



**HAL**  
open science

# La structuration des stratégies au sein de champs en voie d'institutionnalisation : Le cas des banques islamiques au Liban

Abdel-Maoula Chaar

► **To cite this version:**

Abdel-Maoula Chaar. La structuration des stratégies au sein de champs en voie d'institutionnalisation : Le cas des banques islamiques au Liban. Gestion et management. Université Paris-Est, 2011. Français. NNT : 2011PEST0048 . tel-01123976

**HAL Id: tel-01123976**

**<https://theses.hal.science/tel-01123976>**

Submitted on 5 Mar 2015

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



**ECOLE DOCTORALE « ORGANISATIONS, MARCHES, INSTITUTIONS »**

**Thèse de doctorat de l'université Paris-Est  
Sciences de Gestion**

**Abdel-Maoula CHAAR**

LA STRUCTURATION DES STRATEGIES AU SEIN DE CHAMPS EN VOIE  
D'INSTITUTIONNALISATION: LE CAS DES BANQUES ISLAMIQUES AU LIBAN

**Thèse dirigée par le Professeur Julienne BRABET**

Soutenue le 7 Novembre 2011

**JURY :**

Rapporteurs :

Professeur Jean-François CHANLAT

Pierre-Yves GOMEZ, Professeur EMLYON

.

Examineurs :

Professeur Florence ALLARD-POESI

Bernard RAMANANTSOA, Directeur Général de HEC-Paris.

**A Imane ; ma femme, mon âme-sœur.**

## Remerciements

Ce travail doctoral n'aurait certainement pas abouti sans l'aide et les conseils de mon directeur de thèse, le professeur Julienne Brabet qui m'a accordé un soutien sans faille. Il n'aurait pas débuté sans le DEA de Sciences de Gestion organisé par l'Université Paris 12 (mon parcours a été long et les organisations de la recherche et de l'enseignement se sont transformées) en partenariat avec plusieurs Ecoles. Ce DEA m'a donné l'occasion de découvrir tout ce que la recherche pouvait apporter au praticien que j'étais alors, et j'ai pu bénéficier des analyses éclairées des professeurs Allard-Poesi et Ramanantsoa qui me font l'honneur de participer aujourd'hui à l'évaluation de ma thèse. Je veux remercier aussi les professeurs Chanlat et Gomez pour avoir accepté d'être membre de ce jury.

Cette aventure doctorale n'aurait pas eu lieu sans l'Ecole Supérieure des Affaires (ESA) de Beyrouth qui m'a donné la possibilité de participer à son programme doctoral. Dans ce cadre, je voudrais remercier très spécialement M. Stéphane Attali, Directeur Général de l'ESA, qui a tout fait pour faciliter la conclusion de ce travail dans les meilleures conditions possibles. Un grand merci, également, à Olivia et Bassem ainsi qu'à Nathalie et Jérôme qui ont soutenu ma démarche et m'ont toujours accueilli avec beaucoup d'amitié.

Je suis également redevable à Imane, ma femme, qui a partagé, pendant six ans, notre vie avec une thèse. Je voudrais la remercier pour son appui et sa patience, pour avoir écouté sans sourciller les développements les plus abscons aux heures les plus incongrues, pour avoir consolé mes doutes et tempéré mes accès de mégalomanie. J'ai aussi une pensée émue pour Omar, Hollie et Nael ; mes trois enfants qui se sont accommodé à l'idée d'un papa-doctorant sur le tard, qui ont soutenu ma démarche et qui m'ont toujours donné toutes les raisons d'être très fier d'eux.

**La structuration des stratégies au sein de champs en voie d'institutionnalisation:  
Le cas des banques islamiques au Liban – Résumé**

Quel lien existe-t-il entre la formation des stratégies et le contexte institutionnel au sein duquel les stratèges opèrent? Pour tenter de répondre à cette question, ce travail doctoral met en œuvre un design de recherche interprétativiste qui permet d'explorer les caractéristiques de la finance islamique avant d'analyser la façon dont les banques islamiques libanaises élaborent et mettent en œuvre leurs stratégies. L'étude révèle que les possibles institutionnels du champ naissant de la finance islamique restent ouverts et que les firmes qui y opèrent peuvent se positionner au sein d'amorces institutionnelles qui se distinguent par l'importance qu'elles accordent aux facteurs technique, religieux et socioéconomique ainsi que par la relation qu'elles prônent avec la finance dite conventionnelle. En adoptant la configuration qui leur semble la plus à même de faciliter la mise en œuvre de stratégies qui assurent leur pérennité, les organisations choisissent ainsi un ordre cognitif spécifique qui influence à la fois leur agir stratégique et l'ensemble des situations de gestions auxquelles elles peuvent être confrontées. Par la même occasion, elles participent à la diffusion d'un modèle institutionnel spécifique et contribuent, donc, indirectement à son institutionnalisation. C'est ainsi que le champ de la finance islamique est, non seulement, l'arène d'une « lutte » concurrentielle entre institutions financières islamiques mais aussi le théâtre d'un conflit symbolique qui oppose les futurs potentiels de la finance islamique et qui a pour enjeux la forme finale du champ ainsi que sa relation avec la finance dite conventionnelle.

**The structuration of strategies within emerging fields: The case of Islamic banks  
in Lebanon - Abstract.**

How does the institutional context impact the formation of strategies? This PhD thesis tries to answer this question using an interpretative research design while utilizing Islamic finance as a field of study. It analyzes the methods used by Lebanese Islamic banks to set up and implement their strategies locally and abroad. The thesis reveals that the field of Islamic finance is still in a pre-institutionalization phase. It uncovers the parameters of three possible institutionalization paths according to the importance given to technical, religious or socioeconomic factors as well as the way the banks define their relationship to conventional finance. By choosing one of these options, Lebanese Islamic banks opt for a specific cognitive framework that influences their strategies and organizational behavior altogether. In turn, these firms also contribute to the diffusion of the principles underlying their choice and

therefore, indirectly, to their institutionalization. Hence, instead of being just an arena for a traditional inter-firm competitive war, Islamic finance becomes the ground of a symbolic struggle that opposes the different potential futures of the field, and one that will shape the final form of the industry and its relationship with conventional finance.

**Mots clefs:** Banque, Banque du Liban, banque centrale, banque islamique, Cadre cognitif, Charia, cognition, finance islamique, étude processuelle longitudinale, incident critique, institutionnalisation, Liban, Makassid al Charia, paradigme organisationnel, proto-institution, stratégie.

**Key words:** Bank, Banque du Liban, Central bank, Charia, Cognitive framework, Cognition, Islamic Bank, Islamic finance, Institutionalization, Lebanon, Longitudinal processual study, Makassid al Sharia, Organizational paradigm, Proto-institution, Critical incident, Strategy.

## Sommaire

<b><u>Introduction Générale</u></b>	8
<b><u>Partie I. Cognition, stratégies et institutionnalisation</u></b>	16
<b>I.1. Les cognitions entre stratégie et institutions: éclairage théorique</b>	17
I.1.1. Le nouvel institutionnalisme: Présentation succincte des théories néo-institutionnalistes	18
I.1.2. Néo-institutionnalisme organisationnel et stratégie	23
I.1.3. Modes stratégiques et institutionnalisme	27
<b>I.2. L'Etude de la formation des stratégies des banques islamiques au Liban</b>	36
I.2.1. Critères de validité de la recherche	36
I.2.2. Définition du terrain	44
I.2.3. Postulats et méthodologie du recueil de l'information	45
<b><u>Partie II. Processus d'institutionnalisation et développement des stratégies: Le cas de la banque islamique au Liban</u></b>	53
<b>II.1. Histoire, finance et banque islamique</b>	54
II.1.1. Bref aperçu de l'histoire de l'islam et du monde islamique	56
II.1.2. Les paradoxes de la finance islamique	60
II.1.3. Les paradigmes de la finance islamique et de la finance dite conventionnelle	64
II.1.4. Paradigmes et écoles de pensée: la finance islamique au stade de pré-institutionnalisation	82
<b>II.2. Histoire, amorces institutionnelles et possibles stratégies des banques islamiques</b>	89
II.2.1. Analyse processuelle longitudinale et incidents critiques	91
II.2.2. Histoire et possibles institutionnels du champ de la finance islamique	96
II.2.3. Visions, missions, positionnements stratégiques et cadres cognitifs	121
<b>II.3. Positionnement, cadres cognitifs et structuration des stratégies des banques islamiques opérant au Liban</b>	145
II.3.1. Les choix méthodologiques et les premières phases de la recherche	145
II.3.2. La structuration du contexte des stratégies des banques islamiques au Liban	168
II.3.3. Les stratégies des banques islamiques au Liban	209
<b><u>Conclusion générale</u></b>	254

<b>Glossaire</b>	267
<b>Liste des figures et tableaux</b>	271
<b>Bibliographie</b>	274
<b>Annexes</b>	301



## INTRODUCTION GENERALE

Lors de l'ouverture des travaux du second Forum français de la finance islamique en novembre 2008, Mme Christine Lagarde, ministre française de l'Economie, a déclaré: «La finance islamique présente bien des avantages, en ce qu'elle condamne la spéculation et en ce qu'elle condamne le hasard». Elle a ajouté qu'elle était déterminée à créer un cadre juridique et fiscal adapté pour faire de Paris une place majeure de la finance islamique.

Cette déclaration est venue prouver, s'il le fallait, que la finance islamique, dont la construction est l'objet de mon travail doctoral, constitue aujourd'hui un pôle important de la finance internationale. Les institutions financières islamiques, dont j'entends<sup>1</sup> explorer les stratégies, gèrent dans le monde plus de 1 000 milliards de dollars américains (Standards & Poors, 2010) et se développent à un rythme soutenu<sup>2</sup>. Elles suscitent d'autant plus l'intérêt qu'elles semblent avoir mieux résisté à la crise que leurs homologues «conventionnelles», et qu'elles proposent un nouveau «Business Model» qui allie, théoriquement, la pratique séculière que constitue la finance dite conventionnelle à des normes et valeurs religieuses.

Le domaine est émergent. La finance islamique s'est manifestée sous sa forme contemporaine dans les années 60 en Egypte et en Malaisie, et lorsque j'ai entamé ma thèse, en 2004, cet «objet» encore mal identifié que constituait la «Banque islamique» commençait à s'implanter au Liban. A l'époque, je ne connaissais pas le sujet et je l'ai abordé pour des raisons très prosaïques. Je suis enseignant-chercheur à l'Ecole supérieure des affaires (Esa) de Beyrouth, dont l'un des présidents est le gouverneur de la Banque centrale libanaise (Banque du Liban). Cette filiation m'a évidemment facilité l'accès au secteur bancaire, et l'analyse comparative des stratégies des banques conventionnelles et islamiques de la place me semblait à même d'éclairer mon questionnement premier concernant les liens qui peuvent exister entre les dimensions cognitives des champs institutionnels et les stratégies que les firmes élaborent en *énactant* leur environnement. De plus, au moment où j'ai commencé ce travail doctoral, deux des quatre banques islamiques opérant au Liban venaient d'ouvrir leurs portes, la Banque du Liban entamait le travail législatif permettant d'encadrer l'action de ces firmes et l'Esa, considérée aujourd'hui comme un acteur incontournable du champ de la finance islamique au Liban, donnait le coup d'envoi aux réunions qui ont mené à la mise en place de la première qualification internationale en finance islamique. J'ai fait partie, dès le départ, de ce

---

<sup>1</sup> L'utilisation de ce «je» très peu académique s'inscrit dans la logique des choix méthodologiques que j'ai effectués. Ceux-ci sont développés dans le paragraphe I.2.1.3.

<sup>2</sup> The Bankers (2010<sup>3</sup>) affirme que les institutions financières islamiques se sont développées, entre 2006 et 2010, aux taux cumulés de 23,46%.

dispositif<sup>3</sup> et mon implication dans le champ de la finance islamique a progressivement évolué parallèlement à celle de l'école.

Au fur et à mesure de mon apprentissage, mon questionnement s'est transformé; mon objectif initial s'est étoffé et j'ai souhaité:

- Analyser l'«originalité» des banques islamiques qui se définissent, ne serait-ce que dans leur dénomination, comme à l'intersection de mondes différenciés que sont celui de la banque et celui de l'islam, et comprendre comment ces banques se situeraient dans cette tension.
- Repérer les modèles stratégiques émergents, les processus de convergence ou, au contraire, de différenciation à l'œuvre au sein de la banque islamique au Liban.
- Evaluer le potentiel d'ouverture des institutions de la finance islamique, leur capacité à contribuer à la transformation des métiers de la banque pour y intégrer des valeurs visant un développement économique plus solidaire, plus harmonieux, plus durable et les dispositifs de gestion qui les incarnent.
- Evaluer aussi leur potentiel de fermeture, leur capacité à isoler la banque islamique comme instrument au seul usage des musulmans et à l'utiliser comme un instrument de combat ou de domination interdisant le débat sur les valeurs et les stratégies.
- Identifier les principaux acteurs du champ de la banque islamique au Liban, leurs interactions et les produits idéels et matériels de ces interactions.
- Mais aussi, ce faisant, affronter des débats fondamentaux qui traversent, sous des appellations diverses, les sciences sociales en général et les sciences de gestion en particulier. Ceux qui opposent positivisme et subjectivisme, réalisme et idéalisme, déterminisme et libre arbitre.

Ce questionnement ne s'est pas articulé dans une intention de neutralité, mais pour tenter de contribuer au développement durable du Liban, de la région et même plus généralement de la planète, en identifiant des stratégies susceptibles de créer une synergie entre les finances dites conventionnelle et islamique. Dans ce cadre, j'ai utilisé les réponses aux questions que j'ai soulevées pour promouvoir, au travers de ma collaboration avec l'Esa, de mes interventions en tant qu'expert et que conférencier, une conception de la finance islamique et des stratégies des banques islamiques favorisant la mise en place d'un modèle pérenne, qui permette de

---

<sup>3</sup> J'ai dirigé les projets de finance islamique de l'Esa à partir de 2008 et, aujourd'hui, je suis chargé de la recherche et du développement de l'école.

dépasser la logique maximisatrice de la finance conventionnelle, en y injectant les principes moraux que porte la finance islamique.

Ce travail doctoral s'ouvre sur la question de recherche suivante: **Quel lien existe-t-il entre la formation des stratégies et le contexte institutionnel au sein duquel les stratégies opèrent?** Celle-ci sera progressivement déclinée en questions plus précises que j'exposerai plus loin après avoir présenté et justifié brièvement le cadre théorique, le terrain et le design de recherche mobilisés pour y répondre.

### **La tension entre le néo-institutionnalisme et l'acte stratégique**

Pour explorer ce sujet, j'ai décidé d'utiliser, comme cadre théorique principal, la composante sociologique du nouvel institutionnalisme (néo-institutionnalisme). Pour l'ancien praticien que je suis<sup>4</sup>, la puissance explicative de cette théorie est extrêmement séduisante. Elle lie le comportement organisationnel aux caractéristiques des contextes institutionnels au sein desquels les firmes opèrent, et permet, ainsi, de faire sens de bon nombre de décisions et conduites organisationnelles qui apparaissent, de prime abord, comme incompréhensibles. Le néo-institutionnalisme ne semble avoir, en revanche, qu'une utilité limitée lorsque la question des stratégies est abordée. Il s'agit, en effet, d'une théorie de la convergence qui accorde peu d'importance à la firme individuelle, alors que la stratégie, dans son acceptation la plus usuelle, a des connotations de volontarisme et de différenciation individuelle. Le «dialogue avec la cité savante» (Koenig, 2003<sup>a</sup>), qui structure le premier chapitre de la thèse (chapitre I.1.), permet de relever que les auteurs qui explorent les tenants et aboutissants de cette situation tentent généralement de résoudre cette contradiction, en expliquant les méthodes que les entreprises mettent en œuvre pour rompre ou bénéficier de certaines des caractéristiques du carcan institutionnel au sein duquel elles évoluent. Ce faisant, ils considèrent implicitement que les éléments du contexte institutionnel sont des ressources dont il convient de maximiser l'utilité ou de minimiser la menace, ce qui revient somme toute au même<sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup> J'ai travaillé pendant treize ans dans une grande PME familiale leader de son secteur (chocolaterie et confiserie). J'ai achevé ma carrière dans cette usine comme directeur de la logistique et responsable de la recherche et du développement.

<sup>5</sup> Ce lien entre les composantes du contexte institutionnel et leur fonction de ressource est clairement établi dans un article de référence d'Oliver (1991) qui utilise le néo-institutionnalisme et la théorie de la dépendance des ressources pour élaborer les hypothèses qui structurent sa recherche sur les stratégies en contexte institutionnel.

Cette conceptualisation a le grand défaut, à mon sens, d'occulter certaines des originalités du néo-institutionnalisme: la mise en exergue du caractère construit de l'environnement, du statut ontologique que celui-ci acquiert et de son incidence sur les opérations des organisations. Mon travail de thèse cherche justement à évaluer l'influence de ces caractéristiques sur la formation des stratégies. A cette fin, il considère, avec Berger et Luckmann (1966), que la réalité est construite socialement et qu'elle est composée d'un ensemble ordonné d'objets qui se sont vu assigner une signification spécifique. Il retient, logiquement, comme modèle, la «stratégie interprétative» (Chaffee, 1985), qui se fonde sur le caractère construit de la réalité, et y relève la possibilité pour les stratèges d'énacter des univers stratégiques différents (Smircich et Stubbart, 1985). Il note, enfin, que cette activité créatrice n'est pas absolue, dans la mesure où les institutions définissent et délimitent la réalité sociale (Scott, 1987<sup>a</sup>), et tente de démasquer les processus présidant à la construction des stratégies en contexte institutionnel; l'objectif de cette démarche étant de «libérer» autant que possible les stratèges de l'inéluctable des institutions.

### **De l'étude de la différence entre institutions financières islamiques et conventionnelles à l'analyse du champ de la finance islamique.**

La pertinence de l'ensemble de l'argumentation développée dans le cadre de la revue de littérature repose, évidemment, sur la validité du raisonnement selon lequel les stratégies sont fonction des caractéristiques des contextes institutionnels au sein desquels elles se déploient. La finance islamique et la finance dite conventionnelle relèvent, a priori, de principes distincts (rationnels / mystiques) qui définissent et délimitent des réalités sociales différentes (séculières / religieuses). Au-delà des raisons pratiques exposées dans les paragraphes précédents, j'explique, ainsi, dans le chapitre I.2. consacré à la présentation du cadre méthodologique de ma recherche empirique, comment le choix du secteur financier comme terrain s'est imposé. Cette option a semblé d'autant plus légitime qu'elle présentait l'avantage supplémentaire de supprimer les facteurs explicatifs rivaux liés à la nature du métier exercé par les firmes étudiées.

J'ai restreint le terrain exclusivement aux institutions financières islamiques, dans un second temps, après avoir réalisé que le champ de la finance islamique était en structuration et qu'il n'existait pas **une** mais **des** finances islamiques. Cette décision a fait évoluer la recherche de l'analyse du «lien / absence de lien» entre les stratégies et les dimensions de contextes institutionnels distincts à l'étude des moyens que des institutions «mettent / ne mettent pas en œuvre», dans un même marché, pour structurer des stratégies originales fondées sur les

cadres institutionnels émergents d'un métier spécifique. Ce choix a aussi permis d'éliminer un nouvel ensemble de facteurs explicatifs rivaux liés, cette fois-ci, à la nature caractéristique des marchés.

### **Le design de recherche: itérations «naturelles» de la recherche et construction de sens.**

La thèse utilise un design de recherche interprétativiste. Si elle partage le désir de comprendre les phénomènes de l'intérieur propre à ce type de recherches, ses objectifs, cependant, en diffèrent. Elle tente, en effet, de dépasser l'aspect idéographique des démarches interprétativistes pour déboucher sur une élaboration théorique qui puisse s'appliquer au-delà du cadre strict du cas examiné. Il s'agit, comme je le précise dans le deuxième chapitre, de recueillir des données permettant de proposer une représentation documentée et sophistiquée de la réalité (Egon, 1993), telle que vécue par les acteurs (Allard-Poesi et Maréchal, 2003); ces données devant permettre des correspondances à double sens<sup>6</sup> (Stablein, 1996) contribuant à l'émancipation des acteurs dans l'acceptation que Boog (2003) attribue à ce terme<sup>7</sup>. Cette approche modifie radicalement le rôle du chercheur qui perd sa neutralité supposée et se voit transformé en comparateur, facilitateur ainsi que coproducteur des solutions qui émergent du contexte de l'étude (Brabet, 1994). Elle impacte, aussi, fortement les critères de validation du travail. Ceux-ci passent du traditionnel souci de validité (externe / interne) et de fiabilité à des critères d'adéquation<sup>8</sup>, d'enseignabilité<sup>9</sup> et de transparence du chercheur<sup>10</sup>.

La dynamique générale de la recherche reste, en revanche, conforme au modèle interprétatif et la thèse voit, notamment, sa question de recherche s'étoffer, se transformer et se déplacer tout au long du travail. C'est ainsi que l'étude s'est structurée grâce à un questionnement continu qui a pris la forme de boucles itératives «question → théories mobilisées → terrain → question amendée → etc.». Chacun de ces «moments» empiriques a utilisé un corpus théorique spécifique, se situant cependant à l'intérieur du cadre de références général défini plus haut (et développé dans le premier chapitre), et a nécessité la mise en œuvre d'instruments méthodologiques ad hoc, alliant l'enquête par entretien, l'étude documentaire,

---

<sup>6</sup> Pour Stablein (1996), des données utiles doivent permettre de comprendre la réalité que le chercheur cherche à représenter et permettre de recomposer le système empirique d'origine.

<sup>7</sup> Boog (2003) estime que l'émancipation doit, d'une part, accroître la compétence des acteurs dans le cadre spécifique défini par l'étude et induire, d'autre part, une aptitude accrue à l'action dans des contextes plus généraux qui présentent des caractéristiques semblables à celles qui ont présidé à la mise en place de l'action initiale.

<sup>8</sup> Une connaissance est considérée comme adéquate lorsqu'elle permet de maîtriser finement une situation en ouvrant des voies de compréhension.

<sup>9</sup> L'enseignabilité assure que la connaissance produite est transmissible.

<sup>10</sup> Ce critère démasque les biais du chercheur et permet au lecteur de juger de la pertinence des résultats.

l'observation passive et l'utilisation d'une méthode de recherche qui évoque, sous beaucoup d'aspects, la recherche-action. Ce processus, qui se caractérise par l'interaction continue de ses différentes phases, présente l'inconvénient majeur d'être difficilement restituable dans sa forme d'origine.

De fait, le texte de la thèse ne constitue qu'une reconstruction idéalisée de la recherche menée. Il se divise en deux grandes parties. La première est composée de deux chapitres qui présentent les cadres théorique et méthodologique résumés plus haut. La seconde partie qui se centre sur la banque et la finance islamiques, recompose, pour sa part, de façon linéaire et séquentielle, les résultats et les «moments» importants de la recherche. Elle se structure autour de trois grandes phases qui m'ont permis, successivement, d'assimiler les principes de la finance islamique, de définir les déterminants stratégiques du champ de la finance islamique et, finalement, de démasquer les choix ainsi que les trajectoires stratégiques des institutions financières islamiques libanaises. Chacune de ses séquences a vu l'émergence de problématiques particulières qui ont initié et servi de socle à de nouvelles itérations du design de recherche. En fait, ce travail de thèse pourrait être comparé à la construction d'un mur; chaque phase de la recherche constituant un élément essentiel de l'ensemble et servant de soubassement à la «brique» suivante.

Je me suis interrogé d'abord sur **les spécificités de la finance islamique**, puis sur **les interactions potentielles** de cette dernière **avec la finance conventionnelle**. Ayant observé au cours de cette étude, que la finance islamique ne constituait pas historiquement un ensemble homogène, j'ai tenté d'identifier **quels possibles institutionnels** avaient dessiné au cours du temps les expériences de finance et de banque islamiques et **les cadres cognitifs** que génèrent et traduisent la sélection opérée par la littérature classique entre ces expériences. Je me suis demandé si les missions et visions des banques islamiques contemporaines, telle qu'elles sont aujourd'hui rédigées par les dirigeants et affichées sur les sites web institutionnels continuaient à refléter cette diversité. La réponse à ces questions occupe les chapitres 3 et 4 du document de thèse sous les titres « Histoire, finance et banque islamique » puis « Amorces institutionnelles et possibles stratégiques des banques islamiques ». Je me suis ensuite centré sur **les stratégies des banques islamiques au Liban**, analysant le contexte socio-économique dans lequel elles se déploient et la construction du contexte réglementaire et normatif qu'elles contribuent dans une certaine mesure à structurer, avant de répondre à deux questions. La première concernait leurs stratégies d'implantation : **Quelles étaient les raisons qui avaient guidé les décisions d'ouverture, dans quels cadres**

**cognitifs s’inscrivaient-elles** (enquête 2006) ? La seconde (enquête 2010) concernait l’évolution de ces stratégies dans le temps : **Comment les stratégies de ces banques s’étaient-elles structurées après leur fondation ? Quels cadres cognitifs traduisaient-elles et renforçaient-elles ?** Le dernier chapitre de ce document de thèse est consacré à la présentation des résultats que j’ai obtenus en effectuant ces deux enquêtes mais aussi en interrogeant les régulateurs et les règles produites, et en ayant la chance de mener une observation participante au sein du comité d’élaboration de la première qualification en finance islamique : L’Islamic Finance Qualification (IFQ).

Le tableau suivant tente de présenter de manière synthétique le plan adopté pour rédiger le document qui rend compte de mon travail doctoral.

**Tableau 1. Plan du texte de la thèse**

<b>Partie I. Cognition, stratégies et institutionnalisation</b>	
<b>Chapitre I.1. Les cognitions entre stratégie et institutions: éclairage théorique</b>	
Sujet	Définition du thème principal de la thèse.
Question de recherche	Quel lien existe-t-il entre la formation des stratégies et le contexte institutionnel au sein duquel les stratèges opèrent?
Instrument méthodologique	Revue de littérature.
<b>Chapitre I.2. L’étude de la formation des stratégies des banques islamiques au Liban</b>	
Sujet	Présentation du design de recherche et de la méthodologie.
Question de recherche	Comment étudier les stratégies des banques islamiques au Liban?
Instrument méthodologique	Revue de littérature.
<b>Partie II. Processus d’institutionnalisation et développement des stratégies : Le cas de la banque islamique au Liban</b>	
<b>Chapitre II.1. Histoire, finance et banque islamique</b>	
Sujet	Définition et historique de la finance islamique.
Question de recherche	Quelles sont les caractéristiques de la finance islamique telles qu’elles sont structurées par sa genèse?
Instrument méthodologique	Synthèse documentaire.

**Tableau 1. Plan du texte de la thèse (suite)**

<b>Chapitre II.2. Amorces institutionnelles et possibles stratégies des banques islamiques</b>	
Sujet	Définition des possibles institutionnels de la finance islamique.
Questions de recherche	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Quels sont les possibles institutionnels de la finance islamique?</li> <li>- Quelle est la nature des cadres cognitifs qu'ils génèrent?</li> </ul>
Instruments méthodologiques	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Analyse des incidents critiques de l'histoire de la finance islamique.</li> <li>- Analyse de contenu des missions et visions des banques islamiques dans le monde.</li> </ul>
<b>Chapitre II.3. Positionnement, cadres cognitifs et structuration des stratégies des banques islamiques opérant au Liban</b>	
Sujet	Etude du contexte et des stratégies (définition des positionnements des banques islamiques au Liban, analyse des cadres cognitifs qu'ils génèrent et de leur incidence sur la structuration des stratégies de ces organisations).
Questions de recherche	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Quel est le contexte socio-économique dans lequel opèrent les banques islamiques au Liban ?</li> <li>- Comment le cadre institutionnel se construit-il ?</li> <li>- Quelles sont les stratégies qui expliquent l'ouverture de banques islamiques au Liban ?</li> <li>- Comment et pourquoi évoluent les stratégies des banques islamiques au Liban.</li> </ul>
Instruments méthodologiques	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Observation participante au sein du comité d'élaboration de l' « Islamic Finance Qualification »</li> <li>- Analyse documentaire et entretiens portant sur les dimensions régulatoire et normatives de la finance islamique au Liban et sur leur construction</li> <li>- Enquête menées en 2006 puis en 2010, auprès du management des banques islamiques et des régulateurs, par entretiens semi-directifs et étude documentaire.</li> </ul>



## **PARTIE I. COGNITION, STRATEGIES ET INSTITUTIONNALISATION**

La première partie (I) de mon document de thèse est destinée à camper les cadres théoriques et méthodologiques de ce travail doctoral portant sur la formation des stratégies des banques islamiques au Liban.

Dans le premier chapitre (I.1.) je précise les dimensions principales du cadre théorique mobilisé qui croise les corpus de la stratégie à ceux de l'institutionnalisme.

Dans le second (I.2.), je présente et justifie le choix du terrain étudié et les méthodes adoptées pour mener à bien cette recherche.

## **I.1 Les cognitions entre stratégie et institutions: éclairage théorique**

Cette thèse est centrée sur la stratégie et l'institutionnalisation donc sur un corps de théories qui s'interroge sur l'incidence de facteurs intangibles (histoire, modes d'interactions, structures, règles, normes, valeurs, cadres normatifs et / ou cognitif...) sur les «affaires» du monde. Les institutionnalistes estiment par exemple que l'action organisationnelle peut dépasser l'aspect pratique des tâches entreprises «...en se voyant infuser de valeurs allant au-delà des impératifs techniques de l'activité» (Selznick, 1957 :17). Bien plus, ils affirment que l'efficacité technique des firmes peut être entravée par l'existence d'activités organisationnelles rituelles et cérémonielles incontournables dans la mesure où elles permettent aux entreprises de perdurer en bénéficiant de la munificence de l'environnement institutionnel (Meyer et Rowan, 1977). Pour l'ancien praticien que je suis, cette conceptualisation de l'action organisationnelle est extrêmement attrayante. Un professionnel est en effet toujours extrêmement étonné, pour ne pas dire déstabilisé, de voir les conclusions et les recommandations d'une étude rejetées au profit de solutions techniquement moins efficaces. L'institutionnalisme permet d'expliquer, de façon convaincante, ce type de situations, ainsi que bon nombre des «aberrations» organisationnelles qui essaient la vie des firmes. La puissance explicative de l'institutionnalisme trouve ses limites lorsque le fait stratégique est abordé. En effet, les différents courants qui composent le champ mettent tous en exergue l'importance des dynamiques de convergence et attribuent aux acteurs une possibilité restreinte de choix (I.1.1), alors que la stratégie se distingue, pour sa part, par ses singularités (principe de différenciation) et par le volontarisme des acteurs (I.1.2.). Cette contradiction constitue le thème du «dialogue académique» qui structure la première partie de ce chapitre. Pour la dépasser je ferai appel à l'interactionnisme symbolique et au concept de stratégie interprétative. J'utiliserais notamment le concept d'objet « meadien<sup>11</sup>», pour arguer que les normes et valeurs qui structurent les environnements institutionnels (néo-institutionnalisme) bornent la capacité des acteurs à créer des univers stratégiques (stratégie interprétative) en déterminant la nature des liens symboliques qu'ils sont à même d'établir entre les objets de la réalité matérielle (interactionnisme) (I.1.3.).

---

<sup>11</sup> Pour Mead, un objet est toute chose qu'il est possible d'indiquer ou à laquelle il est possible de faire référence. Les objets peuvent être des entités physiques, sociales ou abstraites. Ils revêtent des sens différents en fonction de la perspective des individus qui les considèrent ; perspective déterminée par l'identité, les rôles, etc.

### **I.1.1. Le nouvel institutionnalisme: brève présentation des théories néo-institutionnalistes.**

L'étude de l'institutionnalisme pose d'emblée la question cruciale: «Mais de quel institutionnalisme parle-t-on?». Il existe en effet un «ancien» et un «nouvel» institutionnalisme et, dans le cadre de ce dernier, autant de néo-institutionnalismes que de disciplines majeures. Combien? Les avis divergent. La plupart des auteurs distinguent trois composantes: économique, sociale et politique. Certains induisent qu'il peut y en avoir quatre en divisant le néo-institutionnalisme politique en deux branches aux caractéristiques distinctes (DiMaggio et Powell, 1991; Fligstein, 1999; Lowndes, 1996), alors que d'autres recomposent le champ en supprimant le néo-institutionnalisme économique au profit de deux courants différents du néo-institutionnalisme politique (Hall et Taylor, 1996). Dans le cadre de ce travail, je suivrais l'avis de la majorité des spécialistes et retiendrais la division du champ en trois composantes. Ces différents courants néo-institutionnalistes divergent sur pratiquement tous les points: nature des institutions, mécanismes et finalité des processus d'institutionnalisation. Evoquant la situation, DiMaggio et Powell affirment qu'il est peut-être «...plus facile de s'accorder sur ce que le (néo-institutionnalisme) n'est pas plutôt que sur ce qu'il est» (DiMaggio et Powell, 1991:1), alors que Kraatz et Zajac (1996) rappellent que les comptes rendus qui traitent du nouvel institutionnalisme commencent traditionnellement par un avertissement affirmant qu'il n'existe pas de théorie institutionnaliste. Ces courants se retrouvent cependant sur un point principal: la dichotomie entre instrumental et symbolique, soulignée en début de chapitre, se retrouve dans toutes les disciplines du champ à un niveau ou à un autre. Ainsi, en économie, les institutionnalistes cherchent-ils à contextualiser leur analyse en adoptant notamment la transaction (interaction) comme unité d'analyse de base (DiMaggio et Powell, 1991), alors que dans le domaine des sciences politiques, la recherche porte principalement sur l'incidence des cadres normatifs et des systèmes légaux sur les systèmes politiques. Quant à la composante sociologique, elle s'interroge sur l'incidence de l'intangible sur le développement et les performances des organisations.

#### **I.1.1.1 Le néo-institutionnalisme économique**

L'institutionnalisme économique trouve son origine dans le constat que l'homo-economicus, universel au comportement idéal des théories économiques classiques, n'existe pas et que les systèmes économiques censés s'autoréguler sont encadrés par des règles omniprésentes (Fligstein, 1999). Les premiers institutionnalistes ont affirmé l'influence des institutions sur

les phénomènes économiques et ont cherché à prouver la validité de ce constat, alors que les institutionnalistes «modernes» ont fait de l'analyse des institutions le thème de leurs recherches. Pour Williamson (1998), l'une des différences fondamentales entre les institutionnalismes traditionnels et modernes se situe à ce niveau. La réintégration de l'analyse institutionnelle au sein du courant théorique dominant de l'équilibre économique constitue une autre distinction importante. Les premiers institutionnalistes prônaient l'avènement d'une théorie du changement économique en rejetant les postulats (Scott, 1991), alors que le néo-institutionnalisme économique cherche à développer, pour sa part, «...une approche micro-analytique pour l'étude des organisations économiques» (Williamson, 1985 :1). A cette fin, il adopte comme unité d'analyse de base la transaction (DiMaggio et Powell, 1991) et développe des analyses qui lient transaction et gouvernance, cette dernière étant considérée «...comme le moyen permettant d'imposer de l'ordre dans une relation où des conflits potentiels menacent d'annuler ou d'inverser les opportunités de réaliser des gains mutuels» (Williamson, 1998 :76).

### **I.1.1.2. Le néo-institutionnalisme en sciences politiques**

En sciences politiques, la composante néo-institutionnaliste essaie de dépasser l'approche descriptive du courant traditionnel pour tenter de découvrir les structures profondes et les «règles de jeu» qui influencent les comportements politiques (Lowndes, 1991). Le nouvel institutionnalisme en sciences politiques se divise en deux courants nés pratiquement au même moment. Le nouvel institutionnalisme historique (I.1.1.2.1) envisage, pour sa part, les institutions comme une structure duale qui impose aux acteurs des cadres cognitifs qui les contraignent tout en les habilitant, en mettant à leur disposition, dans le cadre qui leur est ainsi défini, des ressources pour accomplir leurs desseins. Ce courant considère, d'autre part, que la source des institutions est à rechercher dans l'histoire et l'action des individus. Le courant du choix rationnel (I.1.1.2.2) utilise, pour sa part, une approche par les coûts de transaction pour expliquer le comportement des acteurs et l'existence des institutions ce qui n'est pas sans rappeler les thèses du nouvel institutionnalisme économique.

