.....
- 4- Que pensez-vous des contours de la réglementation de la Finance Islamique ?  
.....  
.....
- 5- Selon vous, quelles sont les perspectives de la Finance Islamique au Sénégal  
.....  
.....
- 6- Pensez-vous que la Banque Islamique est différente des autres banques, vu que forcément, elle aussi, elle pratique des intérêts ?  
.....  
.....
- 7- Quelle est la différence entre banque classique et banque islamique ?  
.....  
.....
- 8- Pensez-vous que vos clients sont satisfaits des services de la Banque Islamique du Sénégal ?  
.....  
.....
- 9- Détenant le monopole en étant la seule Banque Islamique du Sénégal, ne pratiquez vous pas des « taux usuriers » malgré votre statut de Banque Islamique ?  
.....  
.....
- 10- Avez-vous des suggestions ou recommandations pour la Banque Islamique du Sénégal ?  
.....  
.....

## GUIDE D'ENTRETIEN-AUTRES BANQUES

---

1- Que pensez-vous de la Finance Islamique ?

.....  
.....

2- Pratiquez-vous la Finance Islamique ? Les raisons ?

.....  
.....

3- Quelle est la différence entre Finance Islamique et finance classique ?

.....  
.....

4- Croyez-vous en la solvabilité d'une banque si elle ne prélève pas des intérêts ?

.....  
.....

5- Que pensez-vous de la Banque Islamique du Sénégal ?

.....  
.....

6- Connaissez-vous les produits Islamiques ? Qu'est ce que vous en pensez ?

.....  
.....

7- Considérez-vous la Banque Islamique du Sénégal comme une concurrente ?

.....  
.....

8- Que pensez-vous des taux appliqués ?

.....  
.....

9- Croyez-vous en l'avenir de la Finance Islamique au Sénégal ?

.....  
.....

10- Peut-on s'attendre à voir un jour la SGBS (ou autres) adopter la Finance Islamique ?

.....  
.....

11- Avez-vous des suggestions ou recommandations pour la Banque Islamique du Sénégal ?

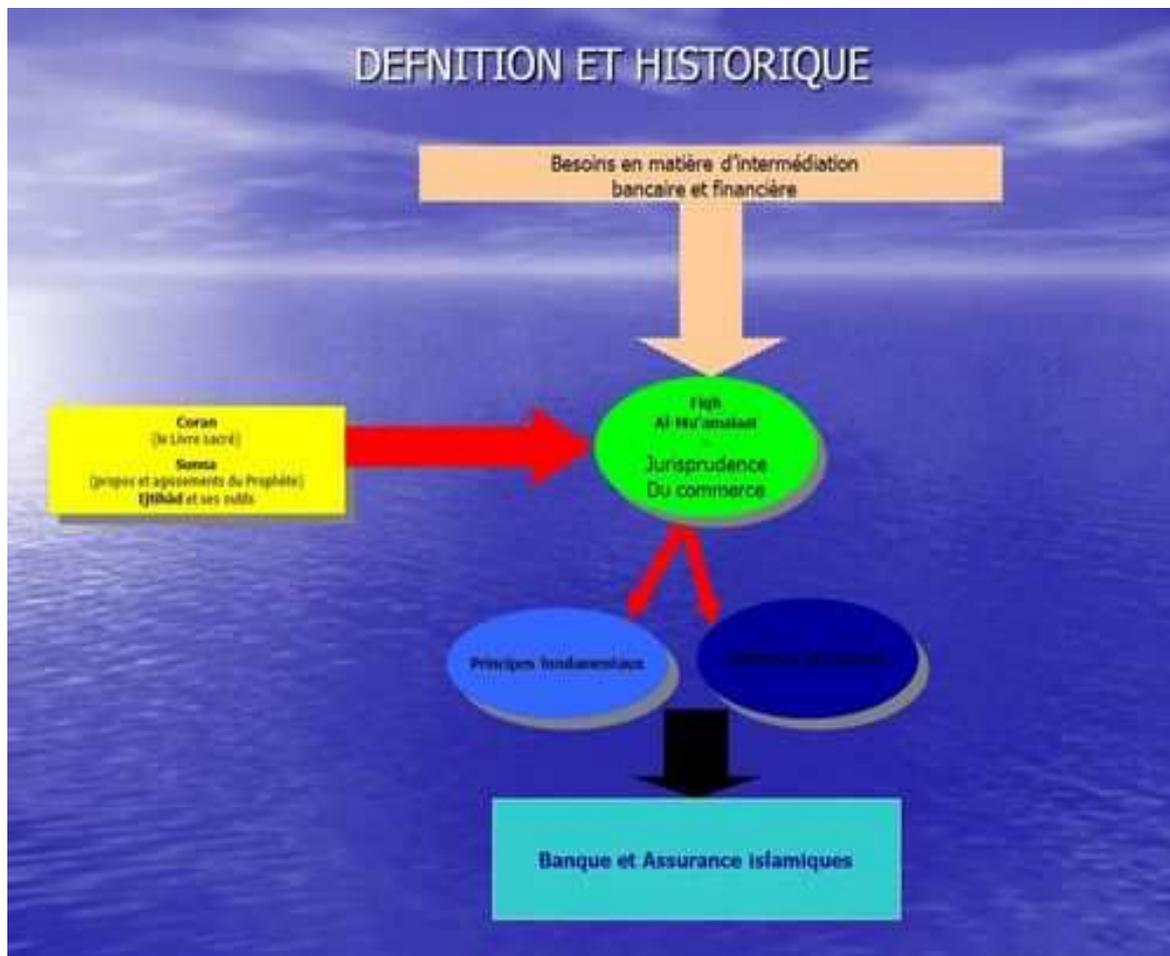
.....  
.....