#### I.1.1.2.1. Le néo-institutionnalisme historique

Le nouvel institutionnalisme historique cherche à expliquer comment les institutions gouvernementales définissent le terrain de la politique et en limitent les possibles (Fligstein, 1999). Les tenants du courant considèrent que les institutions sont un «...ensemble

relativement stable de règles et de pratiques encastrées dans une structure, de ressources qui rend l'action possible (organisationnelle, financières et humaines, ainsi que des structures de sens qui expliquent et justifient les comportements), de rôles, d'identités et d'appartenances, d'objectifs communs et de croyances causales et normatives (March et Olsen, 2004 :5). Les structures de sens permettent de donner une direction, d'expliquer, de justifier et de légitimer les règles de comportement, alors que les structures de ressources permettent d'agir (Olsen, 2007), étant entendu que, le plus souvent, «...les ressources sont liées à des règles et à une vision du monde qui habilite ou contraignent les acteurs différemment et leur donnent plus ou moins de capacités à agir selon les codes de comportement» (Olsen, 2007 :3). L'institutionnalisme historique met ainsi l'accent sur les diverses façons dont les institutions façonnent le comportement des acteurs politiques et sur la manière dont ces mêmes acteurs produisent et reproduisent les institutions. Il convient de relever, dans ce cadre, que, pour les tenants du courant, les institutions sont certes la création d'individus mais «...rien ne peut garantir que ceux-ci produiront effectivement ce qu'ils ont l'intention de faire» (Scott, 1995 :27). En effet, grâce à un phénomène qui rappelle celui de la dépendance du sentier, «...les institutions acquièrent une dynamique indépendante après leur création et peuvent générer des processus qui ne sont ni voulus ni prévus par les créateurs» (Lecours, 2000 :517). Les acteurs jouant un rôle prééminent en début des processus d'institutionnalisation voient ainsi leur influence s'atténuer au fur et à mesure de l'affirmation de la logique institutionnelle. Pour étudier ces phénomènes, les chercheurs du courant analysent le changement institutionnel, en mettant l'accent sur les développements historiques inattendus et les incongruités des systèmes (op.cit.). Ils lient également la dynamique des systèmes à une logique fondée sur l'adéquation (appropriateness) des comportements. Ils considèrent, dans ce cadre, que les acteurs agissent sur la base de pratiques institutionnalisées représentant une compréhension mutuelle collective de ce qui est vrai, raisonnable, naturel, juste et bon (Olsen, 2007 :3). De fait, «...les acteurs cherchent à remplir les obligations et devoirs encapsulés dans un rôle, une identité et l'appartenance à une communauté politique» (op.cit.). Dans ces conditions, il n'est pas étonnant de voir Scott évoquer une vision constructiviste des dynamiques sociales lorsqu'il évoque ce courant; «Les institutions, écrit-il, construisant les acteurs et définissant les modes d'action qu'ils ont à leur disposition» (Scott, 1995 :27).

#### I.1.1.2.2. Le néo-institutionnalisme du choix rationnel

L'institutionnalisme du choix rationnel (rational choice institutionalism) trouve ses sources dans le constat d'un paradoxe: le fait que le Congrès américain puisse être à même d'assurer des majorités stables, alors que le désir des acteurs de maximiser leur fonction d'utilité devrait provoquer une instabilité permanente (Hall et Taylor, 1996). Ce courant se distingue de l'institutionnalisme historique par la mise en place d'une logique de conséquences; les chercheurs étudiant les mécanismes des décisions politiques et cherchant à déterminer comment les structures politiques (les institutions) modèlent les résultats politiques (Shepsle, 1986). Pour ces théoriciens, l'existence des institutions s'explique par la valeur qu'elles ont aux yeux des acteurs, notamment par leur capacité «...à réduire les coûts de transaction, de production et d'influence» (Hall et Taylor, 1996 :13). Ils ajoutent que les institutions sont des systèmes de gouvernance ou de règles édictés rationnellement par des individus qui cherchent à promouvoir ou à protéger leurs intérêts (Scott, 1995). Ces explications ont de très fortes connotations économiques, accrues par les postulats qui structurent l'institutionnalisme du choix rationnel: les acteurs y recherchent la maximisation de leur fonction d'utilité et font leur choix sous contrainte, le plus souvent sur la base d'informations incomplètes (Pollack, 2006). Il semble donc naturel de voir les recherches faire la part belle à la théorie des jeux (Fligstein, 1999) ainsi qu'à l'analyse stratégique. DiMaggio et Powell (1991<sup>a</sup>) estiment que l'effort de l'institutionnalisme du choix rationnel pour lier l'intérêt des acteurs aux résultats politiques en fait un complément naturel du nouvel institutionnalisme économique. Scott (1995), pour sa part, affirme que le courant constitue un prolongement des travaux des chercheurs néo-institutionnalistes économiques, notamment de ceux de Williamson (théorie des coûts de transaction) et d'Alchian et Demsetz (théorie de l'agence). Cette même filiation est relevée par Hall et Taylor (1996) qui estiment que les tenants de l'institutionnalisme du choix rationnel ont su tirer des outils analytiques performants de la «nouvelle économie des institutions». Eux aussi relèvent l'influence de Williamson et de son analyse des coûts de transaction.

#### **I.1.1.3. Le néo-institutionnalisme sociologique**

Les expressions «nouvel institutionnalisme sociologique» ou «néo-institutionnalisme sociologique» sont traditionnellement associées au volet organisationnel du néo-institutionnalisme. Cette composante est d'ailleurs dénommée par DiMaggio et Powell «Nouvel institutionnalisme en théorie des organisations et sociologies» (DiMaggio et Powell,

199:8), alors que Deephouse et Suchman (2008) la qualifient tout simplement d'«institutionnalisme organisationnel». Dans ce travail, j'opterais pour l'expression néo-institutionnalisme organisationnel. Celui-ci présente la particularité de mettre l'accent sur la structure et les influences de l'environnement institutionnel des firmes plutôt que sur l'aspect technique de leur tâche. Cet environnement est conceptualisé comme étant la réification «...de forces sociales subies par tous les acteurs (overarching ?????) comme les normes, les standards et les attentes de parties prenantes spécifiques communes à tous les membres du champ organisationnel (Kraatz et Zajac, 1996 :812). De fait, les firmes sont prises dans «...une toile de valeurs, normes, règles, croyances et de postulats... (qui) définissent comment le monde est et devrait être» (Barley et Tolbert, 1997 :93) et évoluent dans un environnement «...qui définit et délimite la réalité sociale» (Scott, 1987 :507). Il s'agit d'une réalité sociale *partagée*<sup>12</sup> (Berger et Luckmann, 1966) qui s'affirme par la mise en place d'éléments légitimés institutionnellement que les firmes doivent intégrer, même de façon cérémonielle, pour pouvoir perdurer (Meyer et Rowan, 1977). Ce phénomène force les entreprises dans *un moule institutionnel commun* et se développe grâce à une dynamique gouvernée par des phénomènes d'*isomorphisme* (DiMaggio et Powell, 1983). Le néo-institutionnalisme organisationnel s'impose ainsi comme une théorie de la convergence, et Orru et ses collègues confirment bien qu'il s'agit d'une perspective théorique qui «...met l'accent sur la conformité des organisations avec les règles sociales et les rituels» (Orru et al, 1991 :361). Dans l'introduction du recueil consacré au néo-institutionnalisme qu'ils ont coordonné, DiMaggio et Powell (1991) affirment, pour leur part, que cette composante est concernée par la persistance plutôt que par le changement, que l'impératif de légitimité joue comme une source d'inertie et que, non seulement le néo-institutionnalisme met en exergue l'homogénéité des organisations, mais tend à mettre l'accent sur la stabilité des constituants institutionnels. En fait, les possibilités de choix pour les organisations opérant en contexte institutionnalisé semblent être tellement ténues que DiMaggio et Powell (1983) parlent de «cage d'acier» lorsqu'ils évoquent les dynamiques d'institutionnalisation. Le néo-institutionnalisme organisationnel s'avère être d'autre part une théorie qui accorde peu d'importance à l'action de la firme individuelle. Pour Bensedrine et Demit «...le néo-institutionnalisme cherche moins à étudier l'environnement particulier d'une organisation qu'une collection d'organisations formant un champ» (Bensedrine et Demit, 1998 :97). Dans ce cadre, il convient de relever que la façon dont la théorie conceptualise la dynamique des

---

<sup>12</sup> Souligné par nos soins.

phénomènes d'institutionnalisation rend les organisations, a priori, «incompréhensibles» (non analysables) hors de leur contexte d'action. En effet, les pressions normatives que subissent les firmes sont produites, en partie, par ces mêmes organisations grâce à un processus d'«extériorisation, objectivation et internalisation» (Berger et Luckmann, 1966 : 87) que Tolbert et Zucker ont transposé, au niveau organisationnel, en «habitation, objectivation et sédimentation» (Tolbert et Zucker, 1996 :182). Il n'est donc pas étonnant que pour traiter des firmes en contexte institutionnalisé, DiMaggio et Powell (1991<sup>b</sup>) aient élaboré le concept de champ organisationnel, Scott et Meyer (1991) celui de secteur sociétal et Hirsch (1995) celui de système industriel. Powell (1991) confirme, quant à lui, que le nouvel institutionnalisme met l'accent sur les secteurs ou champs organisationnels qui correspondent grossièrement aux frontières de l'industrie, de la profession ou de sociétés nationales.

### **I.1.2. Néo-institutionnalisme organisationnel et stratégie**

Le néo-institutionnalisme organisationnel se caractérise donc par une possibilité restreinte de choix et par un niveau d'analyse macro. Dans ces conditions, il peut sembler paradoxal de vouloir associer stratégie et institutionnalisation. Ce lien semble d'autant plus improbable que la stratégie a des connotations de volontarisme et d'action alors que l'axiome de base de l'institutionnalisme est le conformisme, la stabilité et la permanence (Kraatz et Moore, 2002). Il n'est donc pas étonnant que la théorie institutionnelle ait tendance à ignorer les moyens par lesquels les organisations peuvent être stratégiquement proactives en s'adaptant à l'environnement et aux influences institutionnelles (Lewin, 1997). Les théoriciens du champ considèrent souvent que les organisations sont des acteurs passifs. Ils ignorent, ainsi, la capacité individuelle des organisations à répondre, de façon proactive et stratégiquement créative, aux influences institutionnelles (Ang et Cummings, 1997). Lorsqu'ils abordent le sujet, les auteurs cherchent surtout à déterminer la façon dont les organisations répondent stratégiquement aux pressions institutionnelles et la nature des facteurs qui affectent les réponses organisationnelles (Goodstein, 1994). Ce type de problématiques a accompagné l'émergence du néo-institutionnalisme organisationnel. Elle a été abordée par Meyer et Rowan dès leur article fondateur. Ces auteurs ont noté la prégnance de l'environnement institutionnel et ont préconisé aux firmes soumises aux pressions conjointes des environnements institutionnels et techniques de découpler leurs fonctions. Cette mesure, affirment-ils, « permet aux organisations de maintenir des structures formelles standardisées légitimées tout en faisant varier leurs activités en fonction de considérations pratiques»



(Meyer et Rowan, 1977 : 357). D'aucuns affirmeront qu'il est abusif de parler, dans ce cas, de stratégie, d'autant plus que les auteurs ne semblent le faire qu'en «passant»<sup>13</sup>. Pourtant, il y a bien une stratégie si l'on considère que les changements organisationnels que préconisent Meyer et Rowan sont difficilement réversibles et que l'on admet avec Shapiro (1989) qu'une stratégie implique, avant tout, des engagements à long terme irréversibles.

Ce qui est intéressant à ce stade du travail n'est pas tant d'arguer de la pertinence du qualificatif de «stratégie» que de relever que le raisonnement de Meyer et Rowan passe par une conceptualisation particulière de l'environnement. Celui-ci est divisé en composantes institutionnelles et techniques qui sont en opposition: les premières entravant les performances des secondes. L'intitulé de la question de recherche qui guide l'«analyse stratégique» de Meyer et Rowan pourrait d'ailleurs s'énoncer comme suit: comment une firme peut-elle faire pièce aux pressions de l'environnement institutionnel? La réponse des auteurs à cette interrogation est claire: après avoir passé au crible toutes les solutions possibles pour constater leur inefficacité, les auteurs préconisent la création d'une «entreprise hypocrite» aux fonctions découplées pour échapper à l'emprise des dynamiques institutionnalisantes. Il s'agit alors pour l'entreprise d'isoler ses fonctions techniques pour leur permettre d'échapper à la pression cérémonielle des structures institutionnalisées. Cette stratégie permet aux organisations de «...maintenir des structures formelles standardisées et légitimées tout en faisant varier leurs activités en fonction de considérations pratiques» (Meyer et Rowan, 1977 :58). L'impression de fatalité institutionnelle que laisse la lecture de l'article de Meyer et Rowan a été renforcée quelques années plus tard par le second article fondateur du néo-institutionnalisme organisationnel (Mizruchi et Fein, 1999): «The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields» de DiMaggio et Powell (1983). Le texte décrit les mécanismes (isomorphismes) permettant aux normes institutionnelles d'étendre leur emprise uniformisante sur les firmes. Assez paradoxalement, cet article ouvre la voie à la réflexion stratégique alors qu'il aurait dû contribuer à restreindre encore plus le champ de la réflexion concernant la possibilité de conceptualiser des actions stratégiques au sein du carcan institutionnel. La «déconstruction» rapide du mode de fonctionnement des pressions coercitives, qui constituent l'un des vecteurs principaux d'uniformisation, permet en effet de deviner que, même dans un contexte institutionnalisé, l'organisation fait face à des choix. Comme son nom l'indique, l'objectif premier de l'isomorphisme coercitif est de forcer les organisations à adopter un modèle

---

<sup>13</sup> Il convient de noter que le passage consacré à cette «élaboration» stratégique ne constitue que 20% de l'article (4 pages sur un total de 21 pages).

institutionnel donné sous peine de sanctions; or. «...le fait même de sanctionner peut indiquer qu'il existe d'autres possibles, des alternatives attirantes» (Zucker, 1977 : 728). Cette réflexion de Zucker concernant l'isomorphisme coercitif s'inscrit dans le cadre général d'une argumentation ayant pour sujet l'objectivation. L'auteure y explique qu'un contrôle social direct qui s'exprime à travers des récompenses ou des sanctions peut avoir des effets négatifs en faisant apparaître les éléments institutionnalisés comme moins objectifs et moins impersonnels. La fonction et les mécanismes de l'isomorphisme coercitif correspondent tout à fait à ceux du contrôle social évoqué par Zucker. Celui-ci aurait ainsi pour résultat de remettre en question la réalité immanente, le «voici comment les choses sont faites» (Berger et Luckmann, 1966 :86), que l'environnement institutionnel défini.

Cette situation ouvre la voie à la réflexion stratégique en permettant de questionner la validité des construits, d'en évaluer les incidences, d'en parer les résultats négatifs ou d'essayer d'en biaiser les effets en faveur de l'organisation. La portée de ces questions va être mesurée de façon systématique par Oliver (1991) qui va chercher dans son «Strategic response to institutional processes» les moyens permettant de composer avec l'environnement institutionnel. Pour répondre à ces interrogations, l'auteure propose la typologie suivante qui décrit comment les organisations peuvent user au mieux des caractéristiques du contexte institutionnel dans lequel elles évoluent.

**Tableau 2. Réponses stratégiques aux processus institutionnels**

<b>Stratégie</b>	<b>Tactiques</b>	<b>Description</b>
Adoption	- Habitude - Imitation - Conformité	Suivre des normes invisibles tenues pour acquises Imiter les modèles institutionnels Obéissance aux règles et approbation des normes
Compromis	- Equilibrage - Apaisement - Négociation	Equilibrer les attentes de diverses parties prenantes Apaiser et accommoder les pressions institutionnelles Négocier avec les parties prenantes institutionnelles
Esquive	- Dissimulation - Isolement - Fuite	Dissimuler l'absence de conformité Relâcher les liens institutionnels par découplage Changer d'objectifs, d'activités ou de domaines
Défi	- Rejet - Provocation - Attaque	Ignorer les normes et valeurs explicites Contester les règles et les exigences Remettre en question la légitimité des sources de pression
Manipulation	- Cooptation - Influence - Contrôle	Intégrer des constituants influents Influencer la mise en place et l'application des règles et normes Dominer les constituants et process institutionnels

d'après Oliver (1991 :157)

Pour expliquer la logique de son travail, Oliver affirme que «la réponse organisationnelle aux pressions institutionnelles dépend de la raison pour laquelle ces pressions sont exercées, de l'identité de la partie qui les exerce, de la nature de ces pressions et de la façon ainsi que des moyens utilisés pour les exercer» (1991 :159); en un mot, du degré d'institutionnalisation du champ, dans laquelle l'organisation opère. Elle ajoute que l'attitude que les organisations vont adopter vis-à-vis de l'environnement institutionnel est fonction du degré de légitimité et du degré d'adéquation (fit) social et économique provoqué par la conformité avec l'environnement institutionnel.

Les organisations d'Oliver évoluent ainsi dans un monde unidimensionnel arbitré par les pressions institutionnalisantes et la capacité des entreprises à leur résister. Cette conceptualisation qui fait de l'institutionnel la variable unique d'un système stratégique n'est pas sans poser problème. En effet, le travail d'Oliver occulte complètement l'importance de la composante technique de l'environnement, alors que des auteurs comme Steidlmeier (1993) soulignent que toute approche institutionnelle du management stratégique doit prendre en considération le fait que la tâche de la direction des firmes se caractérise par la gestion des environnements technique **et** institutionnel. L'auteur ajoute que les directeurs de stratégie sont responsables à la fois de l'efficacité technique et de l'efficacité institutionnelle, «...un effort important étant effectué pour aligner ces deux éléments, à la fois au sein de la firme et

**Figure 1. Environnements institutionnels et techniques des firmes**

Environnements techniques	+	2	3
	-	1	4
		-	+
		Environnements institutionnels (d'après Scott, 1987 <sup>14</sup> )	

entre l'organisation et son environnement externe» (Steidlmeier, 1991 :197). Cette approche transforme radicalement le contexte stratégique des firmes en le faisant passer d'un monde unidimensionnel fonction de l'intensité des pressions institutionnalisantes à un univers stratégique à deux dimensions, qui prend en considération à la fois les variables techniques et institutionnelles. comme illustré par la I.1.1.<sup>14</sup>. La matrice ci-contre définit quatre contextes type

de l'action des firmes. Comme tout environnement, ceux-ci sont associés à des conceptions différentes des rationalités (Scott et Meyer, 1991). Deux hypothèses de travail développées par Scott et Meyer dans le cadre d'un article traitant de questions liées aux degrés de technicité et d'institutionnalisation de l'environnement illustrent la situation des cadrans 2 et

<sup>14</sup> Les signes «+» et «-» représentent l'importance que prend le type d'environnement dans l'activité des firmes considérées.

4. Ces hypothèses se lisent comme suit: «H2: Les organisations encastrées dans des secteurs à dominantes techniques auront un succès à la mesure de leur capacité à développer des activités de production efficaces et des structures de coordination efficaces», «H4: Les organisations encastrées dans les secteurs à dominantes institutionnelles auront un succès à la mesure de leur capacité à acquérir un type de personnel et à développer des arrangements structurels ainsi que des process de production conformes aux spécifications mises en place par les normes et/ou les autorités de ce secteur» (Scott et Meyer, 1991 :125). Mais que dire des organisations des cadrans 1 et 3? La situation du cadran 1 peut être ignorée dans la mesure où celui-ci représente un environnement qui n'est sujet à aucune contrainte et qui est à ce titre tout à fait hypothétique. Le cadran 3, pour sa part, illustre une situation où les firmes subissent une pression équivalente de la part de toutes les composantes de l'environnement. Les entreprises qui y évoluent, et se trouvent ainsi dans l'obligation de prouver leur efficacité technique en maximisant le prélèvement de ressources de l'environnement tout en prenant en considération les impératifs du contexte institutionnel pour que leurs actions soient compréhensibles et acceptables (Scott et Meyer, 1991). Pour permettre aux entreprises de faire face aux tensions que génère ce type de situations, Deephouse (1999) a développé un concept d'équilibre stratégique et prône la recherche des points (variables dans le temps) qui voient s'équilibrer les différents avantages et désavantages des deux pôles de pression. Cette approche est d'autant plus intéressante qu'elle présente le potentiel de proposer des solutions stratégiques «complètes». En effet, pour Nutt et Backoff (1993), le fait de prendre en considération toutes les contradictions d'un système permet aux stratèges, en envisageant l'influence de toutes les composantes, d'élargir la recherche de solutions et d'augmenter la probabilité d'adopter les décisions adéquates.

### **I.1.3. Modes stratégiques et institutionnalisme**

Les travaux de Deephouse, Meyer et Rowan ou encore d'Oliver se fondent sur un postulat qui veut que l'organisation soit dans l'obligation de gérer les composantes de son environnement et de s'y adapter pour perdurer. Les éléments constitutifs de l'environnement sont ainsi considérés comme des ressources/contraintes dont il convient de maximiser la fonction d'utilité ou de minimiser la nuisance, ce qui revient, somme toute, au même. Cette conceptualisation de l'environnement institutionnel brouille l'identification de la nature des déterminants de l'action organisationnelle. Cette confusion est relevée par Zucker (1987) qui affirme que la plus grande partie des études effectuées dans le cadre des théories néo-

institutionnelles mesure le degré d'institutionnalisation au regard de l'importance du contrôle que l'Etat exerce par l'intermédiaire des lois, des régulations ou du flux de ressources. Elle affirme qu'il est souvent difficile «...de faire la différence entre **les explications qui découlent de l'institutionnalisme et celles qui résultent de la dépendance des ressources**<sup>15</sup>» (Zucker, 1987 :457). Dans ce cadre, il est tout de même remarquable de voir Oliver utiliser, dans son article, l'expression «fitness» (adéquation) ayant pour connotation la théorie de la dépendance de ressources (RBV) pour expliquer les stratégies d'«adoption» des organisations. Elle affirme ainsi «...qu'une organisation qui prévoit que la conformité va améliorer son adéquation (fitness) sociale ou économique répondra probablement aux pressions institutionnelles par l'adoption» (Oliver, 1991 :161).

Ce concept d'alignement de l'organisation et de l'environnement est typique d'un mode stratégique que Chaffee (1985) qualifie d'adaptatif. Il s'agit pour l'organisation de s'ajuster au mieux avec son environnement. Toutes les caractéristiques de ce modèle stratégique se retrouvent dans les textes de Meyer et Rowan, Deephouse et Oliver: les frontières entre la firme et l'environnement y sont considérées comme étant hautement perméables ; l'accent y est mis sur les moyens à utiliser pour permettre l'adéquation avec l'environnement, l'objectif des stratégies est relégué en second plan tant il semble évident qu'il vise ce «fit» ; l'accent y est également mis sur le fait que les situations sont fluides et que la position stratégique des organisations est dynamique. Cette approche a le grand défaut d'occulter l'une des caractéristiques-clés du néo-institutionnalisme organisationnel: le caractère construit des firmes et de l'environnement qui leur donne naissance. Cette caractéristique est pourtant soulignée dès l'émergence du courant théorique avec la description que font Meyer et Rowan (1977) du processus qui permet d'intégrer les mythes institutionnalisés au sein des structures des firmes. Les auteurs évoquent alors l'existence d'un «paysage» (landscape) sociétal où sont éparpillés les blocs de construction servant à édifier les organisations. Ces blocs sont considérés comme adéquats, appropriés, rationnels et nécessaires, et les firmes y puisent pour construire leur légitimité. «Il suffit de peu d'énergie entrepreneuriale, précisent-ils, pour les assembler en structure» (Meyer et Rowan, 1977 :45).

---

<sup>15</sup> Souligné par nos soins.

### **I.1.3.1 Stratégie et cognition**

En utilisant les blocs légitimants évoqués par Meyer et Rowan, les «entrepreneurs institutionnels» confirment, par la même occasion, la validité de l'environnement dans lequel ils évoluent. En effet, si ces blocs «...reflètent une compréhension commune et générale (widespread understanding) de la réalité sociale» (ibid, page 44) qui légitime leur fonction, leur utilisation confirme par la même occasion le bien-fondé de l'environnement (la réalité sociale) dont ils sont issus. Cette relation entre les «blocs», leurs utilisations et l'environnement rappelle la boucle de légitimation que Sewell (1992) décrit dans le cadre d'un développement portant sur la théorie de la structuration. L'auteur y affirme notamment que les schémas (les règles de Giddens) énoncent des ressources dont la création valide la pertinence de ces mêmes schémas et que l'ensemble du système est légitimé par l'accumulation des ressources. Cette dernière caractéristique explique, sans doute, la raison pour laquelle Meyer et Rowan affirment, dans leur article, que les firmes doivent non seulement intégrer les mythes et rites institutionnalisés, mais aussi «...maintenir l'apparence que ces mythes fonctionnent» (Meyer et Rowan, 1977 :57). Il s'agit de légitimer l'ensemble du système. La variété des organisations et des environnements au sein desquels celles-ci évoluent tend à prouver que tous les «entrepreneurs» utilisent des blocs structurels différents ou qu'ils n'emploient pas les mêmes blocs aux mêmes fins. Les banques islamiques vont par exemple incorporer dans leur structure des conseils de supervision de la Charia. Il s'agit d'un élément essentiel qui participe à la légitimation de leur existence en administrant le cadre théologico-légal islamique au sein duquel elles opèrent. Malgré l'importance vitale de ces conseils pour les banques islamiques, il est évident que l'existence de ces «blocs» n'est pas prise en considération par les banques conventionnelles pour qui ces structures n'ont aucune signification ou utilité. Ce lien entre la signification d'un objet, l'action, qu'il suscite ou non, et son existence rappelle les objets «Meadiens»<sup>16</sup>. Ceux-ci ont pour caractéristique principale de ne pas avoir de nature ou de sens intrinsèques. En fait, l'existence de ces objets est liée au sens qu'ils revêtent pour la ou les personnes qui les examinent; ce sens dépendant à son tour de l'action au sein de laquelle ces personnes comptent encapsuler ces objets ou de la façon dont elles y font référence. C'est ainsi que les conseils de Charia n'ont pas d'existence aux yeux des banques conventionnelles. Ils ne peuvent être l'objet d'aucune action et, pour cela, ne font pas sens. La situation se modifie au moment où une banque conventionnelle décide de lancer des opérations de finance islamique. Les conseils de Charia deviennent alors

---

<sup>16</sup> Ce paragraphe constitue une synthèse d'articles de Blumer (1966), Denzin (1974) et Rojot (2003)

indispensables pour légitimer l'action. Ils prennent ainsi du sens et sont intégrés dans le «monde» de l'établissement.

Ces conseils de Charia vont exercer les mêmes fonctions au sein des banques conventionnelles et islamiques, dans la mesure où leur fonction légitimante est liée à leur mode opératoire. Cette précision permet de relever une autre caractéristique des objets «Meadiens»: si leur sens est fonction de la façon dont les personnes les considèrent, il dépend aussi de la façon dont les «autres» les utilisent et y font référence. Ainsi, la relation établie entre les banques conventionnelles et leur conseil de Charia mime-t-elle celle mise en place par les banques islamiques avec leur propre conseil. Les objets «Meadiens» se caractérisent donc par leur polysémie et leur sens se réifie au cours de l'interaction sociale. C'est pour cela qu'ils sont à envisager comme des construits sociaux. Cette conceptualisation de l'objet prend toute son ampleur avec l'affirmation de Mead. Selon lui, «...le monde est fait d'objets, et tout est objet du moment qu'il peut être désigné ou évoqué (refer to)» (Blumer, 1966 :539). Dans un article qui traite des implications sociologiques des conceptualisations de Georges Mead, Blumer précise que les objets peuvent être physiques ou imaginaires, manufacturés ou naturels, matériels ou abstraits, animés ou inanimés, définis ou vagues, collectifs ou individuels, etc. Et parce que les objets sont désignés, chacun peut organiser sa propre action vis à vis d'eux au lieu d'y réagir automatiquement. Ainsi, une personne peut «...inspecter (un objet), y réfléchir, l'inclure dans un plan et décider ou non d'agir» (idem) sur la base du sens qu'il revêt à ses yeux. Ces précisions ont plusieurs conséquences importantes. Elles ouvrent la voie au passage du «Je» au «Moi» qui se trouve au cœur de la réflexion meadienne concernant l'individu ; La théorie du «self» se fonde en effet sur l'idée que l'être humain est capable de se considérer comme un objet, ce qui lui permet d'interagir avec lui-même et d'utiliser ses facultés réflexives pour former et guider ses conduites. Elles expliquent aussi le passage du «Je» au «Nous». Certes, l'interactionnisme est avant tout une sociologie du «Moi», mais rien n'y interdit l'existence du collectif, «...l'étude ainsi que l'analyse des organisations et des structures sociales» (Maine, 1977 :255). Celles-ci revêtent, cependant, une forme assez particulière. Elles servent d'«arènes» (Denzin, 1974) aux «actes sociaux» ou «actions conjointes» (Blumer, 1966) qui permettent aux participants d'une interaction d'aligner et d'articuler leurs actes. Pour cela, ces participants identifient l'acte social dans lequel ils vont s'engager, l'interprètent pour en établir le sens et le définissent de façon à communiquer aux autres parties des indications concernant la façon dont ceux-ci doivent agir. Ce processus permet à chacun des participants de faire correspondre ses actes à ceux des

«autres» et de guider ces «autres» de façon à ce qu'ils puissent faire de même. Les associations humaines s'avèrent ainsi être faites d'un processus d'interprétation et de définition qui permet aux participants de s'orienter en bénéficiant d'une «...clé qui (leur) permet d'interpréter les actes des autres et d'orienter (leur) action par rapport à celle des autres» (Blumer, 1966 :540). Blumer précise que ce procédé caractérise la simple collaboration entre deux individus autant que la coordination «...complexe des actes d'organisations ou d'institutions immenses» (idem). Pour Smircich et Stubbart, la firme interactionniste constitue, en tout état de cause, «...un ensemble de personnes (qui) partagent les mêmes croyances, valeurs et postulats, (ce) qui les encourage à conduire des interprétations qui renforcent de façon mutuelle leur propres actes et ceux des autres» (Smircich et Stubbart, 1985 :727). Dans un tel cadre, les stratégies ont des objectifs très particuliers. En effet, la pérennité des organisations dépend très étroitement de leur faculté à maintenir le rôle d'arène au sein de laquelle leurs participants ajustent et fédèrent leurs interactions. Dans un monde interactionniste, elle est aussi fonction de la capacité des firmes à uniformiser les perceptions de leurs parties prenantes. En effet, si la définition des objets est fonction de l'interprétation qu'en ont leurs «enactants», alors l'existence et la pérennité des organisations dépendent de leur capacité à «fixer» les paramètres qui guident l'élaboration des interprétations qui président à leur propre énonciation. Ceux-ci sont fonction du «contrat social<sup>17</sup>» (Keeley, 1980), qui lie les participants à l'organisation, et concerne la nature, les domaines d'activités et les actions de la firme. Les stratégies doivent ainsi se développer à la fois sur les plans interne et externe pour être efficaces. Les actions que les firmes interactionnistes mettent en œuvre dans ce cadre sont classées par Chaffee dans la catégorie des stratégies interprétatives (Chaffee, 1984 et 1985). Dans un article traitant du management stratégique dans de petits collèges privés américains, elle explique: «Le modèle de stratégie interprétative ... se fonde sur une conceptualisation de l'organisation comme contrat social... Le système n'existe que parce que les participants ont accepté d'agir de concert aussi longtemps que leurs intérêts particuliers sont satisfaits... L'objectif des interactions est de manœuvrer de façon à arriver à des situations où les participants atteignent leurs objectifs individuels... Dans ce cadre, (les auteurs qui traitent de la question) mettent l'accent sur l'importance d'une fonction à laquelle ils se réfèrent souvent sous le nom de "management du sens"» (Chaffee, 1984 :220). Quelques pages plus loin, l'auteure précise son propos en

---

<sup>17</sup> Keeley affirme que l'analogie avec les contrats laisse entendre que les firmes «...devraient être, si elles ne le sont pas effectivement, à l'image des contrats, à savoir des accords de comportements qui satisfont les intérêts individuels des participants» (Keeley, 1980 :355).



affirmant que le modèle interprétativiste de management stratégique a pour objectif de répondre à la question «Pourquoi sommes-nous ensemble?» (op.cit., page 222). Chaffee semble donc considérer que les stratégies interprétatives ont pour objectif principal de gérer l'interne de l'organisation «nœud de contrats». Pour ce qui est de l'externe, elle préconise dans son article la mise en place de stratégies adaptatives qui se fondent, elles, sur la notion de la «firme organisme» et qui répondent à la question «Comment faire?» (op.cit). L'auteure affirme aussi que l'étude empirique qu'elle a menée induit que la façon la plus effective de gérer les établissements étudiés est de mettre en place une combinaison de stratégies interprétatives et adaptatives. Un an après la diffusion de ce papier, l'auteure publie un second article qui constitue l'une des références du champ. «Three models of strategy» (Chaffee, 1985) et affirme que les stratégies peuvent être regroupées au sein de trois modèles (linéaire, adaptatif et interprétatif) qui possèdent chacun des caractéristiques spécifiques. La façon dont Chaffee y décrit les stratégies interprétatives élimine complètement le volet interne mis en exergue dans son article de 1984. Elle souligne, en revanche, l'importance de volet externe consistant à articuler les «...métaphores ou cadres de référence qui permettent à la firme et à son environnement d'être compris par les parties prenantes<sup>18</sup> de l'organisation» (Chaffee, 1985 :93). On peut bien sûr épiloguer sur le sens exact que l'auteure américaine donne au terme «stakeholders<sup>19</sup>», et donc sur l'importance qu'elle accorde effectivement à l'environnement de l'entreprise. Mais la suite de l'article ne laisse aucun doute à ce sujet. Chaffee affirme, en effet, dans le cours de son exposé, que les modèles interprétatif et linéaire de stratégie considèrent, tous les deux, que l'action des firmes doit tenir compte de l'environnement et précise que la différence entre les deux modes réside dans les moyens mis en œuvre pour atteindre cet objectif<sup>20</sup>. L'auteure relève aussi une convergence entre les modèles interprétatif et adaptatif qui se fondent, à son avis, sur le postulat qui veut que l'organisation et son environnement constituent des systèmes ouverts qui doivent être mis en adéquation. Ces deux modèles divergent cependant sur les objectifs de l'action: les stratégies adaptatives chercheraient à procéder aux modifications nécessaires pour permettre à la firme de s'adapter à son environnement, alors que les stratégies interprétatives auraient pour objectif d'accorder l'environnement à l'organisation. A cette fin, «...les dirigeants... (modèlent) l'attitude que les participants et que les participants potentiels ont vis-à-vis de la firme et de ses produits sans pour autant modifier physiquement le produit» (Chaffee, 1985 :

---

<sup>18</sup> Souligné par nos soins.

<sup>19</sup> Actionnaires comme le veut la définition américaine ou parties prenantes dans l'acceptation européenne du terme?

<sup>20</sup> Le modèle interprétatif utilise la communication et l'action symbolique alors que le modèle linéaire met en œuvre des techniques instrumentales.

94). Quelques lignes plus loin, l'auteure précise que lorsqu'un stratège met l'accent sur le marketing pour améliorer la crédibilité d'un produit, le comportement de ce dirigeant peut être qualifié d'interprétativiste et ajoute que le marketing peut servir de facteur discriminant pour déterminer si la stratégie suivie par une firme est adaptative ou interprétative. L'objectif principal des stratégies interprétatives serait donc de modifier les perceptions des parties prenantes et elles ne constitueraient qu'une version spécialisée des stratégies adaptatives.

### **I.1.3.2. Construits institutionnels, cognitions et stratégies**

Les manipulations symboliques prônées par Chaffee s'inscrivent dans le cadre d'une conceptualisation de l'environnement en termes de réalité perçue. Dans un tel monde, les acteurs ont une vision imparfaite de la réalité à cause de leurs limitations cognitives. Les stratégies y ont pour objectif avoué de modifier la perception qu'ont les parties prenantes, de l'organisation et de ses produits en mettant en exergue les aspects de la réalité qui favorisent la firme. Cette vision s'oppose de façon notable à celle de Smircich et Stubbart qui estiment que les stratèges interprétativistes agissent au sein d'un environnement énecté par les participants à l'action. Dans ce cadre, les stratèges ne cherchent plus à favoriser une perception donnée de la réalité mais à créer la réalité de la firme et de son contexte d'action, en établissant des liens symboliques, «...des lignes imaginaires entre les événements, les objets et les situations de façon à ce que les événements, les objets et les situations revêtent du sens pour les membres (du) monde organisationnel» (Smircich et Stubbart, 1985:726) concerné. La portée et l'ampleur des stratégies interprétatives varient donc en fonction de l'approche ontologique des auteurs, et s'ils considèrent tous que l'homme est un «...créateur et un gestionnaire (manager) de sens<sup>21</sup>» (Pettigrew, 1979 :572), les stratèges de Chaffee remplissent leur mission en modifiant les perceptions qu'ont les parties prenantes de leur environnement, alors que ceux de Smircich et Stubbart créent des mondes où ils développent leurs stratégies.

Le processus qui permet à des stratèges de mettre en place l'environnement dans lequel ils déploient leurs actions est synthétisé par Koenig (1996) dans un paragraphe d'un de ses ouvrages de stratégie. Pour cela, l'auteur utilisant une représentation des «mains se dessinant» de MC. Escher, établit un rapprochement entre l'œuvre artistique et les dirigeants placés en situation stratégique.

---

<sup>21</sup> L'approche de Pettigrew se fonde sur les concepts issus de la sociologie et de l'anthropologie qui révèlent l'homme comme créateur de symboles, de langages, de croyances, de visions, d'idéologies et de mythes.



Il écrit: «Ils se crayonnent eux-mêmes (l'adaptation n'est qu'une possibilité parmi d'autres) en même temps qu'ils tracent les contours de leurs adversaires-partenaires (l'interaction est formatrice) et qu'ils dessinent la situation où ils se trouvent (peu de choses nous sont données). A mesure qu'ils progressent, les joueurs passent d'un niveau à un autre (économique, juridique...) tout en restant à l'intérieur

d'un système qu'ils transforment néanmoins» (Koenig, 1996 :9). Alors que Koenig s'intéresse avant tout à l'interaction des mains-acteurs, ce que je désire souligner à ce stade du travail est la fonction du cadre d'où émergent les mains. Il constitue le théâtre de l'action (les mains dessinent au sein de ce cadre) qu'il borne (les mains ne dessinent pas hors du cadre). L'utilisation de cette allégorie permet de souligner, s'il le fallait, que les stratèges-créateurs tels ceux décrits par Smircich et Stubbart n'ont pas une liberté d'action totale. D'ailleurs, à la question «Les stratèges peuvent-ils créer n'importe quel monde?», Smircich et Stubbart répondent «oui!», mais avec beaucoup de précaution. A la suite d'un paragraphe qui détaille la nature des fonctions managériales liées à une approche (worldview) interprétativiste, ils affirment en effet: «Ce raisonnement semble impliquer que les gens peuvent énoncer la réalité symbolique de leur choix. Dans un sens limité<sup>22</sup> (limited sense), c'est précisément ce que déclarent les auteurs» (Smircich et Stubbart, 1985 :732). Pour expliquer leur prudence, les auteurs citent trois facteurs limitatifs: les ressources personnelles du stratège, ses facultés de persuasion et «...(les) programmes de comportement institutionnalisés sous forme de règles de conduite tacites (unwritten) et d'évidences perçues (taken for granted assumptions), qui semblent imposer comment les choses sont et doivent être» (Zucker, 1977). Les deux premiers facteurs se rapportent à l'action. Pour reprendre l'allégorie de Koenig, ils répondent aux questions: Est-ce que je suis capable de dessiner? Est-ce que je peux convaincre que mon dessin est une œuvre d'art? Le troisième facteur fixe, pour sa part, les paramètres au sein desquels l'action doit se dérouler (le cadre d'où émergent les mains). Selon Smircich et Stubbart, il s'agit « (de) modèles d'enactement qui trouvent

---

<sup>22</sup> Souligné par nos soins.

leurs racines dans les expériences personnelles, organisationnelles et culturelles antérieures et qui façonnent fortement les options culturelles et organisationnelles utilisées couramment» (idem). Ce phénomène qui voit le résultat d'interactions («... les expériences personnelles, organisationnelles et culturelles...») se réifier en un corps de «...règles de conduite tacites (unwritten) et de postulats (taken for granted assumptions) qui semblent imposer comment les choses sont et doivent être» est caractéristique des processus d'institutionnalisation. La relation s'impose avec d'autant plus de force que Smircich et Stubbart citent, dans le cours de leur développement, Lynne Zucker, un précurseur et une référence du champ du néo-institutionnalisme organisationnel.

Ce lien entre l'interactionnisme, les stratégies interprétatives et l'institutionnalisme n'est pas surprenant. L'institutionnalisation des comportements fait en effet partie intégrante des phénomènes d'interaction. Elle se manifeste dès que des individus mènent des actions, les interprètent comme ayant une réalité extérieure à eux-mêmes, internalisent cette interprétation et la partagent avec d'autres. Ce processus d'externalisation, d'objectivation et d'internalisation est à la base «...d'un paradoxe qui veut que l'homme (soit) capable de produire un monde qu'il expérimente ensuite comme quelque chose d'autre qu'un produit humain» (Berger et Luckmann, 1967:61). En fait, «...le modèle de relations et d'actions qui émerge (du processus d'institutionnalisation) acquière, progressivement, le statut moral et ontologique de faits acquis (taken for granted) qui modèle à son tour les interactions et négociations futures» (Barley et Tolbert, 1997 :94). L'environnement institutionnel ainsi créé «...définit et délimite la réalité sociale» (Scott, 1987 :507), «...(détermine) les structures subjectives de la conscience même» (Wuthnow et al, 1984:39), «...pénètre les organisations et crée les lentilles à travers lesquelles les acteurs envisagent le monde et des catégories comme les structures, l'action et la pensée» (DiMaggio et Powell, 1991: 13). Dans ces conditions, il est tout à fait normal de voir l'institutionnel affecter le stratégique et les stratégies de Smircich et Stubbart ne pouvoir énoncer que des tranches de réalité bornées par les caractéristiques du milieu institutionnel dans lequel ils sont immergés. C'est ainsi que le raisonnement boucle: le stratège met en place un univers stratégique qui sert de scène à son action (stratégie interprétative), en établissant des liens symboliques entre les objets de la réalité matérielle (interactionnisme), et voit son action bornée par les paramètres institutionnels du monde social au sein duquel il évolue (néo-institutionnalisme).

## **I.2. L'étude de la formation des stratégies des banques islamiques au Liban**

Pour vérifier la pertinence de l'approche développée au chapitre I.1. et comprendre comment les univers stratégiques différenciés qui devraient émerger de cette relation entre l'institutionnel et le stratégique se mettent en place, j'ai choisi, assez naturellement, un design de recherche interprétatif. Ce chapitre est consacré à l'explication de ce choix méthodologique et de ses conséquences; la plus importante étant liée aux critères qui permettent de valider les résultats des recherches dites qualitatives (I.2.1.). Après avoir tenté de démasquer les postulats qui sous-tendent ma démarche pour en expliquer le positionnement méthodologique et pour légitimer le design de recherche que j'ai construit (1.2.1.3.), je m'attarderais également sur les processus de translation de la question de recherche et sur les glissements méthodologiques qui caractérisent les recherches d'inspiration interprétative, ainsi que sur le rôle très particulier assigné dans ce cadre à la littérature (1.2.3.).

### **I.2.1. Critères de validité de la recherche**

Cette thèse s'intéresse aux univers stratégiques différenciés qui devraient émerger de la relation entre le stratégique et l'institutionnel. Elle cherche à expliquer comment ceux-ci apparaissent. La littérature affirme que l'étude du «comment» passe par la mise en place de designs de recherche appelés «qualitatifs» (par exemple: Cooper et Schindler, 2006; Ghauri et Gronhaug, 1995; Silverman, 1993) dans la mesure où ceux-ci s'intéressent plus à la logique qu'à la mesure des phénomènes (Daft, 1983). Ces designs ont également comme objectif d'explorer et de saisir le sens que des individus ou des groupes leur attribuent (Creswell, 2008). De fait, ils permettent de «...comprendre, représenter et expliquer... des phénomènes sociaux plutôt complexes» (Pyett, 2003 :1170). Ce type de recherches a accompagné l'émergence de la sociologie moderne au début du siècle dernier et s'est transformé en mouvement réformiste dans les années 70 (Schwandt, 2003), avant de prendre de l'ampleur et de s'imposer dans les années 90 (Denzin, 2001). En dépit de ce succès, il est difficile de définir clairement la nature des recherches dites qualitatives. Certes, celles-ci se distinguent par l'utilisation de méthodes non quantitatives de collecte et d'analyse de données, mais elles «...ne disposent pas d'un ensemble exclusif de techniques» (Denzin et Lincoln, 2003: 10). De plus, la portée du terme «qualitatif» varie en fonction des auteurs. Certains d'entre eux le restreignent à un ensemble d'instruments méthodologiques, alors que d'autres l'utilisent pour qualifier un mode de recherche; certains journaux académiques

portant même des noms comme «Sociologie qualitative» (Qualitative Sociology), «Recherche qualitative» (Qualitative Research) ou encore «Recherche qualitative dans le domaine de la santé» (Qualitative Health Research). La confusion de genre qui ressort de ces descriptions (instruments techniques v/s méthode de recherche) est à la base de plusieurs problèmes aux niveaux épistémologique et méthodologique, le plus sérieux touchant à la validation de ce type de recherches.

Le fait de parler de «recherche qualitative» induit qu'il existerait un mode de recherche spécifique dit qualitatif, alors que dans la pratique, les méthodes de recherche qualitative peuvent être utilisées sans restriction, y compris par les tenants des recherches positivistes<sup>23</sup>. Il résulte de cette situation une espèce de «... cauchemar épistémologique» (Whittemore et al, 2001) qui rend illusoire la définition d'un ensemble unifié de critères permettant de statuer sur la qualité de ce type de recherches. De fait, les «tests» prônés par les spécialistes de la question vont de «...la tentative de trouver des équivalents qualitatifs qui permettent d'égaliser l'approche quantitative de la validité» (Creswell, 1998 :197) au refus de considérer la validité comme constituant un problème pertinent (Silverman, 1993). Entre ces deux extrêmes, les normes se multiplient. Ainsi, on parlera de fidélité, validité interne et externe, ainsi que de validité du construit (Thietart et coll., 2003), de crédibilité, fiabilité, validation et transférabilité (Deslauriers, 1991), d'acceptation interne, de cohérence interne, de confirmation externe, de complétude et de saturation (Mucchielli, 1994), de caractère idéographique et d'empathie (Perret et Séville, 2003), de crédibilité, de transférabilité, de bien-fondé, de confirmabilité et de confirmation externe (Cho et Trent, 2006)... Commentant la situation, Gergen et Gergen affirment: «Le débat concernant la validité a atteint une impasse» (Gergen et Gergen, 2003 :573).

#### **I.2.1.1. Paradigme et validité**

Vu les divergences qui divisent le champ scientifique concernant la question de la validité, il est tentant d'ignorer purement et simplement le sujet. Cette question est cependant cruciale. En l'absence de validation, une recherche se cantonne au rôle de «conte empirique». La validité détermine, en effet, la qualité de l'apport de la recherche au domaine scientifique au sein duquel elle s'inscrit (Drucker-Godard et al, 2003). Pour cela, affirment Drucker-Godard

---

<sup>23</sup> Elles ont alors une fonction exploratoire qui permet de faire émerger des hypothèses de travail qui devront être validées ultérieurement par des méthodes quantitatives. Dans ce cadre, Brabet (1988) confirme qu'il est courant de lier l'exploration à une approche qualitative et la vérification à une approche quantitative.

et ses collègues, le chercheur devra s'assurer de différents types de validité qui lui permettront de confirmer la pertinence et la rigueur de ses résultats, tout en évaluant leur niveau de généralisation possible. Il devra aussi démontrer que la même recherche pourrait être répétée par un autre chercheur ou à un autre moment avec les mêmes résultats (fiabilité). Les auteurs précisent que ce souci s'applique aussi bien aux recherches dites quantitatives que qualitatives même, disent-ils, «...si ces deux critères (validité et fiabilité) ont longtemps été considérés comme étant du ressort exclusif des recherches quantitatives» (op.cit., page 258), ...ce qui semble clore la polémique concernant la question de la validité. Mais voilà, les termes de «quantitatif» et «qualitatif» qualifient les recherches sur le plan méthodologique et ces techniques peuvent être utilisées dans n'importe quel cadre, «...le seul critère (restreignant) le choix d'une méthode (étant) son adaptation à la structure axiomatique du paradigme sélectionné pour guider la recherche» (Egon, 1992 :18).

Kuhn définit les paradigmes comme des systèmes intégrés, structurés par des postulats métaphysiques et philosophiques particuliers qui en déterminent les normes et les valeurs, ainsi que les actions qui s'y déroulent, notamment les pratiques épistémologiques et méthodologiques (Kuhn, 1970). C'est ainsi que la structure axiomatique à laquelle Egon fait allusion détermine, non seulement la nature des instruments de recherche qu'il est possible d'utiliser au sein d'un paradigme donné (niveaux épistémologique et méthodologique), mais aussi la nature du système qui doit valider l'ensemble du processus de recherche (niveau normatif). Dans de telles conditions, la question de la validité est en relation étroite avec la nature du paradigme au sein duquel se déroule la recherche. Les critères déterminés par Drucker-Godard et ses collègues sont ainsi liés à une approche spécifique de la réalité: celle d'un monde immuable qu'il est possible de découvrir pour peu que l'on dispose des instruments adéquats. Le dispositif que les auteurs prônent teste cette adéquation en s'assurant que la recherche a rempli les conditions lui permettant de révéler une parcelle de «réalité vraie». Ce type de préoccupation n'a de sens que dans le cadre de l'ontologie réaliste qui caractérise les paradigmes positiviste et post-positiviste. Prasad et Prasad le confirment en affirmant que «...l'engagement ontologique et épistémologique<sup>24</sup> (qui) se trouve au cœur de la recherche interprétative rend les questions d'inspiration positiviste concernant la généralisation et la fiabilité sans objet» (Prasad et Prasad, 2002 :7). Cet examen de la question de la validité et de la fiabilité s'est focalisé jusqu'à présent sur l'aspect technique du dispositif. Au-delà de celui-ci, il convient de noter que le dispositif validant proposé par

---

<sup>24</sup> Prasad et Prasad précisent que la recherche interprétative cherche à comprendre le processus symbolique de construction grâce auquel l'édification du monde social se fait de façon constante (Prasad et Prasad, 2002).

Drucker-Godard et ses collègues a pour objectif d'assurer que la recherche est rigoureuse, réappropriable par d'autres chercheurs et qu'elle amène une contribution au domaine scientifique dans lequel elle s'inscrit (Drucker-Godard et al, 2003). Ce souci découle de l'aspiration positiviste et post-positiviste de scientificité et, en cherchant à contrôler les tenants et aboutissants de la recherche, le système de validation joue ainsi le rôle de «gardien du paradigme». Cette fonction n'est pas propre au positivisme et au post-positivisme. Elle est nécessaire à tous les paradigmes. Ceux-ci constituent en effet des «...modèles (de recherche) donnant naissance à des traditions cohérentes de recherche scientifique» (Kuhn, 1970:10) fondées sur des lois, théories, applications et technologies (idem). Et pour conserver leur intégrité, ils se doivent de contrôler leur production scientifique. Ainsi, si la validité externe des techniques de validation prônées par les paradigmes positiviste et post-positiviste pose problème, le principe même de validation est transposable et la structure des systèmes de validation va varier en fonction des caractéristiques des paradigmes considérés.

### **I.2.1.2. Positionnement a priori de la recherche et critères de validité**

La première étape de la mise en place d'un système de validation passe donc par la définition du paradigme au sein duquel la recherche s'inscrit<sup>25</sup>. Cette thèse partage la conviction que le monde social est fait d'interprétations dont la genèse et l'articulation sont le résultat d'interactions qui suivent le modèle notamment explicité par Berger et Luckmann (1966) et exposé dans le cours du premier chapitre de ce travail. L'approche de ces auteurs lie notamment la forme que prend la réalité à l'observation et à l'expérimentation des acteurs. Il n'existe donc pas de réalité sociale unique mais des réalités variant en fonction de la perception et de l'expérience des acteurs. Ce relativisme ontologique caractérise le constructivisme et l'interprétativisme, courants qui postulent «...l'existence de multiples réalités construites socialement en lieu et place d'une réalité objective» (Egon, 1992 :18). En essayant de comprendre de l'intérieur les mécanismes qui président à la mise en place des stratégies des banques islamiques, ce travail se rapproche plus, dans ses premières phases, de l'«intention» interprétative que du «projet» constructiviste.

---

<sup>25</sup> Ce travail présente des caractéristiques généralement associés aux recherches dites qualitatives, mais la polysémie du terme réduit son utilité à sa plus simple expression. Les recherches dites qualitatives peuvent en effet être structurées par quatre paradigmes majeurs: positiviste et post-positiviste, constructiviste-interprétativiste, critique et féministe-post structurel (Denzin et Lincoln, 2003<sup>b</sup>).



La seconde phase du processus menant à la mise en place du cadre qui doit valider ce travail passe par la définition des critères de validité reconnus par les tenants du système retenu. Ceux-ci sont précisés par des «...manuels et (des) ouvrages scientifiques (qui servent) à définir implicitement pour un temps les problèmes et les méthodes de recherche légitimes...» (Kuhn, 1970 :10) ou détectés grâce à des revues de littérature qui permettent de repérer les critères communs du champ considéré. Dans le cadre de ce travail, il convient de commencer par définir le terme même de «recherche interprétative» pour délimiter le champ d'investigation académique. Angen (2000) affirme que l'expression est couramment utilisée pour décrire des recherches fondées sur des méthodes qualitatives, alors que Van Maanen (1979) déclare que, le plus souvent, le terme de recherche qualitative fait référence à un ensemble de techniques interprétatives! Plus encore, Denzin et Lincoln estiment que toutes les recherches sont interprétativistes dans la mesure où «...elles sont guidées par l'ensemble des croyances et sentiments du chercheur concernant le monde et la façon dont il doit être compris et étudié» (Denzin et Lincoln, 2000 :22)<sup>26</sup>, avant de préciser, dans un autre ouvrage, qu'il n'existe pas une vérité interprétative unique, mais «...une multitude de communautés interprétatives avec chacune ses propres critères pour évaluer et interpréter» (Denzin et Lincoln, 2003: 38). Cette diversité des référents possibles semble rendre illusoire la mise en place de normes qui puissent emporter l'assentiment général et la recherche des conditions de validité des recherches interprétatives semble relever de l'utopie.

Pour briser cette impasse, il convient, sans doute, de changer de cadre cognitif et de dépasser la notion positiviste qui veut que le «monde» soit constitué par une réalité unique. Ce biais débouche en effet sur la recherche (très positiviste) de critères de validité unifiés alors qu'une ontologie relativiste se traduit, comme le fait remarquer très justement Egon, par une épistémologie relativiste. Egon formule cette précision dans le cadre d'un développement traitant du constructivisme et ajoute: «(Les chercheurs constructivistes) affirment que les résultats de n'importe quelle recherche sont littéralement créés par le chercheur et par le contexte particulier au sein duquel la recherche prend place<sup>27</sup>. Si le chercheur ou le contexte sont changés, des résultats distincts seront créés. Les différents résultats ne sont jamais plus ou moins vrais que les précédents. Je peux espérer, grâce à une série de recherches, rendre les résultats plus documentés et sophistiqués, mais ils ne seront jamais plus vrais... La construction qui doit être «crue», de l'avis de ceux qui sont à même de formuler un tel

---

<sup>26</sup> Très logiquement, les auteurs incluent dans le paradigme interprétativiste le positivisme et le post-positivisme.

<sup>27</sup> Dans le même ordre d'idée, Devereux (1967) avait affirmé des années auparavant que le chercheur devait accepter le fait qu'il n'existe pas de données indépendantes de son travail d'observation et considérer qu'il n'observe que des réactions à ses propres observations.

jugement, est celle qui est la plus documentée et la plus sophistiquée» (Egon, 1992 :19). Certes, l'objectif des recherches interprétatives et constructivistes diffère, mais dans les deux cas, les résultats de la recherche sont fonction de la subjectivité du chercheur et varient en fonction de son identité. Le principe d'Egon peut donc être appliqué à la recherche interprétativiste tout en gardant à l'esprit que, dans le cadre d'une approche constructiviste, les résultats seront jugés en fonction de la qualité de la construction élaborée conjointement avec les acteurs, alors que dans le cas de recherches interprétativistes, le critère premier est la qualité de l'interprétation. En effet, pour les interprétativistes, le processus de création de connaissance passe par la compréhension du sens que les acteurs donnent à la réalité par le biais de leurs interprétations (Perret et Séville, 2003). Pour atteindre cet objectif, une retranscription aussi fidèle que possible de la réalité des acteurs étudiés est nécessaire. C'est pour cela que l'immersion au sein du phénomène à étudier et l'empathie sont à la base de la recherche interprétative. Ils doivent permettre de développer une compréhension de l'intérieur du phénomène (Allard-Poesi et Maréchal, 2003). La pierre d'achoppement de ce procédé est évidemment l'incidence du chercheur sur le procédé. A moins de le considérer comme un «idiot cognitif» à la Garfinkel, il ne fait nul doute que la retranscription des interprétations recueillies n'est que l'interprétation (son interprétation) d'interprétations. Evoquant indirectement le sujet, Stablein déclare que les données représentent des «choses» empiriques. «Ces “choses”, affirme-t-il, sont nos idées concernant la “réalité” empirique. Différents groupes de chercheurs auront des idées différentes à propos de différentes réalités empiriques. Chacun d'entre eux essayera de représenter une réalité organisationnelle différente» (Stablein, 1996 : 512).

Dans ces conditions, comment juger de la qualité de données ou d'interprétations? Schwandt (2003) souligne que la différence entre les mouvements des objets physiques et l'action humaine réside dans le sens que cette dernière revêt. Il ajoute que, pour saisir ce sens, le chercheur doit interpréter de façon particulière l'action des acteurs. Cette situation transforme radicalement la logique de justification des recherches qui «...passent de l'aspiration à des résultats justes (get it right), à la nécessité de donner du sens aux choses (making it meaningful)» (Greene, 1992 :39). Dans la mesure où chaque situation se prête à une multitude d'interprétations, le problème principal est alors de faire sens d'une situation d'une façon qui fasse sens pour les autres (Beeman et Peterson, 2001), en gardant à l'esprit que ce qui est jugé n'est pas uniquement «... l'interprétation présentée mais aussi la façon dont l'interprétation a été obtenue» (Smith, 1984 :387). Dans ce cadre, Mitroff souligne que les

valeurs et théories personnelles influencent la perception et l'interprétation, et propose de «...montrer comment ces valeurs et ces structures théoriques affectent le recueil d'information et son interprétation» (Mitroff, 1980 : 514). Mir et Watson (2000), qui abondent dans le même sens, affirment que toutes les recherches se fondent sur un ensemble de postulats que les bons chercheurs se doivent de divulguer dans leur travail, alors que Giordano lie directement cette démarche de clarification à la validité. «On ne peut jamais évaluer une recherche, affirme-t-elle, sans prendre en considération les prémisses mêmes de celle-ci et donc son “périmètre” de validité» (Giordano, 2003 :17).

### **I.2.1.3. Position du chercheur, objectifs de la recherche et critères de validité**

Ainsi, toute interprétation serait-elle recevable pour peu que le chercheur explicite ses biais. L'argument est difficilement soutenable dans le cadre d'une recherche en sciences de gestion. En effet, le critère premier de ce type de travail est l'utilité tant scientifique que pratique.

#### I.2.1.3.1. Position du chercheur

Sur le plan académique, je<sup>28</sup> retiendrais la notion d'utilité des données telle que définie par Stablein (1996). L'auteur évoque, dans un article, la tâche d'ethno-chercheurs qu'il décrit comme étant des personnes qui ont la volonté de découvrir et de communiquer une réalité organisationnelle telle qu'expérimentée par les habitants de cette réalité. «Le monde organisationnel de l'ethno-chercheur, dit-il, est rempli de construit à découvrir. Il s'agit d'un visiteur, d'un voyeur, d'un étranger dans un voyage de découverte» (Stablein, 1996 :518). L'ethno-chercheur recueille des ethno-datas qui constituent des «choses» empiriques qu'il conceptualise. Ces données doivent permettre de comprendre la réalité que le chercheur cherche à représenter et, pour être utile, permettre de recomposer le système empirique d'origine. Stablein qualifie ce processus de correspondance à double sens.

---

<sup>28</sup> La première manifestation de cette nécessité de transparence s'exprime dans cette thèse au niveau stylistique par un passage du «nous» académique au «je» individuel. Cette démarche peut être interprétée de différentes façons et est souvent considérée comme un signe d'arrogance déplacé. Pour Sardan, «tantôt la première personne signe un produit parallèle nettement distinct d'une œuvre scientifique par ailleurs classique; tantôt elle est revendiquée comme un drapeau et entend servir de signe de ralliement à une révolution épistémologique autoproclamée; tantôt elle se targue d'être l'expression d'une vigilance méthodologique nouvelle; tantôt elle se glisse distraitemment ou systématiquement dans l'écriture finale d'une recherche; tantôt elle est elle-même objet de réflexion» (Sardan, 2000 :417). Dans le cadre de cette thèse, la raison de cette décision tient à des considérations méthodologiques et éthiques. En effet, le «nous» inscrit le raisonnement dans un cadre scientifique institutionnalisé. Il légitime a priori le discours. Alors que la prégnance de la subjectivité du chercheur qui caractérise le type de recherche que je mène sape les fondements de cette démarche et la rend suspecte. De fait, j'utiliserais le «nous» lorsque je ferais référence à des notions admises par la communauté scientifiques ou pour des raisons stylistiques. Je reviendrais au «je» lorsque ma subjectivité s'exprimera, notamment lors de l'interprétation des résultats des études empiriques.

Pour ce qui est de l'intérêt pratique de ce travail, je retiendrais une partie des qualités que Brabet (1994) attribue aux chercheurs de recherche-action. Elle affirme qu'ils doivent être comparateurs, facilitateurs et coproducteurs des solutions qui émergent du contexte de l'étude<sup>29</sup>. Je retiendrais de cette définition les qualificatifs de comparateur et de facilitateur de solutions. Certes, la qualité de coproducteur de solution est au cœur de la définition la plus communément admise de la recherche-action, mais elle implique une instrumentalisation des acteurs qui me pose problème. Pour pallier le danger inhérent à la recherche-action de voir la recherche se transformer en mission de conseil, de nombreux auteurs proposent des mesures ayant pour objectif de bloquer toute dérive possible. Il s'agit généralement d'appliquer une série de règles et de mesures qui doivent permettre à l'étude de déboucher sur des résultats académiques solides. En appliquant ces techniques, le chercheur gouverne la création de savoir et contrôle l'émergence des solutions «coproduites» qui ne peuvent voir le jour que si elles sont générées conformément aux canons méthodologiques académiques reconnus. C'est ainsi que la présence des praticiens, coproducteurs théoriques des solutions, ne se légitime que dans le cadre du projet du chercheur et n'a de valeur que si les problèmes soulevés par les acteurs servent de support à la production de savoir. Cette situation, transformant la recherche-action en un dispositif méthodologique dont le but principal est la production de savoir académique légitimé, passe ainsi par la mise en place d'une relation chercheur/praticien qui ne correspond pas à l'idée que je m'en fais. L'intérêt de la recherche-action réside, en effet, à mon sens, dans le projet d'émancipation et de transfert de pouvoir (empowerment) qui caractérise le courant depuis sa création (Boog, 2003). Pour Boog, l'émancipation accroît, d'une part, la compétence des acteurs dans le cadre spécifique défini par l'étude et induit, d'autre part, une aptitude accrue à l'action dans des contextes plus généraux, qui présentent des caractéristiques semblables à celles qui ont présidé à la mise en place de l'action initiale (op.cit.).

#### I.2.1.3.2. Objectif du travail

L'objectif de cette thèse pourrait se résumer comme suit: recueillir des données permettant de proposer une représentation documentée et sophistiquée de la réalité (Egon, 1993) telle que vécue par les acteurs (Allard-Poesi et Maréchal, 2003); ces données devant permettre des

---

<sup>29</sup> L'utilisation de cette définition fait sens dans la mesure où je me retrouve de plus en plus impliqué, au fil de l'étude, dans la définition et la solution des problèmes rencontrés par les praticiens.

correspondances à double sens, (Stablein, 1996) contribuant à l'émancipation des acteurs dans le sens que Boog (2003) attribue à ce terme.

#### I.2.1.3.3. Critère de validation

Pour contrôler la production de ce travail dans le cadre défini ci-haut, trois critères de validité doivent être considérés:

1. La «transparence» du chercheur: il s'agit de démasquer, autant que possible, les «a priori» du chercheur, de façon à permettre au lecteur d'être à même de juger comment ces postulats affectent le recueil d'informations. La mise en œuvre de ce critère passe aussi par un travail réflexif permettant au chercheur de proposer sa propre interprétation de ce qu'est son influence dans certaines circonstances.
2. L'adéquation: une connaissance est considérée comme adéquate si «...elle suffit, à un moment donné, à expliquer ou à maîtriser finement une situation» (Charreire et Huault, 2001 :37). Charreire et Huault précisent que la connaissance n'est pas une représentation du monde réel, mais «...une clé qui ouvre des voies possibles à la compréhension» (op.cit.). Une connaissance adéquate constitue ainsi un élément essentiel de la mise en place du premier volet du processus d'émancipation (accroître la compétence dans un contexte donné) évoqué par Boog au paragraphe précédent.
3. L'enseignabilité: il s'agit de la possibilité de voir la connaissance produite être transmise. Cette démarche est certes fonction de qualité pédagogique qui «...constitue un élément central dans l'appréciation des résultats» (op.cit.), mais dépend aussi fortement des correspondances à double sens évoqué par Stablein. Celles-ci permettent non seulement d'aider à la conception des objets mais aussi d'augmenter l'aptitude des acteurs à l'action, en leur permettant de projeter la connaissance acquise dans des contextes plus généraux. L'enseignabilité permet ainsi la mise en œuvre du second volet de l'acte d'émancipation prôné par Boog (aptitude accrue à l'action dans des contextes plus généraux).

#### I.2.2. Définition du terrain

Le terrain choisi pour mener à bien cette recherche est celui du champ organisationnel de la finance islamique au Liban. Cette décision s'explique par plusieurs facteurs:

- La finance islamique présente suffisamment de différences avec la finance conventionnelle pour qu'on s'attende à voir les banques islamiques mettre en place des stratégies originales, si la théorie qui veut que les «lunettes institutionnelles» modifient les stratégies se vérifie.
- La finance islamique est un champ en voie d'institutionnalisation. La théorie voudrait que plusieurs cadres institutionnels potentiels soient en concurrence. Si tel est le cas, les tenants de cadres différents devraient avoir des approches stratégiques différentes. Ce facteur permet de vérifier l'adéquation cadre institutionnel / stratégie entre les champs des finances islamiques et conventionnelles, mais aussi au sein même du champ de la finance islamique.
- Le nombre de banques islamiques libanaises est extrêmement restreint et leurs structures sont extrêmement réduites. Il est donc aisé de dominer le terrain et de le couvrir dans son intégralité.
- L'un des présidents de l'institution dans laquelle je suis employé est le gouverneur de la Banque centrale, ce qui facilite mon accès au terrain en me donnant la légitimité nécessaire aux yeux des dirigeants des banques libanaises.

### **1.2.3. Postulats et méthodologie du recueil de l'informations**

Ce travail se fonde sur la conviction qu'il n'existe pas de réalité sociale objective dans la mesure où le monde social est le résultat de l'interaction d'acteurs. Ce faisant, ceux-ci attribuent un sens aux objets qui peuplent leur réalité quotidienne et leur assignent des fonctions déterminées. Certes, cette définition est changeante et sujette à des redéfinitions, mais l'interaction des acteurs finit par déboucher sur la réification d'une réalité qui fixe le sens des objets et contraint l'action des acteurs. Chaque construit institutionnalisé produit sa propre définition de la réalité, et le fait de s'en rendre compte procure aux acteurs compétents de l'agilité stratégique en leur donnant la possibilité d'exploiter les liens symboliques alternatifs des objets de leur réalité quotidienne. En cherchant à comprendre comment les acteurs de la finance islamique élaborent leur stratégie, ce travail cherche à vérifier la pertinence de ce postulat.

La méthode mise en place pour cela se caractérise par la recherche d'une compréhension de l'intérieur des phénomènes étudiés et voit son objet se construire au fur et à mesure de l'immersion dans le phénomène étudié. Pour Allard-Poesi et Maréchal (2003), il s'agit là des

caractéristiques premières d'une recherche interprétative. Dans le cadre de cette thèse, il est cependant plus précis de parler de recherche d'inspiration interprétative. Certes, le design utilisé est d'inspiration interprétativiste, mais le travail cherche à dépasser l'aspect idéographique qui satisfait aux conditions des recherches interprétatives et vise une élaboration théorique qui puisse dépasser le cadre strict du cas étudié. Il s'agit en fait d'élaborer des explications permettant de projeter les résultats de la recherche dans d'autres contextes. L'empathie ne se voit pas accorder, d'autre part, la place qui lui revient traditionnellement dans les recherches interprétatives. Cette méthode qui se trouve, selon Allard-Poesi et Maréchal, au cœur de la création de la connaissance interprétative, permet de se mettre à la place d'autrui et de percevoir ce qu'il ressent. Ce faisant, elle soulève le problème de savoir dans quelle mesure on peut vraiment se mettre à la place de l'autre, et si se mettre à la place de l'autre permet, effectivement, de comprendre l'autre<sup>30</sup>. Elle pose surtout le problème de la distanciation du chercheur avec la question étudiée et soulève la question de la possibilité de l'adoption d'une position critique; prélude généralement nécessaire à la translation éventuelle des constructions «découvertes» lors de la recherche à d'autres contextes. Pour dépasser ce problème d'empathie, j'ai emprunté aux romantiques la notion de «compréhension empathique» relevée par Alvesson (2003). Celle-ci préserve la notion de compréhension de l'autre, tout en atténuant l'idée d'intégration et ouvre ainsi, à mon avis, la perspective d'une analyse distanciée.