## GUIDE D'ENTRETIEN – BCEAO AGENCE

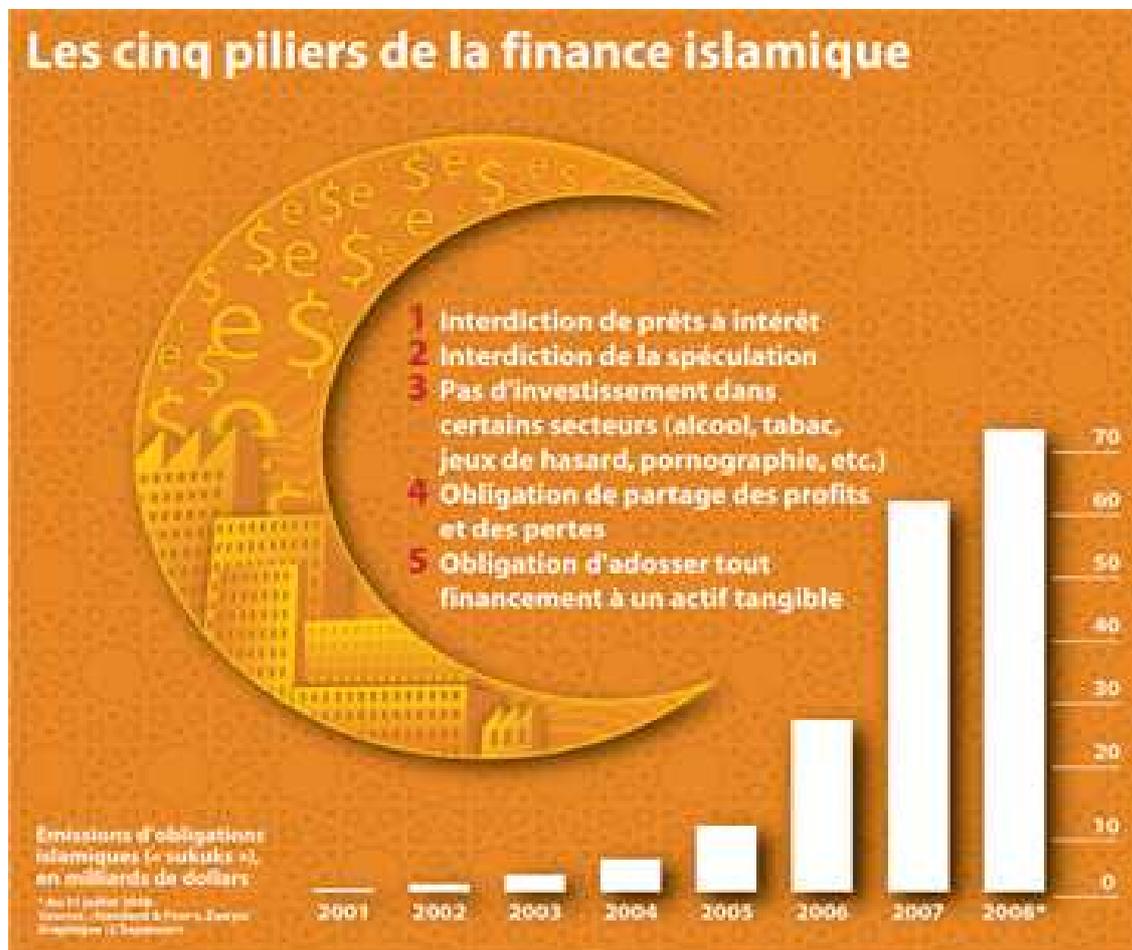
---

- 1- Que pensez-vous de la Finance Islamique ?  
.....  
.....
- 2- Pensez-vous que l'Afrique, le Sénégal en particulier, dispose d'un environnement économique adéquat à l'implantation de la Finance Islamique ?  
.....  
.....
- 3- Que pensez-vous de la réglementation de la Finance Islamique ?  
.....  
.....
- 4- Que pensez-vous des taux appliqués ?  
.....  
.....
- 5- Pensez-vous qu'une banque peut être solvable sans intérêt ?  
.....  
.....
- 6- Croyez-vous qu'il y ait vraiment une différence entre banque islamique et banque classique ?  