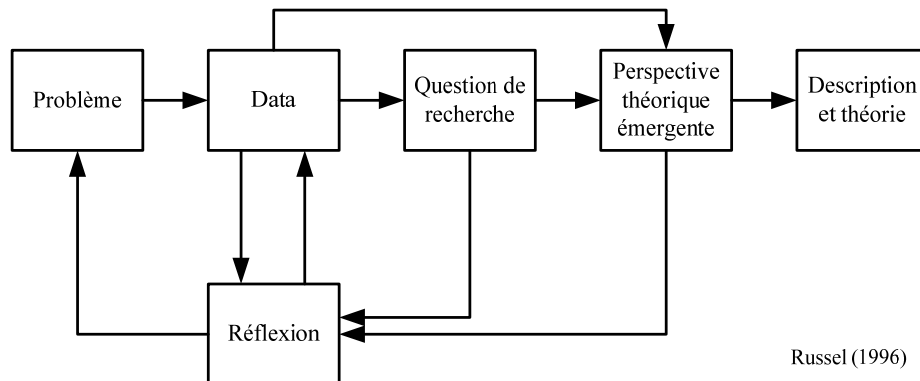
### **I.2.3.1. Design de recherche interprétativiste**

Le design utilisé pour guider cette recherche ressemble étroitement à celui qu'Abdul-Rahman et Goddard (1998) ont mis en œuvre pour étudier les pratiques comptables d'organisations religieuses. La méthode utilisée par les auteurs est largement d'inspiration interprétativiste, ce qui n'est pas une surprise vu le titre de leur article: «An interpretive inquiry of accounting practices in religious organizations» (Une recherche interprétative des pratiques comptables des organisations religieuses). Elle est initiée par une question de recherche modifiée par itérations successives par les perspectives théoriques que génère le traitement de l'information recueillie (Abdul-Rahman et Goddard, 1998); l'objet de recherche revêtant, comme il se doit, dans un design interprétatif, «...sa forme définitive de façon quasi concomitante avec l'aboutissement de la recherche» (Allard-Poesi et Maréchal, 2003). La dynamique de ce processus peut être illustrée par la figure ci-dessous:

---

<sup>30</sup> Ce point a été relevé par Hudson et Ozanne (1988) dans le cadre d'un exposé des critiques faites à l'interprétativisme.

**Figure 2. Processus de recherche interprétative**



Russel (1996)

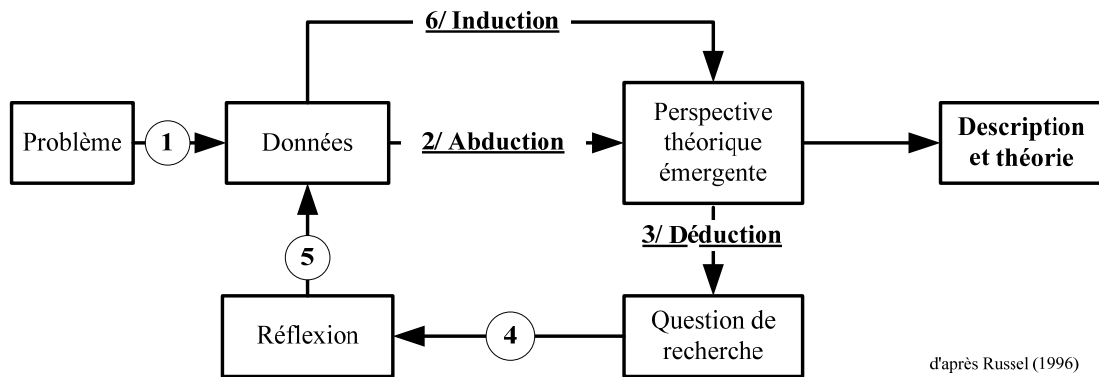
Au-delà de sa légitimation méthodologique, ce type de design de recherche me semble se rapprocher de la méthode assez instinctive que nous utilisons pour comprendre et ordonner les éléments de l'environnement au sein duquel nous évoluons. Selon Pélissier-Tanon (1991), celle-ci se fonde sur une boucle d'abduction / déduction / induction; l'abduction est entendue comme «la conjecture sans force probante, fondée sur une hypothèse tirée de l'expérience» (Mourral et Millet, 1995); la déduction comme «le raisonnement qui conduit de propositions données aux propositions qui en découlent rationnellement» (ibid.); et l'induction comme «l'opération par laquelle l'intelligence passe des faits aux lois qui les expliquent (ibid.). Pour expliciter ce phénomène, Pellissier-Tanon utilise l'exemple de la rue mouillée de Boudon (1990/1991) et écrit:

1. «Une hypothèse explicative est construite par abduction pour rendre compte de données posant problème (j'observe que la rue est mouillée et je cherche une explication: il pleut, la balayeuse est passée, etc.)
2. Les conséquences possibles de cette hypothèse sont explorées par déduction (s'il pleut non seulement la rue est mouillée, mais aussi les trottoirs et les vitres chez moi; si la balayeuse est passée, seule la rue est mouillée, mais alors nous sommes l'après-midi, etc.)
3. L'induction permet une mise à jour (confirmation ou infirmation) des règles et théories mobilisées (lorsqu'il pleut, la rue est mouillée, la balayeuse ne passe jamais le matin, etc.)
4. Si ces règles sont infirmées, alors il faut reformuler par abduction, de nouvelles hypothèses explicatives et le cycle recommence» (Pellissier-Tanon, 1991 :57).



Le rapprochement entre le raisonnement de Pellissier-Tanon et le design interprétatif utilisé par Abdul-Rahman et Goddard permet de modifier ce dernier comme illustré par la figure 3.

**Figure 3. Design de recherche de la thèse**



C'est ainsi qu'une «amorce» théorique (perspective théorique émergente) est formulée par abduction (2) pour expliquer des données émergeant de l'exploration d'un problème (1)<sup>31</sup>. Les conséquences possibles de cette théorie sont explorées par déduction (3) et génèrent/modifient la question de recherche. Les conséquences de ce changement sont explorées par réflexion (4) et orientent la recherche empirique (5) (Si l'approche théorique est pertinente, je devrais recueillir tels types de données). Enfin, l'induction (6) permet l'infirmité ou la confirmation de la théorie mobilisée (J'ai relevé ou je n'ai pas relevé les faits prévus par l'opération de déduction), et s'il y a infirmité, la boucle est relancée par une nouvelle séquence d'abduction.

Il peut sembler étonnant de parler d'infirmité et de confirmation, vocable propre au post-positivisme, dans le cadre d'un travail qui se réclame de l'interprétativisme. Quel intérêt, en effet, à rechercher la preuve de l'existence d'une réalité précise, alors que l'un des postulats principaux de ce travail veut que le monde soit constitué de réalités construites multiples? Pour expliquer cette contradiction apparente, il convient de revenir à la dynamique des processus d'institutionnalisation (externalisation / objectivation / internalisation) qui transforment une interprétation de la réalité résultant d'une interaction (donc une réalité parmi tant d'autres) en une situation où l'Homme expérimente le monde qu'il a produit comme étant une réalité extérieure à lui même (Berger et Luckmann, 1967:61). Dans un tel cadre, rechercher la réalité des acteurs pour la comprendre fait sens.

<sup>31</sup> Ce processus se rapproche beaucoup de l'émergence d'une connotation sur le mode: «Tiens, cette réflexion me rappelle cette théorie».

### I.2.3.2. Logique et évolution de la recherche

La mise en œuvre de la recherche s'est caractérisée par l'évolution de la question de recherche propre aux designs interprétativistes. Celle-ci s'est accompagnée assez naturellement d'une adaptation des instruments méthodologiques. Diverses sources d'informations ont été utilisées et, comme dans le cas de la «théorie enracinée», (grounded theory) tout ce qui pouvait éclairer le phénomène étudié a été utilisé, le recueil d'informations et l'analyse se sont vus étroitement imbriqués et l'analyse a commencé dès que la première donnée a été recueillie (Corbin et Strauss, 1990). Le travail doctoral se caractérise par trois grandes phases de recherche, à savoir:

- un processus d'apprentissage qui m'a permis d'assimiler les principes de la finance islamique (II.1.) et de découvrir les possibles institutionnels du champ (II.2.),
- une étude empirique initiale ayant pour objectif de comprendre les déterminants des choix stratégiques des banques islamiques et de découvrir les cadres cognitifs qu'ils génèrent (II.3.3.1),
- une étude empirique principale permettant de déterminer la nature des options et trajectoires stratégiques des banques islamiques libanaises et d'expliquer les processus qui ont présidé à leur mise en place (II.3.3.2.).

Le caractère ad hoc de la méthodologie l'apparente assez au bricolage. Le terme et l'activité qui s'y rapportent ont certes des connotations péjoratives, mais ils décrivent assez précisément la nature du processus de recherche et de réflexion qui caractérise cette thèse. Le grand reproche fait au bricoleur est d'essayer de faire avec ce qu'il a<sup>32</sup>, alors que, pour Claude Lévi Strauss, c'est justement là tout l'intérêt du bricolage. Le sociologue associe même l'activité à la pensée mythique qui, dit-il, «...s'exprime par le biais d'un répertoire hétérogène qui ne peut être que limité; la règle de jeu (étant) de faire avec ce qui est disponible» (Lévi Strauss, 1962 :27). C'est ainsi que les moyens que le bricoleur utilise ne peuvent être définis en fonction d'un projet, mais sur la base de leur usage potentiel (faire avec ce qui est disponible). Cette réflexion me semble légitimer l'utilisation de méthodologies émergentes; approche confortée par Denzin et Lincoln (2003) qui affirment

---

<sup>32</sup> Le Petit Robert met en exergue cette caractéristique en expliquant que le bricolage est «...un travail dont la technique est improvisée, adaptée aux matériaux et aux circonstances» (Robert, 2003 :302), alors que Le Robert (2003) parle de travail approximatif et peu soigneux, et que le Larousse (2004) ajoute que les résultats du bricolage sont sans importance et provisoires.

que les chercheurs qui utilisent des méthodes qualitatives (qualitative researcher) peuvent revêtir plusieurs identités dont celles de bricoleur, « couseur de quilts » (quilt making) ou celle de monteur cinématographique. Ils ajoutent que le bricoleur interprétatif produit un bricolage, «...c'est-à-dire, un assemblage de représentations adapté aux spécificités d'une situation complexe» (Denzin et Lincoln, 2003 :5). Evoquant la tâche de monteur cinématographique, ils rappellent, d'autre part, que «...ces personnes assemblent des images pour en faire des films» (op.cit.).

#### I.2.3.2.1. De la littérature

Tout travail consacré à l'étude de phénomène(s) organisationnel(s) a recours, à un moment ou à un autre, à la littérature. Koenig (2003<sup>a</sup>) parle d'un «dialogue» avec la «cité savante», qui permet de structurer, a priori, la recherche (Koenig, 2003<sup>b</sup>; Quivy et Campenhoundt, 1988; Yin, 2003), d'en accompagner, éventuellement, le développement (Strauss et Corbin, 1994) ou d'en exploiter, a posteriori, les résultats (Bourgeois, 1979). Dans le cadre de cette thèse, la littérature revêt un rôle particulier. Elle a certes contribué à l'émergence du thème de recherche, mais elle a surtout servi de tremplin théorique permettant de déclencher les itérations du design de recherche. Cette particularité explique que les références théoriques aient été, avant tout, choisies en fonction de leur potentiel explicatif et de leur aptitude à éclairer le phénomène examiné sous différents angles. La sélection des références académiques est donc émergente et on retrouve ce «bricolage» qui caractérise la méthodologie générale. Il convient cependant de relever que le choix est sous-tendu par une logique structurée par les postulats cités au début de cette partie. Bien plus, la grande majorité des auteurs auxquels j'ai fait appel pour éclairer ce travail font partie du champ du néo-institutionnalisme organisationnel. S'il fallait définir un cadre théorique à ce travail, cela serait sans doute celui-ci.

Au-delà de cet aspect fonctionnel, la littérature a revêtu un rôle structurant par le biais d'auteurs dont la vision a influencé ma façon de considérer la recherche et les phénomènes organisationnels modelant ainsi le cours de ce travail. Ces chercheurs comprennent:

- Al Shatibi pour l'élaboration de la logique qui gouverne la Charia (Makassid al Sharia'),
- Berger et Luckmann pour leur approche de la réalité sociale et leur description des phénomènes permettant sa structuration,

- Blumer pour son approche de l'interactionnisme symbolique et notamment sa description des objets meadiens,
- Bourdieu pour le concept de pouvoir symbolique,
- Brabet pour sa conception du chercheur comme comparateur et facilitateur de solution,
- Daft pour son approche atypique de la recherche et l'accent qu'il met sur l'importance de l'erreur et la surprise, de la poésie, du conte, etc.,
- DiMaggio et Powell pour l'importance des phénomènes d'isomorphisme dans les procédés d'institutionnalisation,
- Enriquez pour ses concepts de pouvoir paranoïaque et pervers,
- Giddens pour la notion de structuration,
- Grieg pour son explication «culturelle» de la différence d'évolution entre les marchands génois et Magribi du XII<sup>ème</sup> siècle,
- Kuhn pour sa conception de paradigme et la prééminence du métaphysique et du philosophique dans les structures scientifiques,
- Litterer et Young pour leur représentation des paradigmes organisationnels,
- Meyer et Rowan pour l'importance des mythes et cérémoniels organisationnels, et surtout pour la conception de l'environnement comme un ensemble de blocs organisationnels qui attendent d'être assemblés par les entrepreneurs,
- Mintzberg pour sa conceptualisation des stratégies et l'élégance de ses méthodologies,
- Pascale pour sa lecture alternative de l'implantation de Honda aux Etats-Unis,
- Saeed pour son panorama synthétique de l'islam,
- Selznick et l'idée que les entreprises peuvent attribuer aux tâches une valeur qui va au-delà de l'exigence technique,
- Sewell pour son articulation du concept de structuration de Giddens et la notion de schéma (les règles de Giddens) énonçant des ressources dont la présence et la pérennité légitiment les schémas,
- Weber pour son approche de la genèse de l'esprit du capitalisme sur la base de l'éthique protestante,

- Weick pour sa maîtrise méthodologique, son aptitude à explorer des objets anodins et inattendus pour élaborer ses théories et sa notion de sensemaking.

Cette liste est loin d'être exhaustive et est extrêmement réductrice. Cependant, lorsque je pense «auteurs et concepts», c'est la liste qui me vient spontanément à l'esprit. Il s'agit donc a priori de ceux qui m'ont le plus influencé.

## **PARTIE II. DES PROCESSUS D'INSTITUTIONNALISATION A L'ANALYSE DES STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT: LE CAS DE LA BANQUE ISLAMIQUE AU LIBAN**

Après une première partie consacrée aux cadres théorique et méthodologique de la recherche menée, la seconde partie de cette thèse se centre directement sur la banque islamique puis sur les stratégies de banque islamique au Liban. Elle comprend trois chapitres :

- Le premier s'intéresse aux principes fondamentaux de la finance islamique et aux interactions qu'elle peut nouer avec la finance conventionnelle.
- Le deuxième tente d'identifier les possibles institutionnels des banques islamiques à partir des expériences passées en ce domaine et de la sélection qu'en opèrent les textes classiques, puis de vérifier si cette diversité se reflète dans les visions et les missions qu'affichent les banques islamiques contemporaines sur leur site institutionnel.
- Le dernier enfin approfondit les stratégies des banques islamiques opérant au Liban, le contexte socio-économique et les cadres cognitifs qui les influencent et qu'elles contribuent à faire évoluer ou à renforcer.

## **Chapitre II.1. Histoire, finance et banque islamique**

Ce chapitre consacré à l'étude des principes fondamentaux de la finance islamique, s'ouvre sur un bref aperçu de l'histoire de l'islam et du monde islamique (II.1.1.). Au départ, il ne s'agissait que de planter le «décor» de la thèse. Mais cet objectif a été relégué au second plan, lorsque cette reconstitution historique a mis en exergue un paradoxe: l'histoire de l'empire islamique révèle que les opérateurs financiers y utilisaient entre le VIII<sup>ème</sup> et le XII<sup>ème</sup> siècle des instruments financiers d'une sophistication sans commune mesure avec ceux qui étaient utilisés en Occident. La tendance s'inverse au moment où les premières banques occidentales commencent à se développer à Gènes et à Venise, et où le système financier «islamique» stagne avant de disparaître. Selon de nombreux spécialistes, face à un Occident individualiste, la logique sous-jacente d'un Orient collectiviste l'aurait défavorisé dans la course à l'efficacité financière et aurait provoqué l'obsolescence de ses instruments financiers. Si tel est bien le cas, la résurgence de ces mêmes modes financiers au XX<sup>ème</sup> siècle est alors surprenante.

Pour expliquer cette situation, j'ai choisi de faire appel aux paradigmes (II.1.2.). Kuhn (1970) explique leur(s) dynamique(s) en privilégiant la pertinence des construits. Il estime que la prééminence des paradigmes varie en fonction de leur capacité à répondre aux interrogations (besoins) des acteurs. Ils s'affirmeraient lorsqu'ils sont en adéquation avec le contexte au sein duquel ils sont implantés et verraient leur importance se résorber dans le cas contraire. Ce raisonnement permet d'imaginer une finance dite conventionnelle qui s'impose, au XII<sup>ème</sup> siècle, grâce à son adéquation avec les impératifs de l'époque, et cette même finance s'avérer incapable de répondre à l'ensemble des besoins des acteurs économiques du XX<sup>ème</sup> siècle et donner, ainsi, l'occasion à la finance islamique de s'exprimer à nouveau.

Le choix d'utiliser la théorie des paradigmes dans ce travail doctoral a eu trois effets majeurs (II.1.3.):

- En construisant le paradigme de la finance islamique, j'ai découvert que la logique sous-jacente de la Charia, dont les préceptes encadrent les pratiques de la finance islamique, se fonde sur un principe de régence qui prévoit l'optimisation du résultat de toute opération économique pour l'ensemble des parties prenantes.
- En utilisant le travail de Weber sur l'éthique protestante et l'esprit du capitalisme pour identifier le paradigme de la finance conventionnelle, j'ai montré que celui-ci se fonde

sur un principe de maximisation<sup>33</sup> et qu'il existait, donc, une différence de nature entre les deux modes de finance. Cette différenciation est importante dans la mesure où la finance islamique est considérée, le plus souvent, comme une forme spécialisée de finance conventionnelle.

- Au-delà de tout jugement idéologique, le constat de l'existence de paradigmes distincts des finances islamique et dite conventionnelle permet d'envisager les relations entre les deux champs sous différentes configurations (inclusion, exclusion et complémentarité) qui permettent d'échapper à la fatalité d'une finance islamique partisane ou imitant, sous un aspect conforme à la Charia, les opérations de la finance dite conventionnelle.

Au cours de cette analyse, j'ai dû, aussi, étudier les modes opératoires de la Charia. J'ai constaté alors que l'ampleur du champ d'application des règles de la Charia restait sujette à l'interprétation ponctuelle de juristes qui jugeaient de la situation en fonction des préceptes des écoles de pensée auxquelles ils appartiennent (II.1.4.).

Cette observation a servi de tremplin conceptuel à la première itération du design de recherche qui sera présentée dans le chapitre suivant. Elle prouve, en effet, que le champ de la finance islamique n'a pas encore atteint le stade du «voici comment les choses sont faites» (Berger et Luckmann, 1966 :86), des évidences partagées, et que ses possibles institutionnels demeurent ouverts. Ce constat ouvre la perspective d'une étude de la façon dont des cadres cognitifs distincts, associés aux amorces institutionnelles du champ, influencent les stratégies des firmes qui le composent. Il ouvre, ainsi, la possibilité d'analyser les déterminants des choix d'acteurs organisationnels confrontés aux contraintes d'un même environnement «objectif» mais à même d'*enact*er des réalités stratégiques différentes, en réifiant les cadres cognitifs des options institutionnelles au sein desquels ils inscrivent leurs actions. Une réduction du champ empirique de l'étude s'est donc imposée : il ne s'agissait plus de comparer finances islamique et conventionnelle mais les finances islamiques entre elles, et cela d'autant plus que, sur le plan méthodologique, cette décision permettait de contourner les facteurs explicatifs rivaux liés à la nature de l'industrie (finance dite conventionnelle / finance islamique).

---

<sup>33</sup> De nombreuses autres théories expliquent l'émergence du capitalisme, la genèse de l'esprit qui le caractérise ainsi que le mode maximisateur de la finance contemporaine. J'ai choisi d'utiliser l'œuvre de Weber pour pouvoir confronter des construits comparables; le but final étant de créer des idéaltypes, ces «caricatures» qui permettent de «...guider l'élaboration d'hypothèses en accentuant par la pensée des éléments déterminés de la réalité» (Weber, 1904 : 180).



Enfin, il convient de souligner que ce chapitre ne prétend nullement à l'exhaustivité; l'eut-il voulu, il en aurait été incapable dans la mesure où chacun des thèmes abordés pourrait constituer le sujet d'une thèse spécifique. Il ne se veut pas non plus commentaire théologique ou traité de religion comparée et ne se veut pas une œuvre sociologique, orientaliste ou islamologue quoiqu'une référence de Charnay puisse tempérer quelque peu cette dernière affirmation: «(L'islamologue), affirme l'auteur, peut jouer un double rôle: présentateur de méthodes et de concepts (sémantiques, juridiques, économiques, sociologiques...) que les intéressés testeront quant à leur applicabilité ou leur transmutation à leur propre réalité, et éveilleur de problème: sa vision latérale et extérieure lui permettant de proposer des dissociations ou des rapports moins perceptibles pour les gens vivant cette réalité» (Charnay, 1981 :196). Ce travail peut sembler répondre à une partie de ce programme, c'est pourquoi il convient d'en réaffirmer avec force les objectifs: poser les éléments de base (paradigmes et plasticité institutionnelle) permettant d'asseoir la suite de la recherche.

### **II.1.1. Bref aperçu de l'histoire de l'islam et du monde islamique**

L'histoire de l'islam est autant celle de la naissance et du développement d'une religion fondée sur la révélation faite au prophète Mahomet que celle d'une civilisation. En effet, le message divin communiqué au Prophète va non seulement structurer une religion, mais aussi une civilisation fondée sur «... une identité musulmane façonnée par des normes, des valeurs, une sensibilité et un vécu particulier» (Carré, 1995 :645). Cette histoire commence au VII<sup>ème</sup> siècle, vers l'an 610, lorsque Muhammad Abi Abdallah, mecquois de 40 ans, effectue une retraite spirituelle dans la grotte de Hira dans le désert. L'archange Gabriel lui apparaît et lui ordonne de réciter un texte qu'il lui transmet<sup>34</sup>. Il s'agit là du premier verset (*aya*) de la première *sourate* (chapitre) du Coran. La «leçon» va durer 23 ans et s'achever peu avant la mort de celui qui allait être connu sous le nom du «prophète Mahomet». Le message coranique convainc, dès le départ, un petit groupe de Mecquois, qui se regroupent sous la direction spirituelle du Prophète et qui s'efforcent d'appliquer au quotidien les enseignements de l'islam. Au fil du temps, la petite communauté s'étoffe et, en 622, elle atteint le chiffre de deux cents membres. Elle est alors obligée de s'exiler sous la pression des autorités de La

---

<sup>34</sup> Il s'agit de la sourate de l'Adhérence. Selon un Hadith, le prophète Mahomet répond à l'archange qui lui ordonne: «Lis!» qu'il ne savait pas lire. Après chaque réponse, l'archange serre le Prophète contre lui et, à la suite de la troisième injonction, il lui dit: «Lis au nom de ton Seigneur qui créa! Qui créa l'Homme d'une Adhérence. Lis! Ton Seigneur étant le Très Généreux qui enseigna par le Calame et enseigna à l'Homme ce qu'il ignorait...» (Coran. 96, 1-5) et le Prophète répéta la *sourate*. C'est le début de la révélation.

Mecque. Mahomet et ses disciples quittent alors la ville pour Médine<sup>35</sup>. Cette petite communauté va constituer le noyau d'un véritable Etat qui va revêtir un caractère politique et militaire autant que religieux. Celui-ci va très rapidement englober l'ensemble de la péninsule Arabique qui se range sous la bannière de l'islam<sup>36</sup>. A la suite du décès du Prophète, en 632, ses successeurs politiques décident de porter l'islam hors de sa région d'origine. La progression est foudroyante: les armées musulmanes bousculent les empires sassanides et byzantins et ne s'arrêtent que face aux obstacles naturels que constituent les montagnes du Taurus en Asie Mineure, celle de l'Iran oriental et les déserts de Cyrénaïque et de Nubie. Cette première phase d'expansion marque l'un des temps forts de ce que Lombard (1971) qualifie de période orientale de l'Histoire<sup>37</sup>. Celle-ci sera marquée de fortunes diverses. Au fil des dynasties, les empires musulmans vont s'agrandir, se contracter ou se morceler. Pour Hodgson, les musulmans vont atteindre l'apogée de leur puissance politique lorsque la plus grande partie des territoires qu'ils contrôlaient étaient administrés par trois empires, «...dont la bonne organisation et la prospérité faisaient l'admiration des Occidentaux: les Ottomans, centrés en Anatolie et dans les Balkans; les Safavis situés dans le Croissant Fertile et les montagnes iraniennes ; et les Mongols dans le nord de l'Inde<sup>38</sup>» (Hodgson, 1970 :100).

### **II.1.1.1.: Incidences économiques des conquêtes islamiques**

L'histoire des fluctuations territoriales des empires islamiques n'est pas le propos de ce travail. Il convient cependant de relever que, pendant une période importante, les empires islamiques ont couvert des territoires qui allaient des côtes atlantiques de l'Afrique à l'Indus et qui mordaient, plus ou moins profondément, sur l'Afrique noire et l'Europe d'alors. Les musulmans vont ainsi contrôler plus ou moins directement les routes menant aux principales mines d'or de l'époque. Ils vont surtout unifier de vastes réseaux commerciaux qui vont englober tous les territoires économiquement importants de l'époque, à l'exception d'un seul grand centre, Byzance, et d'une seule grande route commerciale, celle qui mène de l'Extrême-Orient à la Mongolie, à l'Asie centrale et aux plaines Hongroises (op.cit.). L'effet économique des conquêtes musulmanes sera démultiplié par le fait que les envahisseurs vont se fondre dans les populations qu'ils ont soumises militairement et que la victoire «...a été si

---

<sup>35</sup> L'événement est qualifié par les musulmans de *Hijra* (exode) et constitue l'an I de leur calendrier.

<sup>36</sup> La religion dominante à l'époque en Arabie était le paganisme et, pour Jomier, celui-ci ne satisfaisait plus ses adhérents. «...L'heure d'une autre religion avait sonné», affirme l'auteur (Jomier, 1995 :681).

<sup>37</sup> Selon l'historien, cette période débute avec la fondation de Constantinople au IV<sup>ème</sup> siècle et s'achève vers le XI<sup>ème</sup> siècle avec le début des Croisades.

<sup>38</sup> Hodgson relève «que l'une de nos tendances naturelles et infortunées, qui a modelé notre conception de l'islam, a été de concentrer notre attention sur les territoires musulmans méditerranéens à cause de leur proximité géographique avec l'Occident» (Hodgson, 1970 :103).

rapide qu'il n'y a pas eu hiatus, de coupure, mais bien la continuation de l'état préexistant dans tous les domaines... Les villes et les réseaux commerciaux subsistent sans changement» (ibid, page 18). La manne commerciale est, en fait, tout simplement redirigée vers les nouveaux centres de pouvoir politique et le commerce au loin devient le moteur de la civilisation musulmane en lui fournissant les moyens économiques de son développement<sup>39</sup>. Durant cette période, les échanges économiques vont être régulés par des instruments financiers dont le développement ira de pair avec l'essor commercial (Presley et Sessions, 1994). C'est ainsi qu'on signale l'utilisation du premier ordre de paiement (*sak*) au VII<sup>ème</sup> siècle et qu'à partir du VIII<sup>ème</sup> siècle, la lettre de change (*suftaja*) se met à jouer un rôle croissant. Cette dernière aurait été «...utilisée de tout temps, mais n'aurait acquis une portée internationale que sous l'empire musulman» (Lord Bowen, 1977). Le véritable apport des marchands musulmans dépasserait, cependant, cet aspect purement technique. Il aurait été constitué par la mise en place de méthodes commerciales fondées sur l'écriture et l'enregistrement des opérations financières. L'importance de ce développement est mise en exergue par une analyse d'Usher (1934) qui estime qu'il ne saurait y avoir de banques sans crédit bancaire<sup>40</sup> et que celui-ci n'est possible que lorsque les comptes à vue peuvent être utilisés par la banque grâce à un système de transfert et de compensation comptables. Dans ce cadre, les chroniqueurs relèvent, dans le monde islamique, «...l'existence et l'utilisation généralisée de formes plutôt complexes de crédit... Trois ou quatre siècles avant que l'utilisation d'instruments comparables ne soit enregistrée dans l'Occident médiéval» (Udovitch, 1975 :6). Dans ces conditions, il n'est pas étonnant de voir les techniques commerciales et financières utilisées dans le monde musulman influencer les marchands du monde médiéval occidental. Le transfert de nombreux mots arabes vers les langues européennes de l'époque<sup>41</sup> (Lieber, 1968) ou l'utilisation par les Européens de techniques commerciales islamiques<sup>42</sup> attesterait de cette influence.

### **II.1.1.2. Chute et résurgence de la finance islamique**

Le monde islamique va s'avérer incapable de mettre à profit cette avance technique. Les méthodes utilisées par les marchands et les financiers musulmans vont demeurer

---

<sup>39</sup> L'importance de ces échanges est telle que, selon Lombard, le déclin du monde musulman commencera lorsque les invasions «barbares» de la moitié du XI<sup>ème</sup> siècle vont rompre les courants commerciaux qui alimentent le monde musulman.

<sup>40</sup> Usher fait la différence entre le prêt d'espèces qui revient, dit-il, à transférer un pouvoir d'achat d'une personne à une autre et le crédit bancaire qui transforme, grâce aux jeux d'écriture, les dépôts en «monnaie bancaire» (Usher, 1934 :399-400).

<sup>41</sup> Diwan, qui devient dohana et douane, makzen qui se transforme en magasin, hawala qui devient aval, etc.

<sup>42</sup> Par exemple, la commenda qui rappelle beaucoup la Moudaraba.

pratiquement inchangées jusqu'au XVI<sup>ème</sup> siècle<sup>43</sup>, alors qu'en Occident, les établissements bancaires médiévaux, qui se mettent en place qu'au XII<sup>ème</sup> siècle, vont développer des techniques qui permettront, 400 ans plus tard, l'avènement des grandes banques commerciales européennes qui préfigurent les institutions de crédits des temps modernes. C'est ainsi que lorsque la Banque Impériale Ottomane (BIO)<sup>44</sup>, première banque moderne occidentale à s'implanter dans le Levant, s'installe, en 1863, dans la région du Moyen-Orient, elle ne va se retrouver en compétition qu'avec des Sarrafs, ces banquiers sans banques (selon l'expression d'Udovitch), reliquats de la puissance économique islamique à l'époque de laquelle ils remplissaient la plupart des fonctions des banques modernes (Chapra et Khan, 2000). L'implantation de la BIO sera rapidement suivie par celle d'autres banques occidentales qui finiront par dominer complètement, durant la période coloniale, les systèmes économiques des pays qui se trouvaient auparavant dans la zone d'influence des empires islamiques. Malgré cette prépondérance, la seconde moitié du XX<sup>ème</sup> siècle sera marquée par une résurgence du système financier islamique. Le mouvement commence par être timide avant de s'imposer<sup>45</sup>. Aujourd'hui, la finance et la banque islamiques constituent des éléments incontournables de la finance moderne. Les actifs des institutions financières islamiques ont dépassé, en 2010, la barre mythique des 1000 milliards de dollars américains. Dans l'absolu, ce chiffre reste modeste. Il ne représente en fait qu'un peu moins de 1% des actifs financiers mondiaux. Ce qui est réellement intéressant est le taux de croissance du secteur. The Bankers, une publication référence dans le monde de la finance, affirme que le volume des actifs conformes à la Charia a augmenté de 28,6% entre 2008 et 2009, alors que la finance dite conventionnelle accusait un taux de croissance de 6,8% (The Banker, 2009<sup>a</sup>). Ces actifs sont détenus par 435 institutions financières islamiques auxquelles il faut ajouter 191 véhicules islamiques de banques conventionnelles (idem). Ces firmes sont implantées dans plus de 51 pays dont des Etats où la population de confession musulmane constitue une minorité (Solé, 2007).

---

<sup>43</sup> Idem. Page 7.

<sup>44</sup> En 1863, Fouad Bacha accorde à un groupe d'hommes d'affaires français et britanniques la licence de créer et d'opérer la Banque Impériale Ottomane. L'une des missions de l'établissement était de servir de banque d'Etat. Celle-ci était loin d'être exclusive et, après des débuts difficiles, elle finit par supplanter les Sarrafs. «Au début du XX<sup>e</sup> siècle, la BIO était non seulement la plus grande banque du Levant mais aussi l'une des plus grandes du monde» (Clay, 1994).

<sup>45</sup> L'évolution contemporaine de la finance et la banque islamiques sera abordée en détail dans le chapitre suivant.

### **II.1.2. Les paradoxes de la finance islamique**

La reconstitution rapide de l'historique de la finance islamique du paragraphe précédent a mis en exergue deux paradoxes qui peuvent être résumés par les questions suivantes:

- Comment expliquer que la finance occidentale ait acquis rapidement une position prépondérante après la création des premières banques en Europe, malgré l'avance technique importante de la finance islamique?
- Comment expliquer la résurgence de la finance islamique en dépit du fait que les méthodes financières occidentales dominent complètement le système financier international?

Deux articles écrits respectivement par Abraham Udovitch et Avner Greif amènent des éléments de réponse à la première question (II.1.2.1). Le premier chercheur est un spécialiste reconnu du Proche-Orient et de l'islam<sup>46</sup>. Il estime que l'explication économique est insuffisante pour éclairer les raisons du recul de la finance islamique face à la finance occidentale. Le second auteur est un économiste spécialiste du développement comparatif des institutions<sup>47</sup> et laisse entendre que la différence de valeurs qui structurent les deux systèmes peut expliquer leur différence d'évolution.

La réponse à la seconde question est plus complexe. Comment expliquer, en effet, que les éléments mêmes qui ont handicapé le développement de la finance islamique il y a quelques siècles puissent être à la base de sa résurgence aujourd'hui? La théorie des paradigmes permet de dépasser cette contradiction (II.1.2.2.). Les paradigmes constituent en effet des constructions théoriques qui articulent valeurs, philosophies et pratiques en des ensembles cohérents comparables. Ils se caractérisent par une dynamique fondée sur la pertinence des construits dans la mesure où leur importance varie en fonction de leur capacité à répondre aux interrogations (besoins) des acteurs. Les paradigmes s'affirment donc lorsqu'ils sont en adéquation avec le contexte au sein duquel ils sont implantés et voient leur importance se résorber dans le cas contraire.

---

<sup>46</sup> Abraham Udovitch est actuellement professeur de civilisation juïvaïque proche-orientale à Princeton. Il a été à deux reprises président du département des études du Proche-Orient de cette même université, président de comité d'études islamiques de la Société Orientale Américaine, membre du comité de rédacteurs du Journal International d'Etudes Moyen-Orientales, coéditeur du journal Studia Islamica et membre du comité exécutif de l'Encyclopédie Islamique.

<sup>47</sup> Greif a notamment écrit un livre intitulé «Institutions et la voie vers une économie moderne» (Institutions and the path to the modern economy) qui propose un cadre académique et empirique permettant l'étude des institutions. L'auteur applique ses principes à l'étude comparative du développement institutionnel en Europe et dans le Moyen-Orient musulman.

### II.1.2.1. Evolution des systèmes financiers et croyances culturelles

La question de la stagnation de la finance islamique face à la finance occidentale a été le sujet de nombreux articles et ouvrages. L'une des approches retenue dans le cadre de ce travail est donc celle d'Udovitch (1975). Pour expliquer la situation, l'auteur commence par procéder à une reconstitution historique plutôt technique de l'évolution des instruments et institutions de crédit du Proche-Orient islamique avant d'estimer que l'explication complète de la divergence d'évolution entre l'Occident et le Proche-Orient nécessite l'utilisation de facteurs explicatifs sociologiques. Dans ce cadre, il relève qu'il était rare de voir dans le Proche-Orient islamique les opérations de crédit ou de banques marchandes se dérouler hors des réseaux formés par les relations personnelles, et il estime que les éléments qui assuraient le fonctionnement réussi et sans à-coup de ces opérations, à savoir les statuts et relations personnelles, sont ceux-là mêmes qui ont entravé le développement, la croissance et la transformation des banques en formes organisationnelles stables et indépendantes. Udovitch n'élabore pas beaucoup sur la question, ce qui réduit singulièrement la portée explicative de ses travaux.

Cette approche est reprise de façon beaucoup plus détaillée par Avner Greif (1994) qui compare, pour sa part, les pratiques des marchands génois à celles des Margribis<sup>48</sup> qui opéraient en Méditerranée musulmane. L'auteur relève que les deux communautés ont opéré à partir du XI<sup>ème</sup> siècle pour les Margribis et du XII<sup>ème</sup> pour les Génois, qu'elles ont conduit leurs opérations dans le même contexte commercial (la Méditerranée), avec le même type de biens, et étaient soumises aux mêmes contraintes techniques. En dépit d'une avance de près d'un siècle, les Margribis ont fini par être supplantés par les Génois et par être «chassés» de la Méditerranée. Pour expliquer la situation, Greif fait appel au concept de croyance culturelle qu'il définit comme étant «... les idées et pensées, partagées par plusieurs individus, qui gouvernent l'interaction entre ces personnes ou entre elles, leurs dieux et d'autres groupes» (op.cit., page 915)<sup>49</sup>. Il relève que les Margribis étaient tenants de l'Oumma, un concept-clé de l'islam prônant une dynamique et une solidarité de groupe. Il ajoute qu'en tant que membres de la communauté juive, les Margribis étaient également profondément imprégnés par le principe qui veut que tout Israël soit responsable pour chaque membre. Les Génois, pour leur part, étaient chrétiens et opéraient à un moment où la

---

<sup>48</sup> Il s'agit de marchands, membres de la communauté juive, qui avaient adopté les valeurs des communautés musulmanes au sein desquelles ils évoluaient.

<sup>49</sup> Pour Greif, la différence entre une croyance culturelle et le savoir réside dans le fait que la première n'est pas découverte empiriquement ou prouvée analytiquement.

chrétienté plaçait l'individu au centre de sa théologie en prônant l'avènement «...d'une nouvelle société non pas fondée sur la famille mais sur l'individu dont le salut, comme sa perte originelle d'innocence, était une affaire privée et personnelle» (Hughes, 1974 : 61). Ces caractéristiques vont permettre à Greif de classer les Margribis et les Génois au sein de systèmes de croyances culturelles différents. Les premiers sont inclus dans la catégorie des systèmes dits collectivistes. Au sein de ceux-ci, les individus sont principalement en interaction avec les membres de groupes religieux, ethniques ou familiaux spécifiques, et voient leurs relations réglées par des contrats imposés par des institutions sociales et économiques informelles. Les moyens de contrôle y sont notamment corrélés aux valeurs et structures des groupes, ce qui en réduit la fonction dissuasive aux membres du groupe. A titre d'exemple, l'ostracisme, l'une des sanctions majeures utilisées par les systèmes collectivistes, n'a de sens que si la personne punie appartient au groupe. Greif classe, d'autre part, les Génois dans la catégorie des systèmes individualistes. Ceux-ci présentent la particularité de ne pas restreindre les transactions aux membres d'un groupe précis. Cette caractéristique impose l'utilisation de mesures coercitives à même de dissuader toutes les parties prenantes des contrats conclus et la mise en place d'institutions spécialisées indépendantes chargées de veiller au respect de ces accords. La démonstration est d'autant plus intéressante que Greif étudie une période qui coïncide avec l'émergence des banques occidentales à Gènes et à Venise. Il est évidemment extrêmement tentant de lier les systèmes de croyances culturelles à l'évolution des systèmes financiers et des structures bancaires. L'essor de la finance occidentale pourrait alors s'expliquer par la capacité potentielle illimitée des systèmes individualistes à capter des ressources auprès de populations diversifiées grâce à leur dispositif de contrôle indépendant, alors que les systèmes collectivistes se voient cantonnés aux ressources de leurs membres à cause de la spécificité et de la portée réduite de leurs moyens de dissuasion.

### **II.1.2.2. Evolution des systèmes financiers et paradigmes**

Le concept de croyances culturelles permet donc d'expliquer les raisons pour lesquelles le système financier islamique stagne à partir du Moyen Age supérieur (1000-1250 AC) pour finir par disparaître, alors que les structures financières occidentales se développent rapidement. Cette approche est en revanche incapable d'éclairer le phénomène très contemporain de résurgence de la finance islamique. Elle complique plutôt la situation. En effet, si la croyance culturelle collectiviste a effectivement été la raison de la disparition du

système financier islamique, comment se fait-il qu'aujourd'hui, ce même système ait repris son développement, alors que le monde est dominé par un système financier d'inspiration occidentale<sup>50</sup>? Pour résoudre cette contradiction, il convient de contourner l'un des principes de base de la recherche moderne occidentale classique qui veut ... (qu')il existe un **progrès** inhérent et **incrémental** au sein duquel **les choses surviennent pour une raison**, et qui **mène à un système où tout s'emboîte**<sup>51</sup> (everything fits)» (Bygrave, 1989 :15). Cette conceptualisation se traduit notamment par la difficulté à envisager des phénomènes à progression non linéaire et des inversions de situation semblables à ceux dont est le théâtre la finance islamique qui suit une courbe «naissance – développement – apogée – **disparition** – **résurgence** - développement». Cette vision linéaire du développement scientifique a été remise en question par Thomas Kuhn (Van Strien, 1987) qui a argué que l'histoire des sciences est marquée par une alternance de périodes «normales», au cours desquelles tous les efforts sont consacrés à la résolution des problèmes observés au sein d'un paradigme donné, et de périodes révolutionnaires au cours desquelles l'accumulation des anomalies observées au sein du paradigme dominant mène à la construction d'un nouveau paradigme qui a plus de pouvoir d'explication. Certes, la théorie des paradigmes a été développée au départ par Kuhn (1970) pour expliquer l'interaction dynamique de systèmes scientifiques en concurrence, mais elle a été rapidement détournée de sa fonction initiale (expliquer le développement des sciences) par de nombreux auteurs et adaptée à des champs différents, dont l'étude des organisations et de leur développement. Il me semble donc légitime de l'appliquer à l'étude de la finance et des banques islamiques et d'envisager un paradigme de la finance islamique qui disparaîtrait au profit d'un paradigme de la finance occidentale, au moment où il perd sa capacité à répondre aux impératifs financiers de l'époque et qui resurgit sous une forme différente, au moment où les problèmes laissés sans réponses par le paradigme de la finance occidentale se sont accumulés.

---

<sup>50</sup> La question se pose avec d'autant plus d'acuité que Greif (1994) lie la situation économique des pays à économies développées et émergentes à leurs systèmes de croyances culturelles. Il affirme notamment que les pays du Tiers-Monde sont généralement tenants de systèmes de croyances collectivistes, alors que les pays occidentaux sont dominés par des systèmes individualistes, et en déduit, au regard de la situation économique actuelle des premiers, que les systèmes individualistes pourraient être plus efficaces à long terme.

<sup>51</sup> Souligné par nos soins.

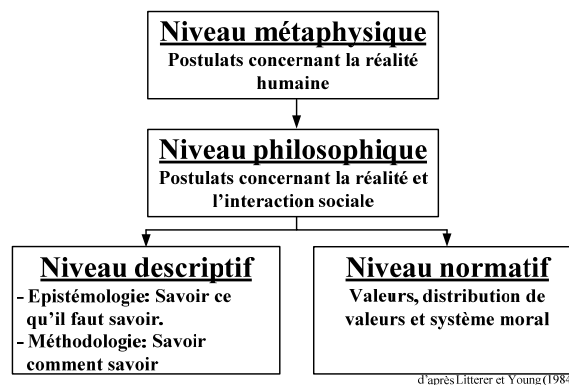


### **II.1.3.: Les paradigmes de la finance islamique et de la finance dite conventionnelle**

Le concept de paradigme va me servir, dans un premier temps, de métaphore. Il s'agit d'un procédé méthodologique permettant de «... clarifier des arguments ou des idées en invoquant une ressemblance qui communique rapidement des éléments concernant l'essence, difficile à saisir, du phénomène examiné» (Beyer, 1992). Ce choix a l'avantage de permettre:

- Une vision intégrée des phénomènes financiers en liant le métaphysique et le philosophique à l'action. L'un des postulats les plus souvent soutenus dans les milieux financiers veut que la finance islamique constitue une technique spécialisée de finance. Une approche par les paradigmes permet de se rendre compte de la réalité de la situation en étudiant la nature des niveaux structurants des deux champs. Certes, les approches culturalistes fournissent des outils permettant d'arriver au même résultat, mais l'utilisation des paradigmes a l'avantage, à mon sens, de permettre de visualiser clairement les articulations des différents constituants des systèmes explorés. Dans le cadre de ce travail, j'utiliserai la représentation suivante développée par Litterer et Young (1984).

**Figure 4. Structure des paradigmes**



- Une conceptualisation de l'évolution des systèmes financiers dépassant la dichotomie «bon / mauvais» ou «moins bon / meilleur» au profit d'un jugement fondé sur un principe de pertinence du construit évalué en fonction de la nature du contexte au sein duquel il est encadré. Ainsi, une théorie peut-elle être bonne à un moment donné dans une situation donnée et inutilisable à un autre ou dans des circonstances différentes. Il ne s'agit donc plus de déterminer la nature de la bonne théorie, mais celle de la meilleure, étant entendu que «...même si une théorie semble meilleure que les autres, elle ne peut jamais expliquer tous les faits auxquels elle peut être confrontée» (Kuhn,

1970 : 18). Cette dernière caractéristique est de la première importance. C'est elle qui explique la dynamique des paradigmes. Pour Kuhn, les nouveaux construits émergent lorsque le nombre de questions auxquelles le paradigme en place est incapable de répondre s'accroît<sup>52</sup>. L'utilisation des paradigmes comme métaphore permet ainsi d'envisager une relation dynamique entre les systèmes de finance occidentale et islamique: la finance islamique aurait ainsi commencé par perdre progressivement de son intérêt au profit de la finance conventionnelle, en s'avérant incapable «...de régler certains problèmes que les groupes de praticiens considèrent comme importants» (Kuhn, 1970 : 23), avant de «ressurgir» lorsque la finance conventionnelle, à son tour, s'est trouvée dans l'incapacité de résoudre les questions que les praticiens du moment jugent importantes. L'utilisation de cette métaphore est d'autant plus tentante que chaque approche théorique «...tire sa force de sa relation avec une métaphysique particulière et (que) chacune met l'accent, comme observation paradigmatique, sur les phénomènes que sa propre théorie est le mieux à même d'expliquer» (ibid, page 13).

- Une mise en perspective de l'interaction entre la finance occidentale et islamique. Si la finance islamique constitue effectivement un système distinct de la finance, alors force est de reconnaître que cette dernière est faite de finance occidentale (ou dite conventionnelle) et de finance islamique. Cette conceptualisation permet d'envisager différentes configurations d'interaction entre les deux champs, ce qui n'est pas sans ouvrir des perspectives stratégiques intéressantes.

Dans un second temps, le concept de paradigme va servir de modèle pour construire des idéaltypes de la finance occidentale et de la finance islamique. L'objectif de cette démarche est d'élaborer une «utopie» (Weber, 1904 : 179) pour pouvoir «...guider l'élaboration d'hypothèses en accentuant par la pensée des éléments déterminés de la réalité» (Ibid, p. 180). Dans le cadre de ce travail, il s'agit plus précisément de mettre en exergue les facteurs structurant des deux construits de façon à pouvoir déterminer s'il s'agit effectivement de deux systèmes distincts ou s'ils ne constituent que les deux facettes d'un même phénomène. Pour pouvoir construire les paradigmes de la finance islamique et dite conventionnelle, je vais commencer par explorer le construit légal islamique pour en définir les constituants et en déterminer la logique (II.1.3.1.) J'organiserai ensuite ces éléments au sein d'une structure

---

<sup>52</sup> Kuhn note que le nombre de questions sans réponses augmente avec le développement et la spécialisation de plus en plus poussée du paradigme dominant. Ce phénomène finit par occulter complètement sa capacité à envisager la solution de problèmes périphériques.

paradigmatique (II.1.3.2.) dont le volet normatif sera constitué par les règles structurantes de la finance islamique avant de déterminer la nature du paradigme de la finance conventionnelle en utilisant l'œuvre de Weber: «L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme» (II.1.3.3.).

### **II.1.3.1. Spécificités de la finance islamique**

Le premier contact avec la finance islamique peut être assez déconcertant. On plonge dans un univers de mots à sonorité étrange comme *Riba*, *Mourabaha* et autres *Istisna'*. On pénètre, surtout, dans un univers à la logique très particulière. En effet, des considérations spirituelles et théologiques peuvent influencer en finance islamique les décisions des dirigeants des institutions financières, alors que, d'habitude, une logique économique stricte prévaut dans le monde financier. C'est l'exemple du directeur de trésorerie de l'une des banques islamiques de la place, qui m'a expliqué qu'il avait bloqué une opération sur une impression pour ne pas remettre en question son salut éternel. «Je n'ai aucune preuve, mais je sens qu'il y a un élément de *Riba*<sup>53</sup> (intérêt). Je ne peux pas laisser passer cette opération», avait-il dit avant de pointer le doigt vers le ciel pour expliquer l'enjeu de sa décision. Dans un monde moderne qui fait l'apologie du rationnel, c'est, sans aucun doute possible, ce lien que font les professionnels de la finance islamique entre le spirituel et le temporel qui est le plus étonnant. De fait, pour vraiment comprendre les mécanismes et les enjeux de ce champ, il est nécessaire de changer de cadre de réflexion. Il faut réaliser qu'en islam, l'adage populaire affirmant que ce qui appartient à César appartient à César et ce qui appartient à Dieu appartient à Dieu, n'a pas cours. En effet, pour un musulman, tout appartient à Dieu et l'Homme<sup>54</sup> ne dispose ici bas que d'un droit d'usage de la terre et de ses richesses; son destin dans l'au-delà dépendant de la façon dont ces biens sont utilisés. Cette approche n'est évidemment pas propre à l'islam. Toutes les religions monothéistes attribuent à Dieu la création et la possession de l'univers, et toutes lient, d'une façon ou d'une autre, une partie du destin éternel de l'Homme à son comportement temporel. L'originalité de l'islam réside dans la relation qui lie l'Homme à Dieu pour ce qui est des biens temporels. L'Homme joue le rôle de régent: Dieu lui a confié la responsabilité de la gestion de la terre et de ses richesses, à charge pour lui de les développer pour son propre bien et pour le bien de l'ensemble de la création. Ce principe métaphysique se traduit dans la pratique par la mise en place de toute

---

<sup>53</sup> Prohibition majeure de la finance islamique.

<sup>54</sup> Dans ce texte, la locution "Homme", avec une majuscule, signifie «être humain» et inclut aussi bien les individus de sexe masculin que ceux de sexe féminin.

une série de règles qui vont permettre de s'assurer que l'intérêt général (*Maslaha*) est préservé<sup>55</sup>. Le lien entre le spirituel et le temporel va se faire par l'intermédiaire de la *Charia*. Il s'agit d'un ensemble de normes, de valeurs et de règles qui ont pour objectif de s'assurer que les Hommes ont une vie conforme à la volonté divine. Celles-ci vont définir ce qui est licite (*Halal*) et ce qui est interdit (*Haram*), et être appliquées par toutes les institutions financières islamiques.

### II.1.3.2. Nature et articulations du cadre juridique islamique

La finance islamique est souvent définie par un ensemble d'interdits. Pour caractériser le champ, on évoque généralement un ensemble de prohibitions comme l'interdiction de l'intérêt (*Riba*<sup>56</sup>), de l'ambiguïté et de l'incertitude (*Gharar*) ou de la spéculation (*Mayssir*). Cette approche restrictive ne rend pas vraiment justice à la nature de la finance islamique. Celle-ci est, en effet, structurée par un système complet de valeurs, normes et règles appelé *Charia*, dont font partie les interdictions de la *Riba*, du *Gharar* et du *Mayssir*. Le plus souvent, le terme *Charia* est traduit dans les ouvrages spécialisés par l'expression «loi islamique», alors qu'elle norme l'ensemble des pratiques de tout musulman pieux. Elle gouverne ainsi autant l'expression de la foi en Dieu (prière, jeûne, ablutions, etc.) que les interactions politiques, sociales et économiques des Hommes. Pour un(e) musulman(e), le respect de ces stipulations est essentiel et certains juristes musulmans n'hésitent pas à comparer la *Charia* à «...(une) onde claire et pure que recherchent les Hommes pour s'y raviver et revivifier leur âme et leur esprit...» (Kharufa, 2000 :14). Au-delà de l'intention poétique, le langage fleuri de cette définition a le mérite de mettre en exergue l'importance vitale de la *Charia* pour les musulmans pieux qui la considèrent comme la voie fixée par Dieu pour arriver au salut. Le terme trouve d'ailleurs ses racines dans les mots arabes «chemin», «route» ou «voies» (Saeed, 2006). La *Charia* lie, ainsi, le temporel au religieux et si, pour les Occidentaux, «...l'ordre juridique est fait d'institutions lentement concrétisées par la pratique de la vie quotidienne, reconnues, sanctionnées, au besoin, par la répétition des précédents judiciaires, jusqu'à ce que la technique l'ait transformé en loi formelle. (En islam, la loi est révélée)... La vérité est une; c'est la vérité religieuse. Elle enferme toutes les autres

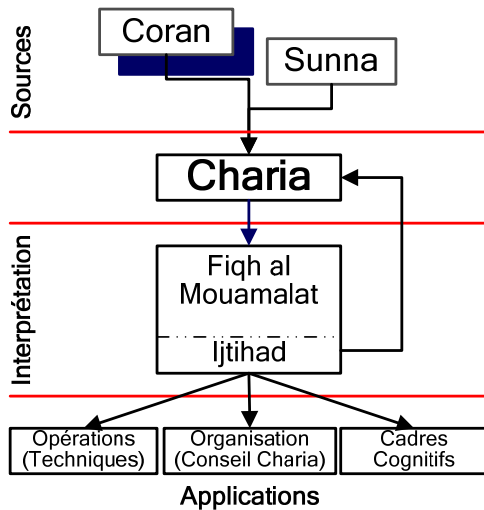
---

<sup>55</sup> Celles-ci ne sont pas sans rappeler, sous certains aspects, les stipulations de la très moderne théorie des parties prenantes.

<sup>56</sup> Le terme *Riba* serait, sans aucun doute, mieux caractérisé par l'expression «accroissement injustifié», dans la mesure où ce qui est en jeu est tout accroissement de valeur ou de quantité qui ne soit pas lié à une activité concrète, et donc à un risque spécifique. C'est pour cela que la *Riba* revêt deux formes qui concernent, d'une part, les moyens financiers et, d'autre part, les biens matériels.

vérités qui forment les bases des rapports de l'Homme avec son créateur, la société et l'Etat et avec chacun de ses semblables» (Milliot, 1952 :671).

**Figure 5. Articulation du cadre juridique islamique**



Dans ces conditions, il n'est pas surprenant de voir la *Charia* trouver ses sources principales dans le Coran et la tradition prophétique (*sunna*), dont les principes sont opérationnalisés, si l'on peut se permettre l'expression, par le biais du *Fiqh*; une discipline que les spécialistes (*Fouqahas*) définissent comme étant les prescriptions à portée pratique déduites des enseignements de la *Charia* (Toujkani, 2001 :89). Pour cela, elle utilise une méthodologie détaillée par l'*Usul al Fiqh* (les règles qui gouvernent le *Fiqh*) qui prévoit la mise en œuvre de techniques

d'exégèses spécifiques (*Ijtihad*) dont certaines ont la particularité de voir leurs résultats transformés en source de prescriptions. Cette boucle de rétroaction, allant du prescriptif (*Fiqh*) au normatif (*Charia*), est extrêmement importante dans la mesure où elle permet à la *Charia* de rester dynamique. Elle explique notamment comment la finance islamique a été à même d'adapter des contrats et des instruments qui existent depuis la naissance de l'islam au contexte de la finance moderne.

#### II.1.3.2.1. Les sources de la *Charia*: le Coran et la tradition prophétique (*sunna*)

La référence première de la *Charia* est le Coran<sup>57</sup>. Un juriconsulte confronté à un problème commencera par rechercher, dans le texte coranique, la solution à son / ses interrogation(s). Il est important de relever d'emblée que le Livre ne constitue nullement une sorte de code de droit musulman. Les versets dont se sont servis les docteurs de l'islam dans leur élaboration légale sont au nombre de 500 et, comme le relève El Shakankiri (1981), la grande majorité de ces textes traitent de prescriptions rituelles qui n'intéressent pas l'organisation sociale. En fait, les versets qui concernent directement le droit dans son acceptation générale ne dépassent pas 200, et ceux qui traitent de questions commerciales ou financières sont encore plus rares. Un juriconsulte affirme même que seules trois règles commerciales sont

<sup>57</sup> Prière de consulter l'annexe I pour une description succincte du Coran.

clairement établies dans le Coran: l'interdiction de l'accroissement injustifié des biens et richesses (*Riba*), l'interdiction d'user de la fortune d'une tierce personne de façon inappropriée et l'obligation de formaliser les opérations commerciales par des contrats écrits. Face au nombre limité de prescriptions pratiques claires, les musulmans avaient pris l'habitude, à l'époque du prophète Mahomet, de le consulter pour déterminer des solutions à des problèmes que le texte coranique ne semblait pas traiter directement ou pour éclairer le sens ou la portée de certains passages du Coran. Pour les musulmans de l'époque, cette pratique était d'autant plus justifiée qu'elle s'inscrivait dans le cadre de la «mission divine» du Prophète qui devait montrer «... aux Hommes ce qu'on a fait descendre vers eux..., dans l'espoir que ceux-ci réfléchissent» (Coran, 16 :44)<sup>58</sup>. De plus, le Prophète était aussi, pour reprendre les termes de Ata el Sid', l'interprète (Mufassir) désigné du Coran et avait pour tâche de transformer la révélation en règles d'action permettant de donner un exemple de la vie prescrite par Dieu sur terre (Ata el Sid', 1998). De là, l'importance de la tradition prophétique (*sunna*)<sup>59</sup>: elle retrace les faits, gestes, paroles et approbations explicites ou tacites du Prophète. Il s'agit d'une sorte d'exégèse pratique transmise par le biais de *Ahadith* (relations de la tradition prophétique) qui rapporte comment le Prophète a mis en application les préceptes coraniques. La *Sunna* constitue la seconde source d'autorité pour les musulmans après le Coran.

#### II.1.3.2.2. L'interprétation et ses instruments: Fiqh et Ijtihad

La pratique qui consistait à consulter le prophète Mahomet pour recueillir son avis sur un sujet donné s'est évidemment arrêté à la suite de son décès, alors que les musulmans qui s'étaient lancés dans une vague de conquêtes se trouvaient confrontés à nombre de situations originales. Le relais a alors été pris par les premiers compagnons du Prophète et par les personnes informées qu'ils désignaient. Ainsi, lorsque le Coran ou la tradition prophétique (*Sunna*) ne fournissaient pas suffisamment d'indications claires et directes permettant de régler les problèmes rencontrés, ces personnes procédaient à l'interprétation des textes et à l'analyse des pratiques du Prophète, pour en déterminer la logique et extrapoler des solutions. Un corps de pratiques s'est progressivement réifié et une sorte de jurisprudence faite de règles dérivées des sources premières de l'islam (*Coran* et tradition prophétique) s'est rapidement mise en place sous le nom de *Fiqh*. Le terme signifie «compréhension» ou

---

<sup>58</sup> Le premier chiffre correspond au numéro de la "Sourate" et le second à celui du verset.

<sup>59</sup> Prière de consulter l'annexe I pour une description succincte de la *Sunna*

«connaissance» et est étroitement associé à la *Charia*. En fait, si cette dernière est à considérer comme la Loi, alors le *Fiqh* est à comprendre comme la compréhension et l'application de cette loi.

Au départ, le *Fiqh* se référait à la compréhension générale de toutes les questions religieuses dont les affaires légales. Il s'agissait, donc, d'une activité essentiellement intellectuelle. Lorsque les musulmans ont cherché à savoir comment appliquer concrètement les préceptes du Coran et les enseignements de la tradition prophétique (*sunna*), ils ont utilisé un ensemble de techniques regroupées sous le nom d'*Ijtihad*. Cette expression a des connotations d'efforts intenses et prend littéralement le sens de «...capacité à effectuer des déductions en matière légale dans le cas où des textes de lois exprès... ne sont pas applicables» (Ali-Karamali et Dune, 1994 : 238), ou: «... (d')efforts déployés pour déduire des bases de la loi une opinion concernant une règle légale» (Al Djurdjani, 1903: 135) ou encore: «...(d')efforts des juristes poussés jusqu'à l'épuisement moral pour déduire des principes et des règles légales des Textes Sacrés» (Codd, 1999: 115). Quelles que soient les nuances, l'activité correspond grossièrement à ce que la jurisprudence occidentale qualifie d'interprétation, et même si certaines de ses fonctions ne sont généralement pas classées sous ce terme, il reste que «...la plus grande partie des activités menées dans la cadre de l'*Ijtihad* sont des activités interprétatives» (Weiss, 1978 :200). Il convient de souligner, d'autre part, que l'*Ijtihad* ne fait que produire «...une opinion concernant une règle légale» (Peters, 1980 :135). Cette dernière précision est nécessaire. Il est, en effet, islamiquement inacceptable de considérer que ceux qui interprètent les sources de la loi créent la loi. Pour un musulman, le fait d'établir une législation avec ses lois et ses règles ainsi que de définir des systèmes ne peut être que l'œuvre de Dieu seul. Al 'Alwani (1990) affirme même que toute personne qui présume que ces fonctions peuvent revenir à un autre que Dieu se rend coupable d'association (*Shirk*) et se trouve en contradiction avec le principe d'unicité de Dieu (*Tawhid*). C'est ainsi que les juristes islamiques ne créent pas de la connaissance, mais «découvrent» des lois en recherchant au sein des Textes Sacrés des preuves qui génèrent des opinions (*zann*) concernant la nature de la loi divine (Weiss, 1978).

Pour arriver à leurs fins, les juriconsultes utilisent une série de procédés qui leur permettent de deviner l'intention divine et d'identifier les règles enchâssées dans les Textes Sacrés. Ces techniques ont été regroupées sous le nom d'*Ijtihad* (interprétation). La plus grande partie des méthodes sont utilisées par les spécialistes au niveau individuel pour déterminer des solutions ponctuelles à des problèmes donnés. Il s'agit de l'analogie (*Qiyas*), la préférence juridique

(*Istihsan*), l'intérêt général (*Istislah*) et les coutumes et traditions (*Urf*) (Thomas, 2005)<sup>60</sup>. Lorsque l'ensemble de la communauté de spécialistes reconnaît la validité de l'une des opinions dégagées grâce à ces techniques, celle-ci prend force loi. Ce procédé appelé *Ijma'* est d'une importance vitale. Il permet aux «...règles d'hier, transformées par Consensus en principes éternels, de devenir les matériaux à partir desquels les règles d'aujourd'hui (pourront) être dérivées» (Weiss, 1978 :209). C'est ainsi qu'une construction doctrinale pourra s'élaborer à partir de l'effort individuel et isolé (Milliot, 1954).

#### II.1.3.2.3. Epistémologie et méthodologie: *Usul al Fiqh*

Pour développer la *Charia* et définir les modalités d'utilisation de l'interprétation (*Ijtihad*), les juristes musulmans ont élaboré un cadre épistémologique et méthodologique appelée *Usul al Fiqh*. Celui-ci affirme la primauté des sources primaires de l'islam (Coran et *Sunna*) et structure l'ordre de priorité des méthodes permettant d'en déduire des règles légales. Les *Usul al Fiqh* définissent ainsi la nature du savoir à rechercher (épistémologie) et les moyens de parvenir à ce savoir (méthodologie). La paternité de ces techniques est unanimement attribuée par les auteurs classiques à l'imam Al Shafi'i (Chehata, 1965), dont le grand mérite semble d'avoir systématisé la logique et les méthodologies utilisées avant la publication de son ouvrage de référence: la «Lettre» (*Rissala*). Ainsi, Al Shafi'i affirme que le jugement juridique doit d'abord être fondé sur le Coran et sur la tradition prophétique (*sunna*), «... à propos desquels il n'y a aucune divergence...». Il ajoute que, si le sens des versets et textes consultés ne permet pas de révéler la règle recherchée, alors les récits de la tradition prophétique qui ne sont pas absolument confirmés doivent être mis à contribution. Si le résultat recherché n'est toujours pas atteint, alors le consensus (*ijma'*) et l'analogie (*qiyas*) sont utilisés, étant entendu que le second est moins probant et ne doit servir qu'en cas de nécessité. Il est à relever, ici, qu'Al Shafi'i associe l'interprétation (*ijtihad*) à l'analogie (*qiyas*) et que plus de la moitié de son ouvrage est consacrée au Coran et à la tradition prophétique (*sunna*).

#### II.1.3.2.4. Valeurs et ordre moral: *Makassid al Charia*

Si le nom d'Al Shafi'i est associé historiquement à la méthodologie (*Usul al Fiqh*), celui d'Al Shatibi est lié aux principes directeurs de la *Charia* (*Makassid al Charia*). Cet auteur est, en effet, la première personne à avoir dépassé l'aspect instrumental de la *Charia* pour

---

<sup>60</sup> Pour une description succincte de ces méthodes, prière de se reporter à l'annexe 2.



s'intéresser à ses objectifs, et à avoir fait de la connaissance des intentions qui la sous-tendent, l'une des conditions de la pratique de l'interprétation (*ijtihad*) (Al 'Alawani, 1990). Le fait de mettre l'accent sur les raisons et les conséquences des comportements ainsi que sur les intentions sous-jacentes des conduites, plutôt que sur leurs formes visibles et leur structure, a ouvert, pour Kamali (1996), un nouveau chapitre de l'histoire de la jurisprudence islamique. Après une longue éclipse, les travaux d'Al Shatibi ont pris une position prééminente vers la fin du XIX<sup>ème</sup> siècle et auraient «... contribué, de façon très importante, à l'émergence d'une conception moderniste de la loi islamique» (Masud, 1995 :110). En fait, leur importance semble telle que le penseur pakistanais Al-Mawdudi<sup>61</sup> estime qu'il est nécessaire de traduire l'ouvrage de base d'Al Shatibi en diverses langues, de façon à ce que les experts légaux puissent avoir une connaissance correcte de l'esprit de la jurisprudence islamique. L'originalité d'Al Shatibi est de prôner une méthode de raisonnement légale qui se fonde sur une approche holistique de la *Charia*. L'auteur estime qu'il convient de considérer la *Charia* comme un tout et d'y rechercher les intentions divines au lieu de se cantonner à la recherche de causes particulières dans le cadre précis de cas ou de doctrines. Il affirme que la *Charia* a pour objectif de préserver la religion, la vie, les facultés mentales, la descendance et le patrimoine, que toute action entrant dans ce cadre est à considérer comme relevant de l'intérêt général<sup>62</sup> (*Maslaha*) et que toutes celles qui s'y opposent représentent une corruption (*Mafsada*<sup>63</sup>); la suppression d'une corruption (*mafsada*) étant évidemment à considérer comme relevant de l'intérêt général (*maslaha*). Pour Khan, cette notion de *Maslaha* «...débouche sur le concept de "satisfaction de besoin" en lieu et place de celui d'"assouvissement de désir". Tout ce qui présente une *Maslaha* pour les gens est un besoin et doit être satisfait» (Khan, 2002 :66). Il existe trois types d'intérêts généraux. Une *Maslaha* est considéré comme "essentielle" (*Darura*) lorsqu'elle permet de préserver les cinq éléments. Dans ce cas de figure, elle a une telle importance qu'elle légitime, dans des situations d'urgence, une déviation par rapport aux règles strictes de la *Charia* (Ahmed, 2002) ou peut «...interdire un acte permis pour entraver la réalisation d'un mal» (Kamali, 1996 :17). L'intérêt général (*maslaha*) est dit nécessaire (*Hajjiyat*) lorsqu'il permet de renforcer, d'améliorer la qualité ou de faciliter la préservation des cinq éléments. Il est enfin qualifié de complémentaire (*Tahsiniyat*) lorsqu'il permet de mieux préserver ces cinq

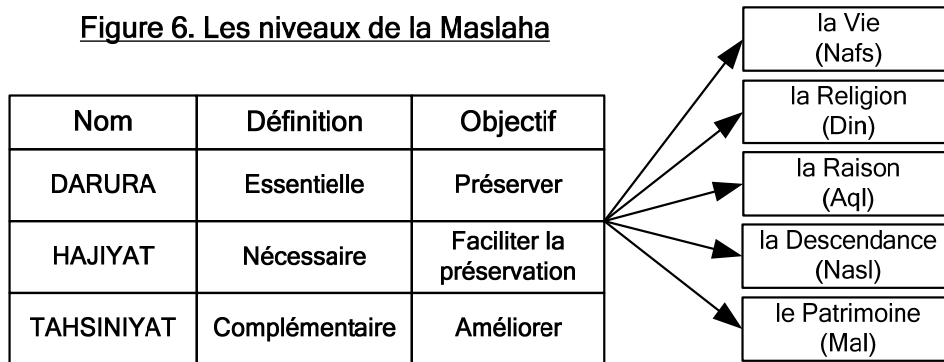
<sup>61</sup> Al-Mawdudi a joué un rôle prééminent dans l'émergence du concept d'économie islamique et la résurgence de la finance islamique (Kuran, 2004),

<sup>62</sup> Il convient de relever, avec Sellami (1994), que la *Maslaha* ne concerne pas uniquement le bien communautaire, mais aussi les intérêts particuliers, dans la mesure où l'intérêt communautaire peut dépendre de la protection des intérêts particuliers. Il en est ainsi notamment des questions économiques et financières.

<sup>63</sup> On retrouve, dans le terme *Mafsadah*, la racine *Fassad* qui a une connotation de corruption ou de souillure.

éléments sans être vraiment nécessaire. Ce dernier niveau a pour objectif de rendre les choses meilleures et fait appel, entre autres, au sens esthétique de l'Homme.

**Figure 6. Les niveaux de la Maslaha**



Ces mêmes intérêts généraux (*masalih*) se répartissent en trois catégories: la *Maslahah Mou'tabara* (intérêt reconnu / accrédité), dont les dispositions existent dans la *Charia* comme le fait de pénaliser un voleur dans le but de préserver la propriété privée; la *Maslahah Moulghat* (intérêt invalidé), qui annule une disposition pour préserver une nécessité d'ordre supérieur, et la *Maslahah Mursala*, que l'on pourrait traduire par «intérêts non liés», puisque ceux-ci ne sont pas reliés (stipulés ou invalidés) explicitement à un texte précis de la *Charia*. Pour Al Shatibi, dans ce cas précis, la raison humaine se trouve réduite à ses propres moyens pour trouver les diverses règles de droit qui protègent ces intérêts. On parle, dans ce cas, de «raisonnement non liés» (*Istidlal Mursal*). Il convient de relever ici avec Kharufa (2000) que si aucun texte précis ne légitime les «intérêts non liés», ceux-ci doivent être conformes à l'esprit et aux objectifs de la *Charia*. L'utilité, notamment, ne peut pas être un critère absolu de validation. Le vin (*Khamr*) ainsi que les jeux de hasard (*mayssir*) peuvent, par exemple, avoir une utilité individuelle ou sociale (Sellami, 1994), mais le «... péché qui est en eux est plus grand que leur utilité» (Coran, 2 :219). Il est intéressant de rapprocher ce verset de la *Sourate* de «La génisse» de celui qui affirme, dans la *Sourate* de «La table servie», que «Le Démon dans le vin (*Khamr*) et les jeux de hasard (*mayssir*) veut seulement susciter entre vous l'hostilité et la haine et vous écarter de l'invocation de Dieu et de la prière» (Coran, 5 :91). Ce dernier verset met en exergue, en effet, deux attributs des intérêts généraux (*masalih*): le lien entre l'action et l'harmonie communautaire (vin et jeux de hasard sont interdits à cause de leur effet négatif sur les relations entre Hommes) et la relation entre l'action temporelle et le divin (vin et jeux de hasard entravent l'adoration de Dieu).