.....  
.....
- 7- Quel est l'apport de la Finance Islamique dans le système bancaire classique et dans l'économie ?  
.....  
.....
- 8- Quelles sont les perspectives de la Finance Islamique au Sénégal ?  
.....  
.....
- 9- Que pensez-vous des produits islamiques ?  
.....  
.....
- 10- La BCEAO a-t-elle son mot à dire sur la réglementation de Finance Islamique ?  
.....  
.....
- 11- Avez-vous des suggestions ou recommandations pour la Banque Islamique du Sénégal ?  
.....  
.....

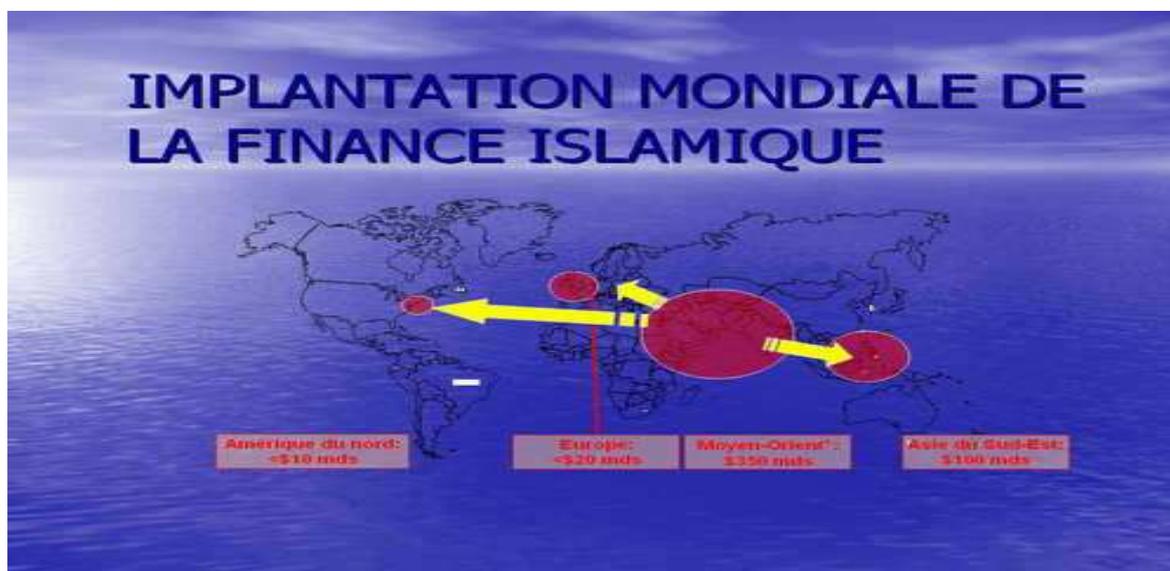
## Schéma définition et historique de la finance islamique