### **II.1.3.3. La structure paradigmatique du cadre légal islamique et ses incidences**

Les éléments du construit légal islamique peuvent être organisés assez naturellement au sein d'un paradigme dont le niveau métaphysique est constitué par les principes du Coran, ainsi que la tradition prophétique (*sunna*), dont le niveau philosophique est structuré par la *Charia*, dont l'aspect descriptif est formé par le *Fiqh al Mouamalat* (épistémologie) et les *Usul al Fiqh* (méthodologie) et dont le volet normatif est structuré par les principes directeurs de la *Charia* (*makassid al Charia*).

#### II.1.3.3.1. Le niveau métaphysique du paradigme légal islamique

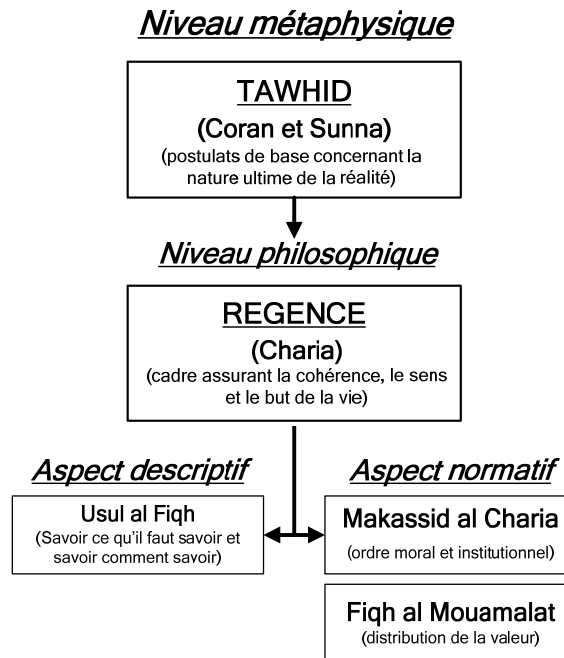
La nature des composantes du niveau métaphysique du paradigme de la finance islamique ne prête à aucune polémique, et la prégnance des préceptes du Coran et de la tradition prophétique (*sunna*) est reconnue par tous les spécialistes. Le postulat de base qui structure ce niveau est le *Tawhid*. Il s'agit de l'affirmation que Dieu est unique, absolu, transcendant, créateur, maître et seigneur de toute chose. Cette approche très stricte du monothéisme constitue le message fondamental du Coran (Thomas et al, 2005). La moitié de l'acte de foi des musulmans (*Shahada*) est d'ailleurs consacrée à l'affirmation de l'unicité de Dieu. Le *Tawhid* constitue l'essence de la *Charia* (Al Sid', 1998 :44)

#### II.1.3.3.2. Le niveau philosophique du paradigme légal islamique

L'articulation entre le métaphysique et le temporel s'opère en islam sur la base du principe de régence ou *Istikhlaf*. Il s'agit d'une délégation divine qui permet aux Hommes de gérer pour le mieux la terre et ses richesses. Pour De Lorenzo, les choses sont claires: «Lorsque la Terre et tout ce qui y existe appartiennent à Dieu, la relation entre l'Homme et la nature ainsi que le monde matériel est celle d'un gardien (caretaker)... Les termes de l'accord sont simples et sans ambiguïté: Dieu permet aux Hommes d'utiliser le monde physique et, en échange, les Hommes acceptent d'être responsables de la façon dont le monde physique est utilisé» (De Lorenzo, 2004 :11). Dans ce cadre, les Hommes doivent «... pourvoir à (leur) propre bien et à celui du monde animé et inanimé qui l'entoure (Sellami, 1994 :86). Ce principe de régence permet aux musulmans d'assurer «la cohérence, les sens et le but de leur vie»; une fonction qui constitue, selon Litterer et Young (1984), l'objectif premier du niveau philosophique des paradigmes. Il constituerait même la base d'un système économique dont l'objectif primordial est la justice socioéconomique (Chapra, 1996). En tout état de cause, il débouche concrètement sur des principes d'action qui mettent l'accent sur l'intérêt des parties prenantes

en donnant à l'Homme une responsabilité autant individuelle que collective<sup>64</sup> (Naqvi, 2001). Dans ce cadre, Pomeranz (1997) estime qu'il y a un parallèle à faire entre l'éthique islamique et le modèle occidental (kantien) des parties prenantes, qui se fonde sur le principe que chaque personne bénéficie de droits de base dans un univers moral.

**Figure 7. Le paradigme légal islamique**



Les applications pratiques du concept de régence sont gouvernées par le principe d'intérêt général (*maslaha*) qui constitue la base des principes directeurs de la *Charia* (*makassid al Charia*); «...Tout texte révélé ou loi statuée (n'ayant) d'autre objectif que la réalisation d'un intérêt général (*maslaha*)...» (Hassan, 1995 : 13) qui permettrait de déterminer, notamment, si une activité économique peut être menée ou non (Khan, 2002). La forme du paradigme légal islamique est synthétisée dans la figure II.1.4<sup>65</sup>.

#### II.1.3.3.3. L'incidence du paradigme légal islamique sur la finance islamique

L'application du paradigme légal islamique à la finance islamique va se traduire par la mise en place d'une dizaine de règles qui vont encadrer les opérations financières et

<sup>64</sup> Cette dernière étant exemplifiée par le caractère sacré de l'aumône légale (Zakat) qui fait partie de cinq piliers de l'Islam et par la recommandation coranique de pratiquer le don.

<sup>65</sup> La réalité des relations et interactions entre les différents éléments de ce construit est évidemment autrement plus complexe que celle qui est représentée dans cette figure, mais cette représentation simplifiée est suffisante pour illustrer notre propos.

commerciales<sup>66</sup>. Celles-ci prévoient l'interdiction de la *Riba*, terme généralement traduit par «intérêt» mais qui se réfère à un accroissement de biens ou de richesses qui n'est pas directement lié à une activité économique tangible, du *Gharar* (tromperie / ambiguïté) et du *Mayssir* (spéculation). Elles interdisent également l'ingérence dans les opérations de tierces parties, le commerce d'articles prohibés par la *Charia*, la thésaurisation ou la mise à profit des circonstances défavorables d'une personne. Ces mêmes règles considèrent, d'autre part, que l'honnêteté, les pratiques commerciales loyales, la vente dans des marchés légaux, la nécessité de révéler les vices de formes et l'interdiction de présenter les biens proposés sous un faux jour sont impératifs. Le lien entre ces règles et l'ensemble du paradigme légal islamique apparaît clairement lorsque les cas de l'interdiction de l'accroissement injustifié (*Riba*) et surtout de l'ambiguïté (*gharar*) sont étudiés.

#### II.1.3.3.3.1. L'interdiction de l'ambiguïté (*gharar*)

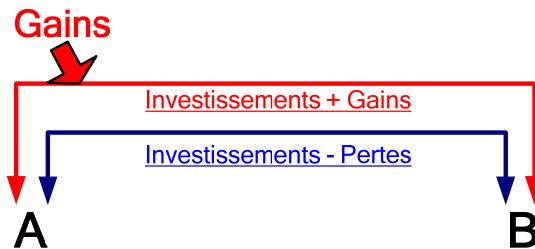
Il est inhabituel de débiter un commentaire général portant sur les interdictions de la *Charia* par l'interdiction de l'ambiguïté (*gharar*). Il est, en effet, usuel de considérer que la finance islamique est caractérisée par la prohibition de l'accroissement injustifié (*riba*). Les praticiens de la banque islamique utilisent d'ailleurs cette interdiction pour distinguer leur établissement des banques conventionnelles en qualifiant ces dernières d'établissements *Ribaouis* (qui pratique la *Riba*). Le parti pris de ce travail en faveur de l'ambiguïté (*gharar*) s'explique par le fait que le lien entre les principes qui structurent le construit de la finance islamique et le paradigme légal islamique s'y manifeste directement de façon très claire. Le terme *Gharar*, que je remplace dans ce texte par l'expression «ambiguïté» est, en fait, extrêmement complexe à traduire. Sa racine arabe *Taghreer* signifie «se mettre ou mettre ses biens en danger sans le savoir» (Al Dhareer, 1997). Le mot, lui-même, a des connotations d'«incertitude», de «risque», de «fourvoisement» et «tromperie». Il y a *Gharar* dans une opération commerciale lorsque les conséquences sont occultées ou ne sont pas claires. Celui-ci se manifeste généralement lorsqu'il y a doute ou incertitude concernant la réalité même d'une transaction ou lorsque l'un des paramètres d'une opération est inconnu<sup>67</sup>. S'il est assez facile de déterminer les cas de *Gharar* lorsque la cause en est évidente (spécifications, prix ou date de livraison omis dans un contrat), dans la plupart des cas, la complexité du concept peut rendre les décisions extrêmement délicates. Pour contourner ce problème, Al Suwailem (2000) prône l'utilisation de la théorie des jeux. Il s'agit d'une méthode mise en œuvre pour

<sup>66</sup> Les principaux instruments de la finance islamique sont décrits dans l'annexe 3.

<sup>67</sup> ... d'où notre parti pris en faveur du terme «ambiguïté».

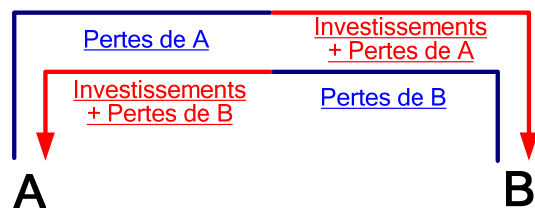
décrire l'interaction stratégique d'acteurs. Elle prévoit deux techniques principales de jeu: les acteurs peuvent s'engager dans des opérations à somme positive où ils gagnent ou perdent simultanément. Ce type de jeux prévoit la création de ressources additionnelles extérieures au système au cours de l'interaction entre les joueurs. Il s'agit en effet du seul moyen qui leur permet d'enregistrer des gains simultanés.

**Figure 8. Jeu à somme positive**



Les joueurs peuvent également décider de s'engager dans un jeu à somme nulle. Dans cette configuration, la perte de l'un des acteurs constitue le gain de l'autre et vice versa. Le gain n'est possible que si l'une des parties possède une information que l'autre ne détient pas. Pour Al Suwailem, cette asymétrie d'information caractérise le *Gharar*, et il suffit de déterminer dans quel type de jeux les acteurs sont engagés pour déceler les cas éventuels de *Gharar*.

**Figure 9. Jeu à somme nulle**



L'approche d'Al Suwailem détache l'évaluation du *Gharar* de la sémantique et la «scientificise». Il s'agit du but évident de l'auteur qui a intitulé son ouvrage: «Vers une mesure objective du *Gharar* dans les échanges» (Towards an objective measure of *Gharar* in exchange). Il est donc logique de le voir mettre fin à son analyse après avoir constaté la correspondance entre le *Gharar* et l'asymétrie d'information. Ce faisant, Al Suwailem fait passer au second plan une autre différence importante entre les deux types de jeux: la création de ressources. Il est raisonnable de considérer que les parties du jeu à somme positive sont à même de générer des ressources avec leur activité, parce que celle-ci répond à un besoin de l'environnement au sein duquel elles évoluent. Elles mènent ainsi une action conforme à leur

mission de régence, alors que le jeu à somme nulle se caractérise par sa stérilité pour l'environnement. Ce critère fait du développement général du contexte économique l'un des paramètres essentiels du *Gharar* et l'intègre au paradigme légal dont le niveau philosophique prône la gestion des biens terrestres pour le plus grand bien de l'ensemble de la création.

#### II.1.3.3.2. La prohibition de l'accroissement injustifié (*Riba*)

Ce même souci économique additionné de considérations sociales se retrouve dans le cas de l'interdiction de la *Riba*. Cette prohibition constitue l'une des proscriptions majeures de la finance islamique. Le principe a été établi par le Coran (Coran, 2: 275 -280 ; 3:130 ; 4:161 ; 30:39) ainsi que par la tradition prophétique (*sunna*) et sa validité a été reconnue de tout temps par les musulmans. Ce qui constitue réellement la *Riba* a, cependant, été le sujet de débats et de controverses depuis des siècles (Siddiqi, 2004). L'explication la plus commune réduisait la *Riba* à l'usure, «...à un prêt à intérêt exagérément grossi, doublement doublé selon l'expression du Coran ...» (Saleh, 1979 :66). Cependant, la plupart des spécialistes religieux et laïques ont fini par considérer que l'intérêt bancaire est à associer à la *Riba*, position avalisée par le consensus (*Ijma'*) de l'Académie du *Fiqh* (Al-Jarhi, 1996) et qui a ainsi acquis «...force loi...» (Kamali, 1996). Il convient de relever que tous ces spécialistes associent l'intérêt bancaire à la *Riba*, mais ne déclarent pas que la *Riba* est l'équivalent de l'intérêt. La distinction est de mise dans la mesure où la *Riba* dépasse l'aspect financier des transactions sous le nom de *Riba al Hadith* (*Riba* du *Hadith*)<sup>68</sup> pour interdire non seulement le paiement de «primes» liées à la durée de prêts financiers, mais aussi toute compensation matérielle qui n'est pas liée à une activité spécifique ou à un risque économique potentiel.

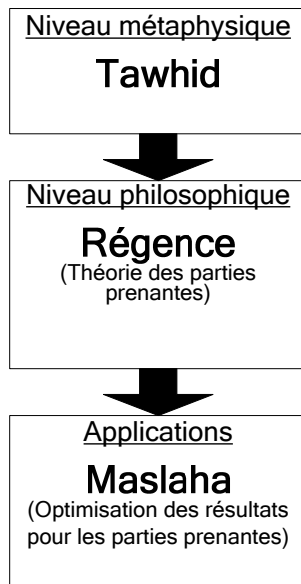
Dans les deux cas de figure, l'interdiction découle d'un même principe: le retour sur investissement doit être lié à une activité économique. C'est ainsi que la finance islamique lie le coût du capital à sa valeur d'usage effective au lieu de sa valeur d'usage théorique, comme c'est le cas lorsque seule sa valeur-temps est prise en considération. Pour apprécier l'importance de cette distinction, il faut savoir que la vision islamique de l'économie assigne au secteur financier la fonction de servir le développement de l'économie «réelle». Or, l'actualité prouve quotidiennement que les mécanismes autoreproducteurs de l'intérêt mènent à une inversion de situation; à des situations où le développement économique global est perturbé parce que l'activité économique «réelle» sert à alimenter le secteur financier par le

---

<sup>68</sup> Ainsi, la *Charia* distingue-t-elle deux types de *Riba*: le premier, sous le nom de *Riba* du Coran (*Riba al Quran*) norme les prêts monétaires, alors que le second, appelé *Riba* du *Hadith* (*Riba al Hadith*), interdit toute compensation injustifiée dans un échange direct.

biais de paiement d'intérêts. L'accroissement injustifié (*riba*) a de plus des enjeux sociaux certains, et les juristes estiment que le fait de prélever un «loyer» à de l'argent prêté découle d'une double injustice. D'une part, le créancier devrait donner l'argent à la personne dans la nécessité et non pas le lui prêter conformément au principe de solidarité sociale prônée par le Coran<sup>69</sup>. Le fait d'exiger une redevance pour le prêt multiplie, d'autre part, l'injustice et remet en question l'harmonie sociale en accentuant les différences entre les différentes composantes de la population. Perturbation du bien-être économique, remise en question de la solidarité et de l'harmonie sociale: la *Riba* remet, elle aussi, en question certains aspects du principe de régence et sa prohibition se retrouve directement liée au niveau philosophique du paradigme de la finance islamique.

**Figure 10. Le paradigme de la finance islamique**



L'analyse des interdictions de la *Riba* et du *Gharar* laisse penser que l'explication de ces prohibitions est à rechercher, au moins en partie, dans une volonté de voir le résultat des opérations financières et commerciales optimisé pour l'ensemble des parties prenantes (solidarité et harmonie sociale pour la *Riba*, développement économique pour la *Riba* et le *Gharar*) sur la base de l'intérêt général (*maslaha*) et conformément au principe de régence. Je ne vais pas m'attarder, ici, sur une démonstration cherchant à prouver que l'interdiction de la spéculation (*mayssir*) répond à la même logique, tant l'actualité regorge d'exemples où la spéculation d'opérateurs provoque des crises économiques remettant en question le «mieux-être» de larges franges de populations. Dans ces conditions, il est extrêmement tentant d'évoquer l'existence

d'un paradigme de la finance islamique qui prendrait la forme suivante et qui constituerait un cas d'espèce du paradigme légal islamique général.

<sup>69</sup> Il convient de relever ici que l'aumône légale, la *Zakat*, qui impose à chaque musulman de reverser une «taxe» sur ses biens à la communauté, fait partie des cinq piliers de l'islam.



#### II.1.3.4. Le paradigme de la finance dite conventionnelle

La seconde grande étape de ce chapitre est d'identifier les structures de ce qui pourrait être le paradigme de la finance conventionnelle. Pour cela, j'ai choisi d'utiliser l'œuvre de Weber, «L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme», dont la «thèse» est, cependant, «...devenue un texte canonique des sciences sociales et de la sociologie des religions...» (Grossein, 1996 :52). Il ne s'agit pas de tenter un énième commentaire de l'œuvre du sociologue mais d'utiliser la description qu'il fait du calvinisme pour dégager les éléments d'un paradigme du capitalisme dont fait partie le cas particulier de la finance occidentale.

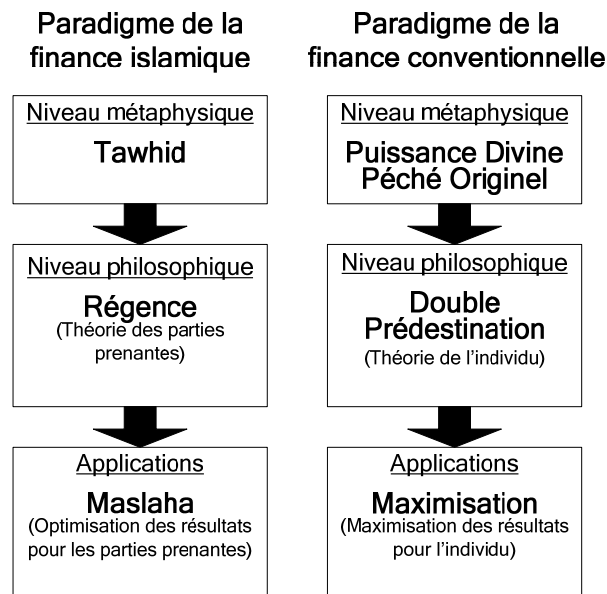
Weber estime que la caractéristique première du capitalisme moderne, tel qu'il s'exprime en Europe occidentale et aux Etats-Unis, est un ethos structuré par l'éthique calviniste; un construit qui se fonde sur les concepts de «Péché originel» et de liberté absolue de Dieu. La première de ces notions se traduit par le principe de «Dépravation Totale<sup>70</sup>» qui veut qu'à la suite de sa Chute, l'Homme, asservi par sa nature pécheresse, se soit trouvé (et se trouve toujours) dans l'incapacité de choisir le bien dans le domaine spirituel sans le soutien de Dieu<sup>71</sup>. Ainsi, «toute créature est séparée de Dieu par un abîme infranchissable et ne mérite que la mort éternelle dans la mesure où Dieu, pour la glorification de sa majesté, n'en a pas décidé autrement» (Weber, 1905 : 114). La notion de liberté absolue de Dieu débouche, elle, sur le principe de double prédestination spécialement associée au nom de Calvin: Dieu a choisi certains individus avant la fondation du monde pour qu'ils soient sauvés (principe d'Election Conditionnelle), alors que le reste de l'humanité est damné. Il est inutile d'essayer de comprendre les raisons de ce choix, dans la mesure où le destin des Hommes est entouré de mystère. De même, il est présomptueux de penser que la conduite individuelle peut influencer la volonté divine. Cela reviendrait «...à considérer que les décrets absolument libres de Dieu et pris de toute éternité peuvent être modifiés sous l'influence humaine, ce qui est inconcevable» (op.cit.). L'Homme se retrouve, ainsi, seul «...astreint à suivre un destin tracé pour lui de toute éternité, sans que rien ni personne ne puisse lui venir en aide... rien ne (pouvant) sauver l'Homme qui n'est pas élu» (ibid). Il est évidemment impossible de savoir si une personne fait partie des élus, mais la richesse dégagée par le travail peut servir d'indice laissant deviner que la bénédiction divine lui a été accordée; Dieu lui permettant de partager ses possessions. La richesse et l'augmentation de capital se transforment ainsi pour

<sup>70</sup> Le principe de «Dépravation Totale» fait partie des cinq principes de base du calvinisme. Les autres principes sont l'«Election conditionnelle», la «Rédemption Particulière», la «Grâce Irrésistible» et la Persévérance des Saints». Ils ont été formulés par le synode de Dordrech (1618-1619).

<sup>71</sup> Ce soutien s'exprime par la foi qui, dans une optique calviniste, n'est pas un don du «pécheur» à Dieu mais un don de Dieu au «pécheur» qui lui donne ainsi une nouvelle nature.

le puritain fidèle préoccupé par son salut personnel en devoir. Weber précise que «l'argent est à ce point considéré comme une fin en soi, qu'il apparaît entièrement transcendant et absolument irrationnel sous le rapport du bonheur de l'individu ou de l'avantage que celui-ci peut éprouver à en posséder» (page 50). Une autre conséquence de la théorie de la double prédestination est une attitude de mépris et de haine des «élus» vis-à-vis de ceux qu'ils considèrent comme ennemis de Dieu, marqués par le sceau de la damnation éternelle. Si l'accès à la richesse est l'un des signes du salut divin, il semble assez évident que les «ennemis de Dieu» sont dans un état d'indigence et qu'aucune aide ne doit leur être apportée. Cette conception sape la base de toute notion de solidarité sociale. Un paradigme de la finance dite conventionnelle, fondé sur la thèse de Weber, structurerait le niveau métaphysique avec les postulats de la toute puissance de Dieu et du «péché originel», verrait son niveau philosophique gouverné par le concept de la double prédestination et ses aspects descriptif et normatif marqués par le principe de maximisation de la richesse. Les caractéristiques de ce paradigme sont illustrées dans la figure 11 et mises en regard de celles du paradigme de la finance islamique.

**Figure 11. Les paradigmes de la finance islamique et de la finance dite conventionnelle**



Le passage par les paradigmes constitue l'un des éléments constitutifs importants de la thèse. Certes, la mise en œuvre du concept et l'utilisation de celle de «faille», qui est à la base du principe de dynamique paradigmatique, est à même d'expliquer le paradoxe apparent que constitue la décadence, suivi de la résurgence de la finance islamique. Mais l'implication la

plus importante pour ce travail est sa portée stratégique. Les cadres de référence des managers sont, en effet, modelés par des paradigmes (Astley et Zammuto, 1992) qui constituent des réalités alternatives (Kuhn, 1970). Ces dirigeants vont voir ou ne pas voir certains éléments de leur environnement dans la mesure où les paradigmes sont gouvernés aussi bien par des règles d'inclusion que par des règles d'exclusion (Brown, 1978). De fait, ces dirigeants vont évoluer dans le cadre de réalités structurées par le volet méthodologique des paradigmes qui vont déterminer les domaines à interroger, les questions à poser et les instruments à utiliser pour répondre aux interrogations. Par la même occasion, ces mêmes méthodologies vont définir les réponses à amener en créant des réalités structurées par les liens symboliques (les réponses aux questions) établis entre les éléments matériels (sujet d'interrogation) qui composent l'environnement. C'est au sein de ces réalités paradigmatiques que va se mettre en place le fait stratégique, et s'interroger sur les stratégies possibles des banques islamiques, comme dans le cadre de ce travail, revient de fait à un projet de définition de la réalité paradigmatique de la finance islamique et de ses possibles.

#### **II.1.4.: Paradigme et écoles de pensée: la finance islamique au stade de pré-institutionnalisation**

La présentation du paradigme légal islamique et de son corollaire financier donne l'impression d'un tout cohérent et harmonieux, «...d'un arbre», pour reprendre les termes de Milliot, «dont le Coran et la Tradition (*Sunna*), c'est-à-dire les sources et les principes fondamentaux, sont les racines (*Usul*); dont les branches ou rameaux (*Furu'*), dépendances ou connexions sont les institutions reconnues légalement comme rattachées au Coran et à la Tradition et dont, enfin, le tronc représente la construction doctrinale (*Fiqh*), intelligence de la loi, connaissances de la loi révélée» (Milliot, 1954 :443)... et dont *Usul al Fiqh*, pour poursuivre la parabole, sert de tuteur. Le construit est cependant loin d'être monolithique. En fait, il présente une multitude de facettes qui s'organisent autour de lignes de clivage, où s'entrelacent le théologique, le doctrinaire, le sectaire et le politique; le tout étant sous-tendu par des considérations de pouvoir. La complexité du construit et ses contradictions trouvent leur meilleure illustration dans le cas des écoles juridiques islamiques. Il s'agit de groupement présentant la particularité, comme le relève Hurvitz (2000), de combiner deux caractéristiques qui, généralement, s'accordent mal: une affiliation massive et une doctrine qui n'est appréhendée que par des experts. Ces écoles sont nées de la nécessité de réguler la vie quotidienne des musulmans à la suite du décès du Prophète (II.1.4.1.). Mais si l'objectif des premiers jurisconsultes était théologique (étude et commentaire du Coran et la tradition

prophétique – *sunna* - et développement de la *Charia*), ceux-ci se sont rapidement retrouvés impliqués à divers degrés dans l'administration de la loi et la gestion des affaires communautaires, en assumant les rôles de juges, d'administrateurs, d'enseignants et de guides spirituels, créant une «...élite administrative et sociale dont l'autorité était fondée sur la religion» (Lapidus, 1975 : 364). Les juristes ont structuré progressivement leur pratique en écoles ayant dupliqué les contradictions qui caractérisaient le monde islamique d'alors (II.1.4.2.) et ont adopté les méthodologies qui traduisaient le mieux leurs engagements. Cinq de ces écoles ont perduré jusqu'à nos jours. Elles prônent toujours des méthodologies différentes qui débouchent évidemment sur des interprétations différentes (II.1.4.3.). La question des écoles juridiques et de la variété possible des interprétations des juristes intéresse directement ce travail, dans la mesure où les banques islamiques sont soumises à l'autorité de Conseil de Supervision de Charia, dont la tâche est justement d'interpréter les textes pour statuer sur la légitimité religieuse des opérations que mènent ces institutions financières.

#### **II.1.4.1. Historique succinct des écoles juridiques islamiques**

A la suite du décès du prophète Mahomet et de la poussée des troupes musulmanes hors des limites de la péninsule Arabique, les écoles juridiques islamiques se sont mises à proliférer. Ce phénomène s'explique par la nécessité de légiférer à tous les niveaux pour régler les détails de la vie quotidienne des habitants du jeune empire musulman. Les premiers califes déléguèrent cette tâche aux *Cadis* (juges) qui étaient chargés d'interpréter les prescriptions coraniques ou de les compléter<sup>72</sup>. Comme le rapportent Sourdel et Sourdel (1976), ces derniers s'efforcèrent de définir des pratiques qui finirent par s'imposer localement. Durant les deux premiers siècles de l'Hégire, plus de 500 «écoles» sont ainsi créées (Makdisi, 1979). Parallèlement, des centres consacrés à l'élaboration du droit islamique ont commencé à se structurer à La Mecque et Médine dans le Hejaz (Arabie saoudite), ainsi qu'à Kufa et Basra en Irak. L'apparition de ces écoles, qualifiées d'«anciennes» par les spécialistes, coïncide avec la rédaction d'œuvres magistrales de Maîtres, autour desquelles finirent par se structurer les écoles de pensée Hanafite, Malékite, Shafi'i, Hanbalite (sunnite) et Jaafarite (chiite), dites modernes. Le travail de ces écoles commence dans la première moitié du second siècle de l'Hégire et s'achève à la fin du troisième. En effet, en l'an 300 de l'Hégire, la possibilité

---

<sup>72</sup> La réponse du calife Omar II à un *Cadi* embarrassé qui lui demandait conseil est témoin de la latitude législative qui était accordée aux *Cadis*. Omar II aurait répondu à son interlocuteur : «Rien ne m'est parvenu sur le sujet, je te laisse prononcer un verdict conforme à ton opinion» (Sourdel et Sourdel, 1976).

d'interprétations accomplies dans un but de création législative prend fin et la doctrine de chaque fondateur forme pour ses adeptes l'objet d'une science spéciale. Les anciens maîtres sont censés avoir prévu toutes les questions et posé toutes les solutions. Cet événement prend le nom de «fermeture des portes de l'interprétation» (*Sad bab al Ijtihad*), et Schacht (1964) précise que les juristes de toutes les écoles de lois arrivent à la conclusion que toutes les questions essentielles ont été abordées et qu'un consensus s'établit graduellement pour convenir que personne ne peut plus prétendre avoir les qualifications nécessaires permettant une exégèse indépendante. On reconnaît aux maîtres la liberté absolue, qu'ils ont prise, d'élaborer leur propre système en faisant appel à l'analogie (*Qiyas*), à la préférence juridique (*istihsan*), à l'intérêt général (*maslaha*), à la démonstration logique (*istidlal*) et à la nécessité (*darura*), tout en convenant que toute activité future doit se cantonner à l'explication, l'application ou, dans un cas extrême, à l'interprétation de la doctrine établie. L'activité passe ainsi de l'interprétation (*Ijtihad*) à l'imitation (*Taqlid*<sup>73</sup>).

#### **II.1.4.2. Les écoles juridiques comme lieu d'expression des divergences du construit légal islamique**

Dès le premier moment de leur émergence, les écoles juridiques servent de caisse de résonance aux divisions du monde musulman. Elles commenceront par se répartir entre partisans des doctrines sunnites et chiïtes à la suite du schisme qui secoue l'islam lors de la crise de succession caractérisant la période des Omeyyades<sup>74</sup> dans les premières décennies suivant la mort du Prophète. Elles vont aussi se définir en fonction de leur adhésion aux principes directeurs des deux courants d'interprétation qui se mettent en place durant la même période<sup>75</sup> et être très vite impliquées dans des jeux de pouvoir. Elles se trouvent notamment plongées au cœur de conflits sectaires, comme l'inquisition (*Mihna*) qui voit culminer sous le règne du calife Al-Ma'amun les contradictions entre «gens du *Hadith*» et «gens de la raison»<sup>76</sup>, ou de luttes plus politiques qui les voient dénier la capacité à légiférer aux dirigeants succédant à la lignée des califes qualifiés de *Rashidun* (Lapidus, 1975). Ces écoles seront enfin plongées dans le débat très actuel de la modernité de l'islam, par le biais

---

<sup>73</sup> Le *Taqlid* consiste à accepter une opinion concernant une règle légale sans en connaître les origines.

<sup>74</sup> La crise commence à se manifester près de 30 ans après le décès du Prophète et se solde, une vingtaine d'années après, par la rupture entre sunnites et chiïtes, à la suite de la bataille de Karbala.

<sup>75</sup> Il s'agit des tenants d'une approche littéraliste de l'œuvre sainte qui s'en tiennent au sens littéral des textes, de crainte d'en distordre le sens, et de ceux qui défendent une lecture rationnelle des textes, qui fassent crédit à la raison. La première méthodologie sera qualifiée de «commentaire par la tradition» (*al tafsir bil-manqul*) et sera le fait des «gens du *Hadith*» (*Ahl al Hadith*). Le seconde sera décrite comme étant un «commentaire par la raison» (*al tafsir bil ma'qul*) et aura comme partisans les «gens du sens» (*Ahl al Rai*).

<sup>76</sup> Ibn Hambal, fondateur de l'école Hambali, est l'un des acteurs importants de cette crise, prouvant, s'il le fallait, l'implication politique des écoles et de leurs fondateurs.

de la question de la «fermeture des portes de l'*Ijtihad*», des auteurs affirmant que certains orientalistes se sont emparés du concept pour affirmer le caractère dépassé et rétrograde de la *Charia*. (annexe 4). Les contradictions entre les différentes écoles de pensée vont d'abord s'exprimer sur le plan méthodologique: sunnites et chiites, par exemple, n'utiliseront pas les mêmes critères pour juger de la légitimité des rapports qui structurent la tradition prophétique (*sunna*), et les seconds refuseront de considérer que les «portes de l'*Ijtihad*» ont été fermées. Autre exemple: Al-Shafi'i, un tenant de l'école traditionaliste qui a écrit un traité de méthodologie de référence en matière de jurisprudence islamique (*Al Rissala*), ne l'aurait fait que pour contrer tout système de connaissance religieuse prétendant aller au-delà du Coran et de la tradition prophétique (*sunna*)<sup>77</sup>, ou encore: la place accordée au consensus (*Ijma'*) et à l'analogie (*Qiyas*) dans le développement de la *Charia* aurait eu l'objectif premier de créer des barrages méthodologiques restreignant la capacité des Califes à innover juridiquement.

Les grandes écoles juridiques seront le réceptacle de toutes ces contradictions et chacune d'elles favorisera une méthodologie particulière. Ce clivage ne sera pas net et les différences méthodologiques s'organiseront plutôt le long d'un axe définissant différents degrés de sensibilité à la lecture littérale ou rationnelle de l'œuvre sainte. Aux deux extrémités de continuum, se trouvent les écoles Hanafi et Hambali. La première mettra l'accent sur la raison et développera une méthode d'exégèse fondée principalement sur le *Qiyas* (analogie); la seconde se cantonnera aux enseignements directs du Coran et la tradition prophétique (*sunna*) et reléguera le *Qiyas* (analogie) et l'*Ijma'* (consensus) à un rôle insignifiant. L'école Shafi'i qui est sans doute l'une des plus influentes vue l'importance qu'a acquis le traité de méthodologie rédigé par son fondateur (*Al Shafi'i*), reconnaîtra, pour sa part, quatre sources à la *Charia*: le Coran, la tradition prophétique (*sunna*), l'*Ijma'* (consensus) et le *Qiyas* (analogie). L'école Malikite favorisera, elle, les textes sacrés aux dépens de la raison, mais accordera une importance particulière à la pratique des habitants de Médine considérée comme une source de *Charia*<sup>78</sup>. Selon le fondateur de cette école, seul l'*Ijma'* (consensus) des habitants de Médine doit être pris en considération. Aujourd'hui, les Malikites acceptent l'*Ijma'* (consensus) des jurisconsultes. Toutes ces écoles sont d'obédience sunnite. Le seul courant qui obéit aux préceptes chiites prend le nom de jaafarite. Comme toutes les autres écoles, celle-ci fonde son enseignement sur le Coran et la tradition prophétique (*sunna*), mais

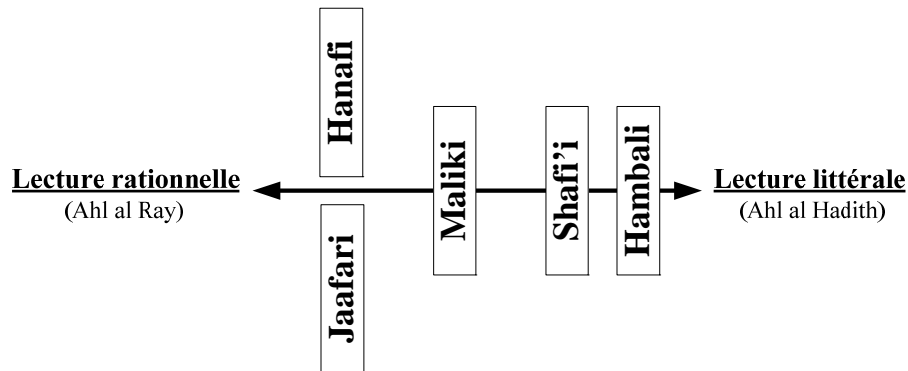
---

<sup>77</sup> Selon Makdisi, le but d'Al-Shafi'i était d'affirmer en substance: «Le *Kalam* (spéculations théologiques) n'appartient pas à l'islam; l'*Ijtihad* fondé sur les Ecritures Sacrées est à la base des sciences religieuses islamiques et la *Rissala*<sup>77</sup> vous donne la méthode à suivre pour cela<sup>77</sup>» (Makdisi, 1984 : 45).

<sup>78</sup> En fait, Al Malik estime que les pratiques des habitants de Médine remontent à l'époque du Prophète et constituent, à ce titre, une référence.

ne prend en considération que les *Ahadith* (relations de la tradition prophétique) transmis par les personnes appartenant à la lignée du Prophète. Elle accorde, d'autre part, une grande importance au *Raï* (opinion personnelle) rejoignant, ainsi, les pratiques de l'école Hanafi.

**Figure 12. Classement des écoles juridiques islamiques**



Il convient de relever, enfin, que chaque école est prédominante dans une région du monde: Les Hanafis sont en position dominante en Asie centrale, en Turquie et dans le sous-continent asiatique; les Malikites ont le plus d'influence en Afrique du Nord et de l'Ouest; l'école Shafi'i prédomine en Asie du Sud-Est; alors que les Hanbalites dominent l'Arabie saoudite.

### **II.1.4.3. Ecoles juridiques, Conseil de *Charia* et conséquences de la disparité de leurs avis juridiques**

La question des écoles juridiques intéresse directement ce travail doctoral, dans la mesure où les banques islamiques appliquent les directives de conseils de supervision de *Charia* (CSC) qui certifient que leurs actions sont conformes à la *Charia*. A cette fin, les juristes passent les opérations qui leur sont soumises au crible de la *Charia* et usent, au besoin, de l'interprétation pour établir leur statut. Le résultat de ces délibérations va évidemment varier en fonction des instruments d'interprétation que favorisent les écoles de pensée auxquelles les *Ulémas* appartiennent<sup>79</sup>. Dans ces conditions et face à une même situation, il est tout à fait possible de voir des banques différentes adopter des actions distinctes en fonction de la sensibilité religieuse de leur conseil. Les banques malaisiennes, par exemple, mènent des opérations en utilisant des techniques que leurs collègues du Golfe arabe considèrent comme étant des ruses (*Hiyal*) permettant de contourner les prohibitions de la *Charia*<sup>80</sup>.

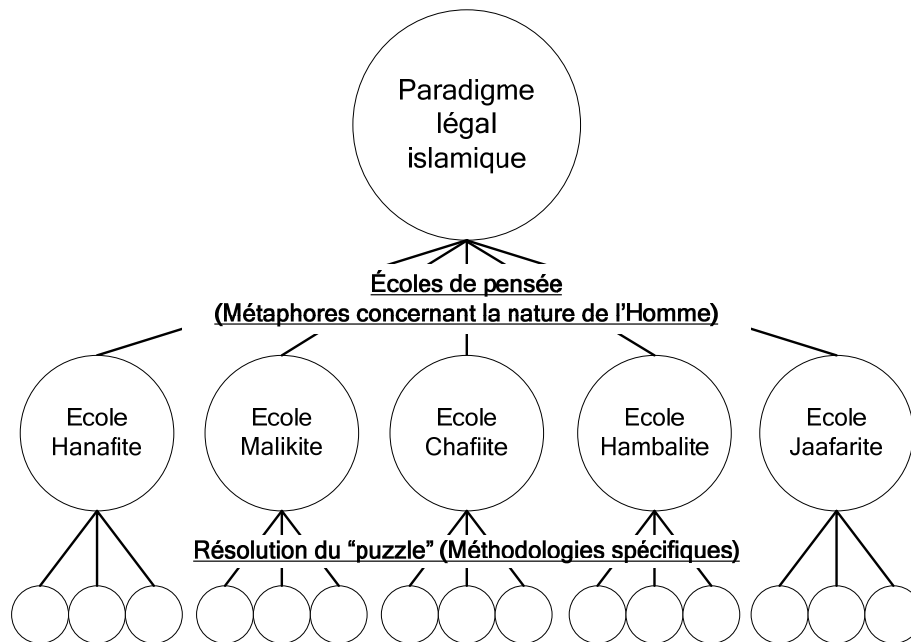
<sup>79</sup> Dans le cas de la finance islamique, la situation est encore compliquée par le fait que les *Ulémas* ne sont pas censés s'en tenir aux enseignements d'une école spécifique et qu'ils peuvent puiser dans différentes écoles de pensée pour mener à bien leur interprétation.

<sup>80</sup> Il convient de relever qu'en dépit de cet exemple, et sauf cas extrême, les divergences sont moins marquées qu'on ne pourrait le penser. Cette situation s'explique, sans aucun doute, par le phénomène d'isomorphisme mimétique dû à la participation de certains juristes de grande renommée aux conseils de dizaines de banques.

L'existence d'une multitude d'écoles de pensée qui réifient des courants théologiques, philosophiques et / ou sociopolitiques différents et qui favorisent l'utilisation de méthodologies spécifiques semble attester de l'existence de plusieurs et non d'un seul paradigme de la finance islamique. Des auteurs comme Morgan (1983) expliquent ce type de situations a priori contre-intuitives, en affirmant que la multiplicité d'écoles de pensée au sein d'un système donné ne constitue pas la manifestation de plusieurs paradigmes, mais atteste de la diversité des façons d'aborder ou d'étudier la réalité commune définie par un paradigme unique. Chaque école partagerait ainsi avec les autres une perspective théorique relativement cohérente, mais adhérerait à une métaphore spécifique dont les implications seraient opérationnalisées grâce à l'utilisation d'instruments méthodologiques spécifiques. Pour décrire l'action qui se déroule à ce dernier niveau, Morgan parle de la résolution de puzzles (puzzle solving).

Appliqué à la finance islamique et ses écoles juridiques, ce raisonnement débouche sur la structure paradigmatique illustrée dans la ci-dessous :

**Figure 13. Paradigme et écoles de pensées**



D'après Morgan (1983)

Les perspectives partagées évoquée par Morgan découleraient des sources premières de la *Charia* (Coran et tradition prophétique - *sunna*) et seraient constituées par le *Tawhid* et le principe d'*Istikhlaf* (régence). Il s'agit donc des fondements du paradigme légal islamique. Pour ce qui est des métaphores, il convient de commencer par noter que le point de clivage



principal entre les écoles de pensée est constitué par la prééminence de la raison ou du texte lors du processus d'interprétation (*Ijtihad*). Elles concernent donc la nature de l'Homme: homme-raison pour celles qui accordent une importance première au raisonnement (*Raï*), et homme-sujet pour les tenants de la prééminence des *Ahadith* (pluriel de relations *Hadith* ou relation de la tradition prophétique)<sup>81</sup>. Quant aux instruments méthodologiques, ceux-ci font la part belle aux techniques d'interprétation prônées par chaque école.

La disparité des comportements des CSC induite par les appartenances à des écoles juridiques différentes atteste, d'autre part, du fait que les acteurs de la finance islamique ne partagent pas encore les typifications de leurs actions habituelles<sup>82</sup> et qu'il n'existe pas encore de consensus au sein des organisations qui composent le champ de la finance islamique concernant la pertinence des mesures que ces firmes doivent mettre en œuvre pour régler les problèmes auxquels elles sont confrontées<sup>83</sup>. (Tolbert et Zucker, 1996 :181). Ce constat laisse penser que le champ de la finance islamique en est encore à une phase de pré-institutionnalisation<sup>84</sup> et revêt une importance particulière dans le cadre de cette thèse. En effet, si «(les institutions) canalisent la conduite humaine dans une direction bien précise au détriment de beaucoup d'autres qui seraient théoriquement possibles» (Berger et Luckmann, 1966 :79), les phases de pré-institutionnalisation se distinguent logiquement par la coexistence de plusieurs ébauches institutionnelles. Si, d'autre part, l'aptitude des acteurs à projeter leurs firmes dans l'avenir est bornée par la vision de la réalité que leur imposent les construits institutionnels, alors l'existence d'une multitude de possibles institutionnels devrait se traduire par une diversité de stratégies génériques. C'est ainsi que les banques malaisiennes citées au paragraphe précédent sont à même de mettre en œuvre des instruments financiers inutilisables par leurs confrères du monde arabe et d'imaginer des stratégies inédites fondées sur l'usage de ces techniques.

---

<sup>81</sup> Il serait sans doute possible de regrouper ces écoles par tendances et de les classer en fonction de la gradation sujet/ acteur de la conceptualisation de l'homme, mais ceci est hors du contexte de ce travail.

<sup>82</sup> Ce phénomène de partage caractérise, pour Berger et Luckmann (1966 :78), l'institutionnalisation.

<sup>83</sup> Pour Tolbert et Zucker (1996 :181), cette situation caractérise les phases de pré-institutionnalisation.

<sup>84</sup> Pour Tolbert et Zucker (1996), le phénomène d'institutionnalisation organisationnelle passe, successivement, par des phases de pré-institutionnalisation, de semi-institutionnalisation et d'institutionnalisation complète, qu'elles associent respectivement à des processus d'habituation, d'objectivation et de sédimentation qui ne sont pas sans rappeler les phases d' «externalisation, objectivation et internalisation» de Berger et Luckmann (1966).

## **II.2. Histoire, amorces institutionnelles et possibles stratégiques**

La finance islamique se présente comme un construit à forme paradigmatique et les évolutions de son histoire (apogée, déchéance, résurgence) semblent trouver une explication pertinente dans le concept de dynamique paradigmatique développée par Thomas Kuhn; un raisonnement qui se fonde sur l'existence de paradigmes alternatifs s'imposant à la mesure de leur capacité à répondre aux questions structurant les réalités dans lesquelles évoluent les acteurs. Un paradigme se définit ainsi de facto en fonction du système avec lequel il est en compétition, et dans le cas qui intéresse cette thèse, les deux paradigmes en compétition sont ceux de la finance islamique et dite conventionnelle. Les spécificités de la finance islamique compliquent singulièrement ce schéma de base. La variation des interprétations sur lesquelles se fondent les opérations des banques islamiques et les différences de pratique qui en résultent laissent penser que le paradigme de la finance dite conventionnelle n'est pas en compétition avec un paradigme de la finance islamique mais avec différentes versions de ce même paradigme. Ce constat laisse entendre, d'autre part, que le construit institutionnel de la finance islamique ne s'est pas encore «durci», ce qui laisse supposer que toute une palette de réalités institutionnelles restent possibles. Dans la mesure où la pertinence du paradigme de la finance islamique s'établit au regard de celle de la finance dite conventionnelle, il est à supposer que les formes institutionnelles en gestation reflètent différents schémas d'interaction entre les deux paradigmes<sup>85</sup>.

Le premier objectif de ce chapitre est de définir ces possibles institutionnels, les cadres cognitifs qui y sont associés ainsi que les stratégies génériques qu'ils habilitent. Il s'agit, donc, d'éclairer le présent (les options stratégiques des banques islamiques) grâce à l'étude du passé (les amorces institutionnelles du champ de la finance islamique). Pour mener à bien cette tâche, j'ai eu recours à l'histoire<sup>86</sup>. J'ai étudié plus précisément les points d'inflexion marquant l'évolution de la finance islamique dans la cadre d'une approche processuelle

---

<sup>85</sup> Il existe une correspondance certaine entre le concept de paradigme et celui d'environnement institutionnel. «(Ce dernier) crée les lentilles à travers lesquelles les acteurs envisagent le monde et des catégories comme les structures, l'action et la pensée» (DiMaggio et Powell, 1991a: 13), alors que les paradigmes sont à considérer comme des réalités alternatives (Morgan, 1983) qui définissent, de par leur vision du monde, la structure, la stratégie, la culture et les rôles des organisations (Simsek et Louis, 1994).

<sup>86</sup> L'étude des phénomènes d'institutionnalisation est étroitement liée à l'histoire. Dans ce cadre, Berger et Luckmann rappellent que «les institutions ont toujours une histoire dont elles sont le produit» (Berger et Luckmann, 2005 :79) et qu'«il est impossible de comprendre correctement une institution sans saisir le processus historique à l'intérieur duquel elle a été formée» (idem). Tolbert et Zucker (1996) relèvent, pour leur part, que la continuité historique des structures est en relation étroite avec le processus de «sédimentation» dont dépend, selon ces auteures, l'institutionnalisation complète, alors que Kloppenborg souligne, avec un brin d'ironie, que les institutions ne tombent pas du ciel. «Tant les institutions que les individus constituent des phénomènes historiques, affirme-t-il. Si nous voulons les comprendre, nous devons voir d'où ils viennent et pourquoi ils se sont développés comme ils l'ont fait» (Kloppenborg, 1995 : 125).

longitudinale (II.2.1.). En effet une organisation, ou tout autre système social, peut être abordée de façon plus pertinente si on l'étudie comme un système continu ayant un passé, un futur et un présent. Pettigrew, qui prône cette méthode, affirme, dans ce cadre: «Toute théorie saine doit prendre en considération l'histoire et le futur d'un système et le mettre en relation avec le présent<sup>87</sup>» (Pettigrew, 1979 : 570). Ce type d'analyses éclaire généralement «ce qui aurait pu être» et ne l'a pas été à cause du choix des acteurs qui ont abandonné certaines options institutionnelles. Dans le cadre de la situation de pré-institutionnalisation qui caractérise la finance islamique, il envisage plutôt «ce qui pourrait être» et n'a pas encore réussi à s'affirmer aux dépens des autres possibles institutionnels. Ces ébauches institutionnelles de l'histoire de la finance islamique présentent, selon cette thèse, autant de cadres possibles aux stratégies des institutions islamiques.

La mise en œuvre de l'étude processuelle s'ouvre, elle aussi, sur un paradoxe: pourquoi les chroniqueurs affirment-ils tous que la finance islamique a débuté en 1963, avec la création, en Egypte, du Mit Ghamr Saving Fund, alors que de nombreux établissements qui pourraient prétendre au titre de première institution financière islamique ont ouvert leurs portes avant cette date? Pour répondre à cette question, j'ai procédé à l'analyse comparative de l'action de l'ensemble des candidats potentiels au titre de première institution financière islamique et j'ai mis à jour les paramètres de la «légitimité islamique» des firmes. Celles-ci doivent se distinguer, **à la fois**, par des fonctions techniques, religieuses et socioéconomiques pour être incluses dans le champ de la finance islamique. L'analyse des incidents critiques qui ont marqué l'évolution historique de la finance islamique a permis, ultérieurement, d'affiner ce premier résultat, en démontrant que l'intensité de ces fonctions est inégale, peut varier en fonction du contexte historique, de la nature de l'environnement et de la nature des firmes qui les mettent en œuvre (II.2.2.). De fait, l'histoire de la finance islamique contemporaine s'avère composée de phases qui privilégient successivement certaines des fonctions «légitimantes» du champ. Ce phénomène prend toute sa valeur lorsqu'il est comparé aux configurations paradigmatiques évoquées dans le chapitre précédent. Finalement, chaque accentuation est corrélée à une vision particulière des relations entre la finance islamique et finance conventionnelle et les institutions financières islamiques auraient, donc, la possibilité d'inscrire leurs actions au sein de trois idéaltypes de la finance islamique.

Pour vérifier la pertinence de ce raisonnement, j'ai voulu tester l'adéquation de ces représentations et de l'image que les institutions financières islamiques ont élaborée d'elles-

---

<sup>87</sup> Idem

mêmes. A cette fin, j'ai procédé à l'analyse de contenu des visions et missions de toutes les banques islamiques qui étaient en opération dans le monde au moment de cette phase de la thèse (II.2.3.). Cette étude a débouché sur la formation de méta-catégories qui recourent les trois fonctions dégagées par l'étude processuelle longitudinale (religieuse, socioéconomique et technique). Ces regroupements se voient nettement dominés par la méta-catégorie technique<sup>88</sup>, ce qui laisse penser que le champ se reconnaît dans la configuration d'inclusion qui est, justement, dominée par les considérations techniques.

### **II.2.1. Analyse processuelle longitudinale et incidents critiques**

La façon la plus classique d'aborder une étude historique est d'essayer de recomposer un cliché aussi précis que possible de l'événement étudié. Pour cela, la tâche première de l'historien est de concentrer son attention sur la collecte et l'analyse critique des documents historiques, avant d'élaborer des explications qui mettent en relation des événements particuliers qu'il organise le long d'une trame temporelle imposée par les événements. L'un des objectifs de cette méthode est de placer le chercheur dans une position de «neutralité objective» (Ricœur, 1980) qui le détache du phénomène qu'il étudie. Pour Ricœur, cette attitude se fonde sur le postulat que les faits historiques existent sous une forme latente au sein de documents et qu'ils doivent, simplement, être extraits ou mis à jour. La mise en œuvre de cette méthode permet d'expliquer les circonstances qui ont permis la genèse et le développement de la finance islamique. Elle s'avère, en revanche, incapable d'expliquer les raisons pour lesquelles le champ s'est développé dans certaines directions spécifiques aux dépens d'autres. Pour éclairer cette question, il convient d'utiliser un procédé qui permette de rendre plus précise la vision du présent à partir de l'étude du passé. L'approche processuelle longitudinale répond à ce programme. Pour Pettigrew, cette méthode considère, en effet, «...qu'une organisation ou **tout autre système social**<sup>89</sup> peut être abordé de façon avantageuse en l'étudiant comme un système continu qui a un passé, un futur et un présent. Toute théorie saine doit, donc, prendre en considération, dit-il, **l'histoire** et le futur d'un système et **le mettre en relation avec le présent**<sup>90</sup>» (Pettigrew, 1979 : 570). L'auteur explique aussi, très précisément, les moyens permettant de mettre en œuvre cette méthode dans un article consacré à l'analyse de la situation d'une pension privée britannique<sup>91</sup>. Il y met notamment en exergue le rôle des incidents critiques, qu'il qualifie, à l'image de Turner (1979), de drames

---

<sup>88</sup> Celle-ci regroupe plus de la moitié des institutions.

<sup>89</sup> Souligné par mes soins.

<sup>90</sup> Idem.

<sup>91</sup> Pettigrew affirme que cette étude est représentative de l'intérêt qu'il porte à l'analyse processuelle longitudinale.

sociaux émaillant la vie de l'organisation, et affirme que l'étude d'une séquence longitudinale d'incidents critiques permet d'obtenir une vision claire de la croissance, de l'évolution, de la transformation et, éventuellement, de la dégradation des organisations dans le temps. L'analyse processuelle longitudinale semble donc particulièrement adaptée aux objectifs de ce chapitre d'autant plus que ce procédé méthodologique est adaptable à tout système social (Pettigrew, 1979 : 570) et présente le grand avantage de restreindre l'analyse historique à l'étude de quelques moments/éléments-clés, au lieu d'astreindre le chercheur à passer en revue l'ensemble des matériaux disponibles au risque d'être submergé par l'information et de ne pas relever, dans la masse des éléments disponibles, celui qui est crucial. L'utilisation de cette méthode définit, d'autre part, d'emblée, l'agenda de la recherche: elle doit permettre de décrire la trajectoire institutionnelle de la banque islamique (croissance, évolution et transformation) tout en favorisant l'identification de facteurs et de concepts à même d'éclairer le processus grâce à l'étude des «dramas sociaux» émaillant l'histoire du champ; cette analyse servant d'étude de cas en profondeur à même de donner un aperçu saisissant (dramatic) du fonctionnement du système social (Ibid).

Ce rôle crucial des incidents critiques donne, à son tour, une importance très particulière à la technique utilisée pour en déterminer la nature. Dans le cadre de son étude de la pension britannique, Pettigrew a commencé par couvrir la période qui a précédé son intervention sur le terrain, en procédant à une étude documentaire rétrospective. Il a ensuite recueilli, lui-même, directement sur le terrain, les données qu'il a utilisées. L'auteur donne peu de détails précis sur les moyens qu'il a mis en œuvre et se contente de déclarer que les événements qu'il a choisis peuvent être considérés comme des incidents critiques dans la mesure où ils ont suffisamment mobilisé la réflexion et l'action des personnes travaillant à l'école. Pettigrew précise: «Il est donc clair que ce n'est pas juste le jugement du chercheur qui détermine les dramas sociaux» (Pettigrew, 1979 : 571). Il semble que Pettigrew cherche, dans cette déclaration, à tempérer l'importance de son rôle par le fait «objectif» de la mobilisation de la réflexion et de l'action des personnes travaillant à l'école. Cette volonté manifeste de démontrer que l'influence du chercheur est atténuée tend à prouver, a contrario, son importance. De plus, l'emprise du chercheur sur l'ensemble du processus est confirmée par l'évaluation qu'il opère lui-même de la magnitude des faits «objectifs» censés atténuer son influence. En effet, un événement n'est considéré comme drame social que lorsqu'«il a **suffisamment** mobilisé la réflexion et l'action de personnes travaillant à l'école» et c'est, évidemment, le chercheur qui détermine quel est le degré de «suffisamment» permettant ou

non de classer l'événement considéré au rang de drame social. Conformément à cette logique, il faudrait donc que **je** détermine quels sont les événements qui mobilisent le plus l'action et la réflexion des acteurs du secteur de la banque islamique pour que **je** puisse considérer avoir déterminé la nature des événements critiques pouvant être qualifiés de drames sociaux. Cette omniprésence du «je» contredit l'un des principes de base de l'analyse qui doit être menée. «Les institutions (étant) édictées par les individus» (Jepperson, 1991:149) et «l'institutionnalisation se (manifestant) chaque fois que des classes d'acteurs effectuent une typification réciproque d'actions habituelles» (Berger et Luckmann, 1966:78), l'étude de tout phénomène d'institutionnalisation dont la «trajectoire» institutionnelle de la banque islamique ne saurait en effet se concevoir sans reconnaître la prééminence du rôle des acteurs. Il semblerait donc logique de recourir à leur opinion pour déterminer les moments importants et/ou critiques de l'histoire de la banque islamique. L'utilisation du questionnaire semble évidente, mais le problème est que le questionnement direct introduit en lui-même un biais dans la mesure où il détermine la nature de la réponse attendue et occulte les autres possibles. Pour résoudre ce problème, j'ai choisi d'utiliser le contenu des ouvrages relatant l'évolution de la banque islamique. Celui-ci constitue, en effet, un bon indicateur du degré auquel un événement mobilise la réflexion et l'action des personnes concernées: plus un événement est rapporté et commenté par les textes, plus il présenterait un caractère critique et plus il serait à considérer comme drame social. Il convient de relever d'autre part que l'écriture constitue un mode de langage (Barley et alii, 1988) et que le langage permet une objectivation de l'expérience, «...c'est-à-dire sa transformation en un objet de connaissance généralement disponible» (Berger et Luckmann, 1966 : 97). Selon Berger et Luckmann, ce phénomène est au cœur du processus permettant l'«épaississement» et le «durcissement» du monde institutionnel qui le mène au stade du «voici comment les choses sont faites». De plus, le langage pratiqué dans son mode texte ancre historiquement les processus décrits en protégeant la vision du monde de leur auteur du «danger» d'une reconstitution rétrospective (Barley et alii, 1988). C'est ainsi que la définition des drames sociaux émaillant l'histoire de la banque islamique à travers l'analyse de contenu de textes devrait permettre, non seulement de repérer les moments critiques de cette histoire, mais aussi ses points d'ancrage institutionnels<sup>92</sup>.

---

<sup>92</sup> Si l'on s'en tient à la méthodologie évoquée dans ce chapitre, les points d'ancrage institutionnels seraient fonction de la répétitivité de la relation d'un événement et donc de la multiplication de son objectivation. Le phénomène pourrait être explicité par l'argument suivant: la multiplication des objectivations concernant un événement précis renforce son internalisation, ce qui lui permet de générer, de façon croissante, des objectivations de nature semblables, signe que l'événement passe au fameux stade de «...voilà comment les choses sont faites».

Cette approche «démocratique» du drame social et de l'ancrage institutionnel découle cependant d'une vision «naïve» du processus. Elle lie, en effet, le poids institutionnel d'un événement à la fréquence «objective» de ses citations méconnaissant ainsi le fait que l'institutionnalisation est avant tout une question de pouvoir. Berger et Luckmann l'affirment en soulignant que le processus de socialisation à l'intérieur d'un ordre institutionnel impose la mise en place de mécanismes spécifiques de contrôles sociaux. Il s'agit, disent-ils, «...de s'assurer que la priorité des définitions institutionnelles (est) constamment maintenue de façon à réprimer toute tentative de redéfinition» (Berger et Luckmann, 1966 : 89). Ainsi, la répétitivité d'une objectivation (le fait qu'un événement soit cité à de multiples reprises) peut éventuellement constituer un indicateur du potentiel d'institutionnalisation de l'événement qui lui sert de support (une même objectivation pouvant être l'indice de la cristallisation de normes d'analyses partagées, et donc de la mise en place d'un cadre cognitif commun), mais ne peut garantir son institutionnalisation effective; l'objectivation pouvant être éliminée pour peu qu'elle ne s'inscrive pas dans le répertoire institutionnel légitimé.

Cette dynamique suppose évidemment l'existence d'un ordre institutionnel établi, alors que la multiplicité des discours concernant la genèse, le développement et la finalité de la finance et de la banque islamique tend à prouver que le champ est toujours en phase d'institutionnalisation, en émergence. Aucune des définitions institutionnelles de la banque islamique n'ayant encore atteint un statut qui lui permet de réduire les approches alternatives, il n'y a pas encore lieu de maintenir «...la priorité des définitions institutionnelles ...» (idem) et de «...réprimer toute menace de redéfinition...» (ibid). Cette situation qui laisse supposer que les possibles institutionnels semblent encore ouverts, ramène le problème à son point de départ: comment définir de l'intérieur les événements qui constituent les drames sociaux et les points d'ancrage institutionnels de l'histoire de la banque islamique, si tous les événements conservent leur potentiel d'institutionnalisation intact?

La situation serait inextricable si ce n'était une déclaration de Jepperson. En évoquant, dans un article, l'apparition des différents courants du «nouvel institutionnalisme», l'auteur déclare: «Avant que ces institutionnalisations ne s'institutionnalisent – ne soient réifiés comme «stratégies théoriques» distinctes, **codifiés dans des manuels**<sup>93</sup> et considérés comme acquis par les praticiens – ...» (Jepperson, 1991 : 143-114). Le narratif des manuels est, donc, fortement lié aux phénomènes d'institutionnalisation en codifiant les stratégies théoriques

---

<sup>93</sup> Souligné par nos soins.

considérées comme acquises par les praticiens. Il est en conséquence légitime de considérer que les dates citées par les manuels traitant de la finance et la banque islamique constituent les points d'ancrage institutionnels du champ; ou plutôt les points potentiels d'ancrage institutionnel du champ, ce dernier étant encore en structuration.

La question qui se pose alors est de déterminer les critères qu'il convient d'adopter pour choisir le/les manuel(s) adéquat(s). Il se trouve que, dans le cas qui nous intéresse, la question ne se pose pas. Il existe un seul manuel complet disponible actuellement dans le monde de la banque et de la finance islamique. Celui-ci est utilisé par les candidats à l'Islamic Finance Qualification (IFQ). La validité de cette observation est renforcée par un balayage par Internet des programmes des principales écoles et universités appartenant au monde académique occidental qui offrent un enseignement en finance et banque islamiques. Ces établissements proposent, en effet, leurs cours sous forme de séminaires spécialisés et n'utilisent pas de manuel général. Reste que, pour vraiment confirmer l'affirmation «il n'y a qu'un seul manuel disponible», il faudrait localiser tous les centres qui donnent des cours de finance islamique dans toutes les langues et vérifier la nature des matériaux pédagogiques utilisés. La tâche est évidemment difficile pour ne pas dire impossible et l'affirmation «il n'y a qu'un seul manuel disponible» doit être restreinte au monde académique d'expression française, anglaise ou arabe ayant adopté les canons occidentaux de recherche académique. L'intérêt que présente le manuel de l'IFQ est renforcé par le dispositif global dans lequel il s'insère. Il s'agit d'une certification professionnelle de type anglo-saxon qui confirme que la personne qui la détient possède la connaissance lui permettant d'exercer et d'occuper certaines positions hiérarchiques dans le secteur de la banque islamique. Dans le cas qui nous intéresse, le réel intérêt de ce type de certifications est le fait qu'elles soient attribuées par des associations professionnelles. Elles constituent ainsi des vecteurs importants d'isomorphisme normatif (DiMaggio et Powell, 1991) et le manuel de l'IFQ contribue ainsi, pour reprendre la terminologie de Berger et Luckmann (1966), à l'édification de «la voûte de légitimation» qui protège «l'interprétation cognitive et normative» de l'ordre institutionnel de la finance et de la banque islamiques. A la fin de l'année 2008, l'IFQ était la seule qualification généraliste en finance islamique proposée dans le monde. Sa diffusion devrait augmenter de façon exponentielle avec la commercialisation prévue à la fin de l'année 2011 d'une version en langue arabe.



## **II.2.2. Histoire et possibles institutionnels du champ de la finance islamique**

La reconstitution de l'historique de la banque islamique va se fonder sur la première édition du manuel de l'IFQ. Celui-ci est composé de neuf chapitres qui balaient tout le champ de la finance islamique<sup>94</sup>, de trois annexes, d'un glossaire et d'une liste de termes arabes expliquant la façon de les prononcer. L'ensemble du texte totalise 95 000 mots.

### **II.2.2.1. L'histoire contemporaine de la finance et de la banque islamiques vue par l'IFQ**

La partie historique de l'IFQ est incluse dans le chapitre 2 au sein d'une partie intitulée «Le développement de la banque islamique et du secteur financier». Elle totalise 318 mots (0,33% du texte total) et affirme:

«Fut le Dr Ahmad Elnaggar a initié la première expérience de banque islamique en 1963, à Mit Ghamr, en Egypte. Le projet d'épargne de Mit Ghamr (qui serait qualifié aujourd'hui de programme de microfinance) était fondé sur un principe de partage des bénéfices et appliquait certains principes du mouvement des mutuelles modernes de crédit. En 1971, le projet Mit Ghamr se transforma finalement en Nasser Social Bank. En consultation avec Tengku Abdul Rahman de Malaisie et le prince Muhammad Fayçal d'Arabie saoudite, le Dr Elnaggar a mis en place le cadre qui a permis, en 1975, la création de la Banque Islamique de Développement (BID) par l'Organisation de la Conférence Islamique. La mission de la banque basée à Jeddah en Arabie saoudite est actuellement de financer des projets de développement dans les pays membres en dépit du projet plus ambitieux à long terme de constituer une banque centrale multilatérale à l'intention des banques islamiques. La période de structuration de la finance et de la banque islamiques modernes s'établit entre 1975 et 1990. Durant cette période, les investisseurs se sont attachés à répliquer les fonctions traditionnelles des banques commerciales de façon conforme à la Charia. Durant la phase initiale, les services proposés étaient orientés de façon prédominante vers la banque de détail et le financement d'opérations commerciales. Depuis les années 80, la sophistication des banques islamiques s'est progressivement accrue. Leurs produits couvrent pratiquement tous les secteurs du marché de capitaux, de la banque de détail et de la gestion de patrimoine. La banque islamique a aussi entamé une expansion rapide au sein des minorités musulmanes.

---

<sup>94</sup> 1. Introduction à l'islam, 2. Introduction à la finance et à la banque islamiques, 3. La loi islamique des contrats, 4. Les techniques financières utilisées par les banques islamiques, 5. Les rapports financiers des banques islamiques, 6. La gouvernance islamique, 7. Le management des fonds et des actifs islamiques, 8. Le marché des obligations islamiques - Sukuk, 9. L'assurance islamique - Takaful.

Simultanément, l'Iran, le Soudan et le Pakistan ont cherché à imposer des solutions bancaires islamiques, alors que la Malaisie a fait des progrès significatifs vers la mise en place d'un système bancaire dual. Le secteur a bénéficié d'une forte croissance qu'il ait bénéficié ou non d'un appui gouvernemental. Les régions les plus dynamiques sont les pays du Conseil de Coopération du Golfe (CCG) et la Malaisie. Malheureusement, des statistiques de bonne qualité n'ont pas été produites depuis la création de la banque islamique moderne. Au cours des dernières années, le recueil d'informations s'est amélioré mais demeure marginal. Néanmoins, la banque islamique et ses principes financiers sont maintenant appliqués dans plus de 70 pays et plus de 300 institutions se considèrent comme conformes à la Chari'a» (IFQ, 2007 :13-14).

La partie «Le développement de la banque islamique et du secteur financier» de l'IFQ comporte trois autres paragraphes qui brossent la situation de la finance islamique dans les pays du Conseil de Coopération du Golfe (CCG), en Asie du Sud-Est, en Europe et aux Etats-Unis. On y apprend, notamment, que Bahreïn a été le premier pays de la CCG à développer une approche globale de la banque et de la finance islamiques; que la Malaisie a vu sa première expérience de finance islamique se mettre en place en 1969 et que la première banque islamique Malaisienne a ouvert ses portes en 1983; que le Pakistan a essayé en vain d'islamiser, à plusieurs reprises, son économie dans les années 50; que les régulateurs aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne ont commencé, à partir des années 90, à examiner les moyens permettant d'encadrer la demande locale et internationale en finance islamique, et qu'en 2002, la Grande-Bretagne a décidé d'encourager le développement de banques islamiques sur l'île, décision qui s'est soldée ultérieurement par l'ouverture de deux établissements. L'IFQ qualifie l'événement de tournant pour le développement de la finance islamique.

#### **II.2.2.2.: Les incidents critiques de l'histoire contemporaine de la finance et de la banque islamiques**

Les dates de l'histoire de la banque et de la finance islamiques citées par l'IFQ s'établissent comme suit: années 50 (expérience pakistanaise d'islamisation), 1963 (création Mit Ghamr), 1969 (première expérience malaysienne), 1971 (création Nasser Social Bank), 1975 (création Banque islamique de développement), années 80 (période de sophistication croissante), 1983 (première banque islamique malaysienne), 1990 (fin de la période de structuration), 2002 (création des banques britanniques). Ces dates et le narratif de l'IFQ permettent de définir trois phases de l'histoire de la finance et de la banque islamiques:

1. Genèse: années 50 (expérience pakistanaise d'islamisation) → 1975 (création BID).
2. Structuration: 1975 (création BID) → 1990 (fin de la période de structuration).
3. Développement: années 90 (fin de la période de structuration) → aujourd'hui.