## Les cinq piliers de la finance islamique



## Implantation mondiale de la finance islamique

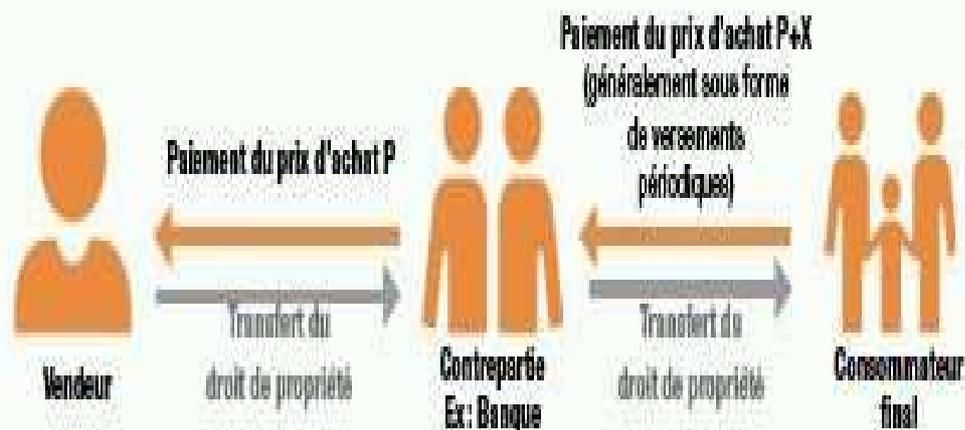


## Schéma de la finance islamique



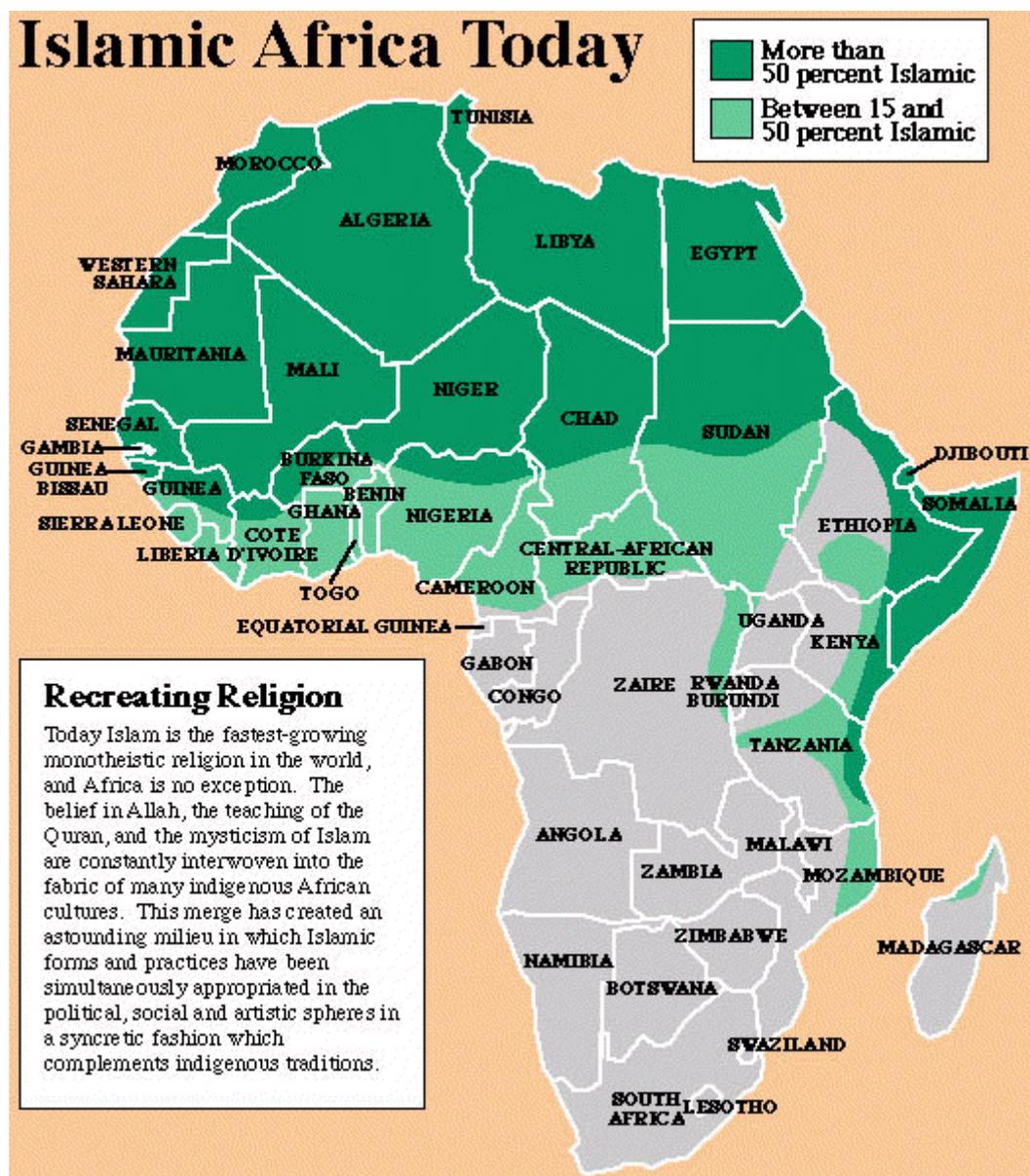
## Schéma explicite de la Mouharaba

La Murabaha est une transaction, portant le plus souvent sur des matières premières, dont le prix de vente à terme est prédéterminé au moment de la conclusion du contrat :



La Murabaha est une transaction par laquelle le vendeur peut obtenir un flux certain conforme au droit musulman. Les Murabahas conclues dans le cadre de l'EMTN SGAM Al Shariah Liquidité comporteront une échéance inférieure à celle du titre de créance. En conséquence, les nouvelles conditions de chaque Murabaha conclue tout au long de la vie du produit pourront être différentes, en fonction de l'évolution du marché.

## Présence de la finance islamique en Afrique



**SOMMAIRE**

## AVANT PROPOS

**INTRODUCTION**

Première partie : Cadre Théorique

<b>Chapitre 1 : Problématique</b> .....	<b>5</b>
Chapitre 2 : Les objectifs de recherche .....	7
<b>i. Objectif général</b> .....	<b>7</b>
ii. Objectifs spécifiques .....	7
<b>Chapitre 3 : Hypothèses de recherche</b> .....	<b>7</b>
Chapitre 4 : Pertinence du sujet .....	8
<b>Chapitre 5 : Revue de littérature</b> .....	<b>9</b>
Section 1 : Concours de la Banque Centrale aux établissements de crédit .....	15
<b>a- Autres interventions de la Banque Centrale en faveur des établissements de crédit</b> .....	<b>15</b>
b- Cadre légal et réglementaire de la supervision bancaire .....	16
<b>c- Dispositif prudentiel</b> .....	<b>16</b>
Section 2 : Loi portant définition et répression de l'usure .....	23
<b>Section 3 : Le taux d'intérêt légal</b> .....	<b>26</b>
Chapitre 6 : Cadre conceptuel .....	27
<b>1- La banque</b> .....	<b>27</b>
2- Le système bancaire islamique .....	29
<b>3- Le marché</b> .....	<b>31</b>
4- Le client .....	32
<b>5- La clientèle bancaire</b> .....	<b>33</b>
6- Les produits islamiques .....	34
<b>a- La Moudaraba</b> .....	<b>34</b>
b- La Mousharaka .....	34
<b>c- La Mourabaha</b> .....	<b>34</b>
d- L'ijara .....	35
<b>e- Les Waqf</b> .....	<b>35</b>
f- Le Soukouk .....	35
<b>g- L'istisna</b> .....	<b>35</b>
h- Le Salam .....	36
<b>7- La segmentation</b> .....	<b>36</b>
8- Le positionnement .....	38
<b>Deuxième Partie : Cadre Méthodologique</b>	
Chapitre 1 : Cadre de l'étude .....	42
<b>a- Présentation du Sénégal</b> .....	<b>42</b>
b- Présentation du secteur bancaire sénégalais .....	47
<b>c- Présentation spécifique de la BIS</b> .....	<b>54</b>
1- Domaine d'intervention .....	56
<b>2- Secteurs</b> .....	<b>56</b>
3- Produits et services offerts .....	56
<b>4- Lignes de refinancement</b> .....	<b>57</b>
5- Conditions de crédit .....	57
<b>6- Procédure de crédit</b> .....	<b>57</b>
Chapitre 2 : Echantillonnage .....	58
<b>Chapitre 3 : Instruments de recherche</b> .....	<b>58</b>
Chapitre 4 : Difficultés et limites de recherche .....	58
<b>Troisième Partie : Cadre Analytique</b>	
Chapitre 1 : Schéma synthétique d'implantation d'une banque .....	60
<b>1- Conditions d'éligibilité</b> .....	<b>60</b>
a- Documents et informations d'ordre juridique e administratif .....	60
<b>b- Documents et informations d'ordre économique et financier</b> .....	<b>60</b>
c- Autres documents et informations sur la personne physique ou morale sollicitant l'agrément .....	61
<b>2- Documents et informations sur els promoteurs, administrateurs, gérants et directeurs</b> .....	<b>61</b>
a- Les promoteurs et actionnaires de référence .....	61
<b>b- Administrateurs, gérants et directeurs</b> .....	<b>62</b>
c- Autres documents et informations .....	62
<b>Chapitre 2 : Données relatives aux clients</b> .....	<b>62</b>
Chapitre 3 : Données relatives au personnel de la BIS .....	64
<b>Section 1 : Le personnel Front office de la BIS</b> .....	<b>64</b>
Section 2 : Le personnel Back office de la BIS .....	66
<b>Chapitre 4 : Données relatives aux autres banques</b> .....	<b>68</b>
Chapitre 5 : Données relatives à la BCEAO .....	68

**Quatrième Partie : Recommandations**

Chapitre 1 : Recommandations générales .....	72
<b>Chapitre 2 : Recommandations spécifiques .....</b>	<b>73</b>
CONCLUSION .....	75
<b>Bibliographie .....</b>	<b>77</b>
La Banque Islamique du Sénégal .....	79
<b>Guide d'entretien clients .....</b>	<b>80</b>
Guide d'entretien personnel BIS .....	81
<b>Guide d'entretien autres banques .....</b>	<b>82</b>
Guide d'entretien BCEAO .....	83
<b>Schéma définition et historique de la finance islamique .....</b>	<b>84</b>
Les cinq piliers de la finance islamique .....	85
<b>Implantation mondiale de la finance islamique .....</b>	<b>86</b>
Schéma de la finance islamique .....	87
<b>Schéma explicite de la Mouharaba .....</b>	<b>88</b>
Présence de la finance islamique en Afrique .....	89