Pour ce qui est de la définition des incidents critiques de l'histoire de la banque et de la finance islamiques, toutes les dates citées par l'IFQ ne constituent pas des indicateurs fiables. Dans ce cadre, deux cas de figure sont à citer:

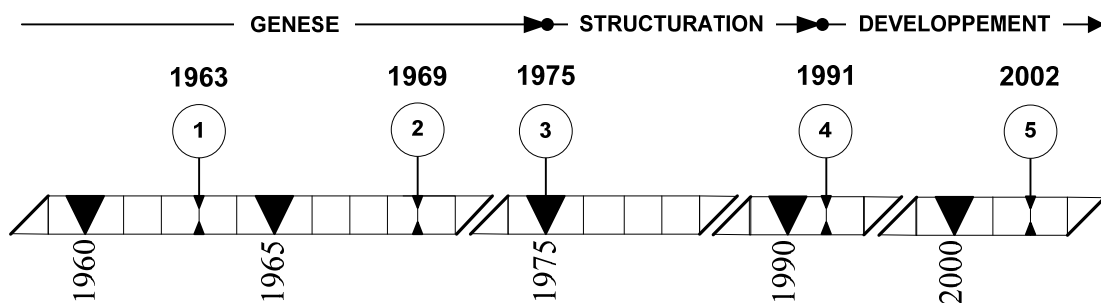
- Certains des événements cités par l'IFQ ne présentent pas le caractère de rupture que laisse supposer la terminologie de «drame social» utilisée par Pettigrew. Il s'agit de la création de Nasser Social Bank (1971) qui s'inscrit clairement dans le prolongement du projet Mit Ghamr (1963) et de la naissance de la première banque islamique Malaisienne (1983) qui est une conséquence du lancement de l'activité de finance islamique, en 1969, dans ce pays. Ces événements sont donc à retirer de la liste des incidents critiques.
- D'autres inflexions potentielles sont noyées dans l'expression «dans les années XX» suivie d'une description plus ou moins succincte du caractère distinctif de la période. Le caractère vague de cette locution empêche de déterminer la date exacte et la nature de l'incident critique qui lui confère sa particularité.

La mention de l'année «1990» par l'IFQ constitue un autre cas particulier. Le texte du manuel affirme, sans commentaire, que celle-ci marque la fin de la période de structuration de la finance et de la banque islamiques. Le manuel ne lie pas l'année 1990 à un événement particulier. Une recherche documentaire permet, cependant, de déterminer que le seul événement «extraordinaire» qui s'est déroulé durant cette période est la signature, le 26 février 1990, d'un accord d'association par plusieurs institutions islamiques prévoyant la création de l'Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI). Il s'agit d'une organisation chargée de mettre en place des standards de comptabilité, d'audit, de gouvernance, d'éthique et de Charia à l'intention des institutions financières islamiques. L'AAOIFI s'est ainsi vue confier de facto la tâche de lier le corps professionnel que constituent les praticiens de la finance et de la banque islamiques à un corps abstrait de savoir (les normes comptables, d'audit, de gouvernance, etc.). Pour Abbott (2002), ce phénomène constitue l'une des ressources-clés qui permet à une profession de revendiquer, de façon crédible, son professionnalisme. De plus, une association

professionnelle constitue, «... pour une profession, une façon spécifique de formaliser son identité, de revendiquer son statut professionnel et de participer à la gouvernance du champ» (Loundsbury, 2002 :256). La création de l'AAOIFI marque ainsi le début de la professionnalisation du secteur et correspond effectivement à la fin de la période de structuration que l'IFQ définit. L'événement présente ainsi le caractère de rupture propre aux incidents critiques, et son importance est implicitement confirmée par la place que lui accorde le manuel de l'IFQ. Il cite 66 fois<sup>95</sup> l'organisation et lui réserve une annexe complète.

Sur la base de la description historique du manuel de l'IFQ, ce travail retient comme illustrés en figure 14 les incidents critiques suivants: la création Mit Ghamr en 1963 (1), la première expérience Malaisienne en 1969 (2), la création de la Banque Islamique de Développement en 1975 (3), la création de l'AAOIFI<sup>96</sup> en 1991 (4) et, en 2002, la décision britannique de faciliter le déploiement de la finance islamique en Grande-Bretagne (5).

**Figure 14. Les incidents critiques de l'histoire de la finance islamique**



Le rôle du manuel de l'IFQ dans notre recherche prend fin à ce stade. En effet, si la description historique qu'il propose permet de déterminer la nature des incidents critiques de l'histoire de la finance et de la banque islamiques, l'indigence de la description qu'il donne de ces événements empêche de les traiter en drames sociaux «...(pouvant) jouer le rôle d'une étude de cas en profondeur...» (Pettigrew, 1979 : 571). Pour remplir cet objectif, je vais faire appel aux écrits des auteurs de l'Islamic Research and Training Center (Centre islamique de recherche et de formation); un département spécialisé de la Banque islamique de développement (BID). Ce choix s'explique par la légitimité que donne à la banque et à ses composantes l'assise institutionnelle à la BID<sup>97</sup>. Je vais croiser cette lecture avec celle de

<sup>95</sup> L'autre instance professionnelle chargée d'établir des standards à l'intention de la finance et de la banque islamiques, l'Islamic Financial Service Board, n'est citée que 22 fois par le manuel.

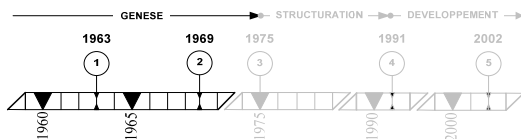
<sup>96</sup> Je retiens ici l'année effective de la fondation de l'AAOIFI au lieu de celle de la signature de l'accord qui prévoit sa création.

<sup>97</sup> La BID est une banque multilatérale qui regroupe 56 pays membres de la Conférence de l'Organisation Islamique. Les principaux acteurs de la finance islamique, à savoir l'Arabie saoudite, les pays membres du Conseil de Coopération du Golfe et la Malaisie font partie de la liste des pays membres.

textes publiés par des auteurs académiques reconnus par leurs pairs et d'articles publiés dans des revues académiques occidentales à comité de lecture. L'objectif de cette démarche est de confirmer, par triangulation, la pertinence institutionnelle des événements choisis en répondant à la question: «Ces événements appartiennent-ils à la réalité institutionnelle perçue des acteurs?». L'analyse va ainsi porter sur des points de convergence. Elle mettra en exergue, par la même occasion, des singularités. Ainsi repère-t-on, dans les textes, des événements qui auraient pu constituer des drames sociaux, mais qui ont vu leur importance minorée ou ignorée par les historiens de la banque islamique. L'étude de ces faits, qui n'appartiennent pas vraiment à l'histoire telle que la construisent directement les acteurs de la finance islamique, va nous permettre de démasquer les croyances qui ont présidé à la construction de l'histoire de la finance islamique en nous permettant de nous installer «...dans l'incomplétude du travail (des narrateurs) et le théoriser en expliquant la nécessité idéologique (des) non-dits» (Brown, 1993 :658).

### II.2.2.3. L'analyse de l'histoire de la finance et de la banque islamiques

#### II.2.2.3.1 Phase de genèse: les composantes de l'institutionnalisation du système



Les deux premiers événements critiques de l'histoire de la finance islamique sont inclus dans la phase de genèse telle que définie par l'IFQ; il s'agit de la création, en 1963, du

Mit Ghamr Saving Fund en Egypte (1) et, en 1969, celle du Tabung Haji en Malaisie (2). Les chroniqueurs de la finance islamique soulignent tous l'importance de ces événements. Ils fixent généralement la naissance de la banque islamique au début des années 60 (Abdi, 2005 ; Iqbal et ali, 1998; Martens, 2001 ; ...) et l'associent à l'expérience lancée, en 1963, par Ahmad Najjar à Mit Ghamr, en Egypte, (Ali et Ahmed, 2002; Iqbal et Molyneux, 2005; Kuran, 2204; Lewis et Algaoud, 2001; Pervez, 1990; Taylor, 2003; ... ) ainsi qu'à l'établissement du Tabung Haji en Malaisie (Mokhtar et ali, 2006). Certains auteurs évoquent, aussi, sans beaucoup de détails, des expériences ponctuelles menées en Inde dans les années 30 (Kuran, 2004) ou 40 (Siddiqi, 2001), en Malaisie, et dans les années 50 au Pakistan (Abdel Gafoor, 1995; Lewis et Algaoud, 2001). De par la fréquence de leurs citations, les chroniqueurs font la distinction entre un événement fondateur (Mit Ghamr) et

des expériences épisodiques sans grande importance. Les paragraphes que l'IFQ consacre à l'histoire de la finance islamique reflètent cette approche générale. Ils citent le cas de Mit Ghamr dans la partie strictement historique du manuel, alors que l'expérience malaisienne est rapportée dans une partie plus générale consacrée à l'évolution de la finance islamique dans diverses régions du monde dont l'Asie du Sud et du Sud-Est. Quant à la question pakistanaise, le manuel ne la mentionne nulle part, se contentant de noter, sans plus de commentaires, que le Pakistan a cherché à «islamiser», sans grand succès, son économie dès les années 50. La place accordée au cas de Mit Ghamr est, de prime abord, étonnante. En effet, si la priorité des événements est établie sur la base de leur antériorité, deux d'entre eux prennent place avant que Mit Ghamr n'entre en activité. Il s'agit de l'ouverture d'une sorte de «fenêtre islamique» par une banque britannique, en 1920, à Bahreïn et de l'inauguration, dans les années 50, d'une banque pakistanaise opérant selon les préceptes de la Charia. Les chroniqueurs ignorent généralement ces deux événements. Cette attitude peut s'expliquer par la durée de vie limitée de ces «expériences». Le temps constituerait ainsi un critère de choix déterminant. Mais si tel est le cas, l'événement fondateur de la finance islamique devrait être le Tabung Haji malaisien: celui-ci est toujours en activité aujourd'hui, alors que le projet de Mit Ghamr a fermé ses portes sept ans après sa création. Pour tenter d'expliquer ces contradictions, je vais analyser la situation des quatre établissements qui pourraient prétendre au statut de «première banque islamique», en revendiquant un statut d'antériorité. Je vais commencer par décrire succinctement ces cas et en dégager les convergences et divergences pour déterminer la logique qui a présidé à l'attribution du statut de «première banque islamique» par la voix officielle de la finance islamique. Cette analyse permettra, par la même occasion, de définir les fonctions légitimantes de la finance islamique, ainsi que les facteurs qui permettent la légitimation institutionnelle des événements de la finance islamique.

#### II.2.2.3.1.1. Le cas de l'Eastern Bank

Le premier établissement bancaire contemporain à avoir mis en application certains des préceptes de la finance islamique est chronologiquement une banque britannique qui s'est installée dans la région du Golfe arabe. Il s'agit de l'Eastern Bank. L'établissement s'est installé à Bahreïn, en 1920, et est resté en position de monopole pendant près de vingt ans. Il a été racheté, en 1957, par la Standard Eastern Bank. J'ai découvert cet établissement au détour d'un article écrit par Rodney Wilson (1987) qui décrit avec force détail son histoire.

L'auteur<sup>98</sup> fonde son récit sur les archives de l'Office indien du ministère britannique des Affaires étrangères. Il relève que la banque s'est installée dans l'île à la suite d'une crise initiée par un notable local qui voit ses intérêts financiers lésés par l'ouverture de l'établissement. Pour tenter de bloquer l'opération, celui-ci avait incité le gouverneur de l'île à refuser l'ouverture de la banque, en affirmant que l'islam était opposé à l'intérêt. Le gouverneur avait adopté cette position, mais la manœuvre a échoué à la suite d'un compromis, au terme duquel l'Eastern Bank a réservé, pendant dix ans, aux résidents de l'île, des comptes spéciaux sur lesquels elle n'a versé ni prélevé d'intérêts. Il s'agit du premier exemple historique d'une banque contemporaine mettant en application la prohibition de l'intérêt. Aujourd'hui, la structure mise en place par l'Eastern Bank serait qualifiée de «fenêtre islamique».

#### II.2.2.3.1.2. Le cas de la Farmers' Credit Union

La seconde expérience en finance islamique a été menée au Pakistan. Les rares auteurs qui évoquent ce cas (Abdel Gafoor, 1995; Lewis et Algaoud, 2001; Maali et ali, 2006) parlent de grands propriétaires terriens qui auraient créé une banque chargée de prêter les fonds qu'ils y avaient déposés pour permettre à de petits propriétaires terriens de développer leurs cultures. Il s'agissait de prêts sans intérêts et les débiteurs ne devaient payer que de faibles frais sur les sommes empruntées pour couvrir les frais de fonctionnement de la banque. La banque a été submergée de demandes de prêts et a dû mettre fin à ses opérations faute de fonds.

#### II.2.2.3.1.3. Tabung Haji

La troisième expérience en finance islamique se déroule en Malaisie. Elle coïncide chronologiquement avec l'opération égyptienne de Mit Ghamr en dépit des assertions du manuel de l'IFQ qui la situe en 1969. En fait, l'opération se déroule en deux phases. En 1963, un fonds d'épargne devant permettre aux pèlerins malaisiens de remplir leur devoir religieux dans les meilleures conditions possibles ouvre ses portes sous le nom de Société d'épargne des pèlerins (Pilgrims Saving Corporation). Il fusionnera six ans plus tard avec le Bureau des affaires de pèlerins (Pilgrims Affairs Office). C'est cette date de 1969 qui est retenue par l'IFQ. La mission de ce nouvel organisme, mieux connu sous le nom de Tabung Haji, était officiellement «...de gérer et de satisfaire les besoins des Malaisiens musulmans qui accomplissent le Hajj grâce à des opérations d'épargne et d'investissement qui respectent les

---

<sup>98</sup> Le professeur Wilson est un spécialiste de la finance islamique reconnu internationalement. Il occupe notamment le poste de directeur des études doctorales de l'Institut d'études moyen-oriental et islamique de l'Université de Durham.

principes islamiques. Tabung Haji est aussi responsable de l'administration des fonds des épargnants dans des projets professionnels et des investissements. Ainsi, Tabung Haji est impliqué activement dans des entreprises économiques variées...» (The organization of the pilgrims' management and fund board of Malaysia, 1995:11). L'organisation perdure jusqu'à aujourd'hui et a toujours les mêmes objectifs. Pour mesurer l'importance du Tabung Haji, il faut rappeler que le pèlerinage à La Mecque (*Hajj*) constitue l'un des cinq piliers de l'islam et savoir que les musulmans malaisiens avaient l'habitude d'accumuler la somme nécessaire à leur pèlerinage en évitant le circuit bancaire. Ils dissimulaient leur argent dans diverses cachettes dont des tubes de bambou appelés «Tabung» et / ou achetaient des terrains ou du bétail qu'ils revendaient avant d'accomplir le *Hajj*. Pour les futurs pèlerins, il s'agissait d'éviter de «souiller» leur épargne d'intérêts. Ce mode de financement présentait l'inconvénient de retirer des circuits économiques des sommes importantes qui auraient pu être utilisées à des fins d'investissement et posait des problèmes socioéconomiques importants lors du retour des pèlerins; ceux-ci ne disposant plus, le plus souvent, de moyens suffisants pour subvenir à leurs besoins et à ceux de leurs familles. La situation était encore plus grave pour les personnes qui avaient vendu tous leurs biens avant de partir dans l'espoir de mourir à La Mecque. L'objectif de la création du Tabung Haji était de remédier à tous ces problèmes.

#### II.2.2.3.1.4. Le cas de Mit Ghamr et de la Nasser Social Bank

Au moment où le Tabung Haji entame ses opérations en Malaisie, Ahmad Najjar lance en Egypte, dans la région de Mit Ghamr, une banque que la plus grande majorité des spécialistes décrivent comme le premier établissement bancaire islamique moderne. L'événement a lieu en 1963, dans la région de Mit Ghamr, dans le delta du Nil. Selon Ann Elizabeth Mayer (1985), qui a longuement évoqué le cas dans le cadre d'un article portant sur l'origine sociale de la banque islamique en Egypte<sup>99</sup>, Najjar désirait accorder des prêts aux plus pauvres qui n'avaient pas accès aux institutions financières existantes, et voulait que les sommes prêtées servent à mettre en place ou à améliorer le fonctionnement des micro-entreprises établies dans la région. La structure de l'opération était fortement inspirée du modèle des banques locales allemandes qui avaient été mises en place au lendemain de la Seconde Guerre

---

<sup>99</sup> Le travail de Mayer est essentiellement fondé sur des entretiens qu'elle a menés sur place. Ann Elizabeth Mayer est professeure associée du département d'Etudes légales et d'éthique professionnelle de la Wharton School de l'Université de Pennsylvanie. Elle est titulaire d'un doctorat en Histoire moyen-orientale et d'un certificat en Loi comparative et Loi islamique. Son enseignement et ses écrits portent notamment sur la question des lois islamiques dans le cadre du système légal contemporain moyen-oriental.



mondiale et qui avaient contribué au redressement du pays. Cette similitude s'explique par le fait que Najjar avait effectué ses études dans les années 50 en Allemagne de l'Ouest et aurait été extrêmement impressionné par le fonctionnement de ces établissements. Selon Mayer, il était convaincu que ce type de banques pouvait jouer un rôle important en Egypte. L'idée de Najjar était de susciter l'épargne de personnes à faibles revenus, qui n'économisaient pas leur argent, et de drainer celle qui s'était accumulée hors des circuits bancaires. Il estimait que, même si les dépôts individuels étaient peu importants, la somme totale mobilisée pouvait être employée dans le cadre de projets contribuant au développement de l'économie locale. Najjar était convaincu, d'autre part, que, pour gagner l'adhésion des clients appartenant aux couches défavorisées de la population, il fallait que les opérations soient conformes aux principes islamiques, notamment l'interdiction de l'intérêt. Il estimait que le clergé musulman était suffisamment puissant pour détruire les chances de succès de toute institution catégorisée comme non-islamique.

La filiation allemande de l'opération est confirmée par Mohieldin (1997) qui relève que la banque a bénéficié des conseils techniques de spécialistes allemands et d'une subvention allemande de 780000 marks. Le gouvernement égyptien a contribué, pour sa part, à la création du projet à hauteur de 60000 livres égyptiennes, avant de subventionner les opérations durant les cinq ans d'existence de la banque. Le montant total de cette aide a atteint 496000 livres égyptiennes. Conformément à l'orientation islamique, la banque ne pratiquait pas l'intérêt et proposait trois types de comptes: des comptes courants qui ne génèrent aucun bénéfice aux clients; des comptes d'investissement participatifs qui fonctionnaient sur la base du partage de pertes et de profits; et des comptes de services sociaux et de *Zakat* qui servaient à recueillir la *Zakat*, les dons et autres œuvres charitables. La première année, la banque a ouvert 17560 comptes avec un dépôt moyen de 2 livres et 33 piastres égyptiennes, pour atteindre, en 1966/67, le nombre respectable de 251152 comptes avec un dépôt moyen de 7 livres et 28 piastres égyptiennes. Le succès de Mit Ghamr a été tel qu'il a poussé plusieurs notables locaux à solliciter l'ouverture de branches dans leurs régions. Le nombre de demandes aurait avoisiné 70, mais vu le manque de personnels formés, seules sept branches ont été ouvertes dans le delta du Nil.

Mit Ghamr semble avoir été victime de son succès. En effet, face à la notoriété grandissante de la banque, le gouvernement égyptien a estimé nécessaire de la placer sous son contrôle direct. Ce désir, selon Mohieldin, répondait à deux impératifs: Mit Ghamr opérait selon des règles qui étaient en contradiction avec celles qui gouvernaient les opérations du reste des

intermédiaires financiers du pays, et le gouvernement craignait que cette contradiction ne crée un débat public, concernant ce qui doit être considéré comme islamique ou non, et n'entrave ainsi les opérations des banques conventionnelles. Le régime était tenant, d'autre part, du socialisme et du principe de planification centralisée. Le succès de Mit Ghamr, qui constituait un mélange de capitalisme occidental et de pratiques islamiques, était considéré comme une menace pour l'idéologie dominante. Cette situation mène à une crise et l'activité de Mit Ghamr prend fin. Dans un premier temps, les opérations de la banque sont reprises par la Banque nationale d'Égypte et la Banque centrale égyptienne, avant d'inspirer très directement la politique de la Nasser Social Bank (NSB). Cet établissement est inauguré en 1971 et est enregistré comme une institution publique pour l'assistance sociale dont le capital (20 millions de livres égyptiennes) est avancé par le gouvernement. La NSB est considérée par certains chroniqueurs comme étant une banque islamique s'inscrivant dans le droit fil de l'expérience de Najjar. L'IFQ écrit même: «En 1971, le projet Mit Ghamr se transforma finalement en Nasser Social Bank» (IFQ, 2007 :13). La NSB, qui opérait au niveau national, avait une audience plus importante que celle de Mit Ghamr et mettait en œuvre la même philosophie que cette dernière avec cependant des différences de taille: la NSB ne pratiquait pas le partage de pertes et profits et exigeait de ses clients le paiement d'une charge de 1% sur le prêt au titre d'assurance coopérative. Plus encore, la NSB aurait effectué plusieurs opérations fondées sur l'intérêt avec des banques conventionnelles et aurait déposé des fonds dans certaines banques en contrepartie du paiement d'un intérêt.

#### II.2.2.3.2. Fonctions et légitimation historique

Quatre événements peuvent donc prétendre au titre de première expérience de finance islamique contemporaine. L'un entre eux n'est cité que par un auteur qui ne considère pas lui-même que le cas fait partie de l'histoire de la finance islamique (Eastern Bank); un autre n'est mentionné qu'épisodiquement (Farmers' Credit Union), alors qu'un troisième voit son importance minorée (Tabung Haji). L'objectif de ce paragraphe est d'essayer de comprendre les raisons pour lesquelles les chroniqueurs de la finance islamique n'inscrivent dans l'histoire du champ que certains événements. En d'autres termes, il s'agit de déterminer la nature des facteurs qui légitiment, à leurs yeux, les opérations d'institutions financières islamiques et permettent leur reconnaissance institutionnelle. Pour atteindre cet objectif, je vais commencer par chercher à expliquer les raisons pour lesquelles les expériences de Mit Ghamr et de Tabung Haji appartiennent à l'histoire officielle de la finance islamique, alors

que les cas de la Farmers' Credit Union et de l'Eastern Bank en sont exclus. Je chercherai ensuite à déterminer pourquoi l'expérience de Mit Ghamr s'est vu accorder le statut de première expérience contemporaine de finance islamique aux dépens de Tabung Haji.

#### II.2.2.3.2.1. Fonctions et appartenance au champ de la finance islamique

**Le cas de l'Eastern Bank:** ce qui est réellement intrigant dans le cas de l'Eastern Bank est le fait que je sois la première personne à faire le lien entre les opérations de la banque et la finance islamique, alors que la ressemblance entre les comptes que l'Eastern Bank destinait aux résidents locaux et les fenêtres islamiques des banques modernes est évidente. Certes, la «fenêtre islamique» de l'Eastern Bank ne disposait pas de conseil de Charia et ne pratiquait pas de ségrégation de fonds<sup>100</sup>, mais aucune des premières institutions financières islamiques ne respectait l'ensemble des conditions jugées comme indispensables pour être considérée aujourd'hui comme une banque islamique<sup>101</sup>. Plus encore, la Nasser Social Bank, considérée par le manuel de l'IFQ et par de nombreux chroniqueurs comme l'un des éléments constitutifs importants de l'histoire de la finance islamique, pratiquait l'intérêt dans certaines transactions financières. Alors, pourquoi cette discrimination à l'encontre de l'Eastern Bank? Passée la joie du doctorant qui «découvre» un événement qu'aucun autre auteur ne mentionne, je me suis demandé pourquoi j'ai été capable de repérer cette coïncidence que personne n'avait détectée. Après avoir envisagé une multitude de raisons possibles, j'ai finalement réalisé que la façon la plus logique et la plus efficiente d'éclairer ce paradoxe était d'entrer en contact avec l'auteur de l'article et de lui poser la question. Cette démarche était d'autant plus justifiée que Rodney Wilson est un spécialiste reconnu de la banque et de la finance islamiques et que lui-même n'établit pas de liens entre l'Eastern Bank et la finance islamique. Dans le cours de notre échange de courriels sur le sujet, l'auteur écrit: «Je ne décrirais pas ces opérations comme relevant d'une "fenêtre islamique" dans le sens où nous l'entendons aujourd'hui. Evidemment, la banque n'avait pas de conseil de Charia et les comptes sans intérêt qui avaient pour objectif de servir les arabes locaux (je ne parlerais pas de citoyens, mais de sujets d'un dirigeant) n'avaient comme raison d'existence que le souhait de la famille régnante. En d'autres termes, il ne s'agit pas d'une opportunité marketing mais d'une nécessité imposée pour ne pas offenser les valeurs locales et continuer à opérer» (annexe 8 / lignes 47-52). L'explication du professeur Wilson met en exergue l'aspect pragmatique de la décision de la banque. Celle-ci adapte ses opérations à des  fins techniques

<sup>100</sup> Il s'agit de deux conditions essentielles qui gouvernent les opérations des banques et fenêtres islamiques contemporaines.

<sup>101</sup> Le premier conseil de Charia sera mis en place par la Dubai Islamic Bank en 1975.

(«...continuer à opérer») et non pour répondre à une demande du segment de marché qu'elle exploite («...il ne s'agit pas d'une opportunité marketing»).

**Le cas de la Farmers' Credit Union:** le cas de cette banque se situe aux antipodes de celui de l'Eastern Bank. La banque avait pour mission d'aider les petits paysans à développer leurs cultures (fonction socioéconomique) en leur accordant des prêts sans intérêts. Ce respect de l'interdiction de l'intérêt fait partie des valeurs fondatrices de la banque: elle englobe toutes ses opérations et découle d'une volonté annoncée de respecter les édits de la Charia (fonction religieuse)<sup>102</sup>. La création de la Farmers' Credit Union répondait, d'autre part, à un besoin de la population comme en témoigne la multiplication de ses opérations. Assez paradoxalement, la banque va faire faillite en raison de son succès. Wilson (1983) affirme, à ce sujet, que l'expérience pakistanaise s'est soldée par un échec, parce que les grands propriétaires terriens qui ont financé la banque ont considéré que leurs dépôts constituaient une opération unique et n'avaient pas prévu de mécanismes permettant d'alimenter régulièrement les fonds de l'établissement. L'augmentation du nombre d'emprunteurs a évidemment creusé un écart croissant entre l'offre et la demande, ce qui explique que la banque ait dû très rapidement fermer ses portes faute de fonds. La Farmers' Credit Union fait donc faillite à cause d'une déficience de sa fonction technique (prévoir d'alimenter régulièrement les fonds de l'établissement). Dans ce cadre, il est intéressant de constater qu'en dépit de cette défaillance, le cas pakistanais est inclus dans le champ de la finance islamique, même si cela se fait de façon marginale; seuls certains auteurs citant ce cas dans le cadre de leur historique de la finance islamique.

Ces très courtes analyses permettent de noter l'importance apparente de trois fonctions. La première (fonction technique) conditionne la pérennité des établissements: l'Eastern Bank, qui adapte certaines de ses structures pour continuer à fonctionner (décision technique), opère pendant des années, alors que la Bankers' Credit Union fait faillite en l'espace de quelques mois, parce qu'elle se trouve dans l'impossibilité de satisfaire les demandes de prêts de ses clients. Les deux autres fonctions (socioéconomique et religieuse) semblent conditionner l'inclusion des firmes dans le champ de la finance islamique. L'Eastern Bank, qui ne remplit aucune des deux sur le marché bahreïni, en est complètement exclue, alors que la Farmers' Credit Union, qui le fait, y est incluse même si cela se fait de façon marginale. Ces trois fonctions se retrouvent aussi dans les opérations de Mit Ghamr et du Tabung Haji. Ce dernier

---

<sup>102</sup> L'Eastern Bank s'était vue dans l'obligation de respecter l'interdit de l'intérêt dans certains cas à la suite de la cabale d'un notable local qui a utilisé l'argument religieux pour sauvegarder ses intérêts propres.

affirme, dans un document officiel (The organization of the pilgrims management and fund board of Malaysia, 1995:10), qu'il a pour objectif de permettre aux musulmans d'accumuler progressivement une épargne qu'ils puissent utiliser pour payer leurs dépenses lors du pèlerinage (fonction religieuse) ou pour tout autre usage qu'ils jugent opportun (fonction économique), de participer grâce à leur épargne aux investissements dans l'industrie, le commerce, la plantation et le bâtiment (fonction économique) conformément aux principes islamiques (fonction religieuse) et d'assurer protection et bien-être (fonction sociale) durant le pèlerinage (fonction religieuse) aux pèlerins. Quant à Mit Ghamr, l'établissement accordait à ses clients différentes formes de prêt, dont certaines ne généraient aucun revenu à la banque. Ceux-ci servaient à couvrir les situations d'urgence des plus nécessiteux. Mayer (1985), qui décrit ce dispositif, parle de «prêts sociaux» (fonction sociale). Selon Roy (1991), les autres prêts permettaient de mobiliser l'épargne des couches démunies de la population et de l'injecter dans des projets de développement local (fonction économique). En fait, selon Martens (2001), la création de Mit Ghamr s'inscrivait dans le cadre d'une théorie économique islamique «d'essence religieuse» (fonction religieuse) qui prévoit l'augmentation de la richesse grâce à l'esprit d'initiative (fonction économique), l'augmentation de l'emploi (fonction économique et sociale), la distribution équitable de la richesse et des revenus (fonction économique et sociale), phénomène «...renforcé par la pratique obligatoire de la Zakat ou aumône légale» (fonction religieuse) et l'absence de gaspillage sous la forme par exemple de la thésaurisation (fonction économique et fonction religieuse<sup>103</sup>). Quant à la fonction technique de ces deux établissements, leur développement et leur durée de vie attestent de leur maîtrise technique. La position de l'Eastern Bank, Bankers' Credit Union, Mit Ghamr et Tabung Haji sur les trois dimensions relevées (technique, religieuse et socioéconomique) est synthétisée dans le tableau 3.

**Tableau 3. Fonctions technique, religieuse et socioéconomique et inclusion dans le champ de la finance islamique**

Nom de l'établissement	FONCTIONS			Rapport à la finance islamique
	Technique	Religieuse	Socioéconomique	
Eastern Bank	<b>OUI</b>	<b>NON</b>	<b>NON</b>	Exclue
Bankers' Credit Union	<b>NON</b>	<b>OUI</b>	<b>OUI</b>	Partiellement incluse
Mit Ghamr Saving Plan	<b>OUI</b>	<b>OUI</b>	<b>OUI</b>	Totalement incluse
Tabung Haji	<b>OUI</b>	<b>OUI</b>	<b>OUI</b>	Totalement incluse

<sup>103</sup> L'interdiction de la thésaurisation fait partie des interdictions de la Charia.

#### II.2.2.3.2.2. Fonctions, secteur institutionnel et légitimation

«Tout ordre institutionnel possède une logique centrale qui correspond à des principes organisateurs» (Friedland et Alford, 1991 :248). A contrario, tout principe organisateur répond à une logique centrale qui correspond à un ordre institutionnel particulier. Ainsi, en étudiant les logiques qui commandent les fonctions techniques, religieuses et socioéconomiques des institutions financières islamiques, il devrait être possible de définir l'ordre institutionnel au sein duquel les firmes qui remplissent ces fonctions inscrivent leurs actions. L'analyse de ce phénomène est extrêmement importante pour la suite de ce travail doctoral. Il permet, en effet, d'étudier la mise en place de l'environnement institutionnel des banques islamiques; environnement qui crée, selon les thèses néo-institutionnelles auxquelles j'adhère, «...les lentilles à travers lesquelles les acteurs voient le monde et les catégories de structures, actions et pensées» (DiMaggio et Powell, 1991 :13). Cette partie de la recherche permet ainsi de révéler la nature des cadres cognitifs qui borne les stratégies des institutions financières islamiques.

A l'image de toutes les firmes, les banques islamiques évoluent au sein d'un environnement mixte. Celui-ci comprend un secteur technique (technical sector) au sein duquel les produits et services sont manufacturés et échangés sur des marchés de façon à ce que les organisations soient récompensées pour le contrôle effectif et efficient de leurs systèmes de production (Scott et Meyer, 1991) et un secteur institutionnel (institutional sector) qui se caractérise par l'élaboration de règles et d'exigences que les firmes doivent adopter si elles veulent être considérées légitimes et bénéficiaires de support (op.cit.). Ces secteurs ne sont pas exclusifs et les firmes subissent simultanément les pressions fortes de ces deux composantes.

La fonction technique des institutions financières islamiques s'inscrit logiquement dans le secteur technique. C'est sa logique sous-jacente (rationalité et efficacité) qui a poussé l'Eastern Bank à créer des comptes spéciaux sans intérêts qui lui ont permis de continuer à opérer pendant des années sur le marché bahreïni (récompense du marché), alors que la défaillance de cette fonction technique a entraîné la faillite de la Farmers' Union Bank (sanction du marché). La fonction religieuse des institutions financières islamiques se situe, pour sa part, assez naturellement dans le secteur institutionnel. Elle impose, en effet, à l'ensemble des constituants du champ de la finance islamique, un cadre commun de référence (la Charia) qui définit les règles (dont les interdits) qui doivent être suivies par les banques qui revendiquent le qualificatif d'«islamiques». Ce secteur constitue le domaine privilégié des

Conseils de supervision de la Charia qui légitiment les opérations des banques et partant les banques elles-mêmes, au regard de leur conformité avec les règles religieuses. Au-delà de cet aspect régulateur, la Charia présente un aspect normatif fondé sur le principe de régence (Istikhlaf) qui stipule, notamment, que l'Homme est censé contribuer au développement harmonieux de la création<sup>104</sup>. Cet « esprit » de la Charia est directement lié à la fonction socioéconomique des institutions financières islamiques et voit des institutions/individus s'assigner des « missions » qui dépassent l'aspect purement financier des opérations bancaires: les propriétaires de la Farmers' Union Bank cherchent à aider les paysans à développer leurs cultures, l'initiateur de Mit Ghamr veut aider au développement des régions défavorisées d'Egypte et le Tabung Haji a pour mission de permettre aux Malaisiens de participer au cycle économique et de leur assurer bien-être et protection durant le pèlerinage.

La conformité avec l'un de ces volets de la Charia n'entraîne pas automatiquement le respect de l'autre. En effet, l'un des principes de base de la Charia en matière d'interaction sociale (Mouamalat) est la primauté de la forme sur le fond. C'est ainsi qu'une banque islamique peut mettre en œuvre des instruments financiers conformes à la lettre de la Charia sans en prendre en considération l'« esprit ». L'une des conséquences de ce découplage est de scinder le secteur institutionnel de l'environnement au sein duquel agissent les institutions financières islamiques en deux sous-parties. Cette situation particulière est illustrée par le tableau 4.

**Tableau 4. Structure de l'environnement  
des banques islamiques**

	<b><u>Secteur institutionnel</u></b>	
	<b>Esprit de la Charia</b>	<b>Lettre de la Charia</b>
<b><u>Secteur technique</u></b>	<b>BANQUES ISLAMIQUES</b>	

<sup>104</sup> Il est intéressant de relever que les principes généraux qui encadrent la fonction socioéconomique des institutions financières islamiques correspondent à ceux qui sont défendus par tous les courants contemporains laïques et religieux qui prêchent la primauté des parties prenantes dans les opérations économiques. Dans ces conditions, il n'est pas étonnant de voir les institutions financières islamiques qui évoluent dans ce sous-secteur mettre en place des politiques à vocation universaliste: rien ne rappelle plus la politique d'une banque islamique cherchant à remplir son mandat social que celle d'une banque éthique, et rien ne ressemble plus à un fonds islamique évitant d'investir dans des activités considérées comme nocives pour la société qu'un fonds éthique filtrant les industries dans lesquelles il va investir.

Les banques islamiques se trouvent ainsi à l'intersection de trois secteurs caractérisés par le normatif (réification de l'esprit de la Charia), la régulation (mise en application de la lettre de la Charia) ainsi que le pragmatisme (rationalité et efficacité technique)<sup>105</sup>. Ces traits distinctifs ne servent pas uniquement à décrire les mécanismes à l'œuvre dans les secteurs concernés, mais aussi de support à différents types de légitimité. Dans ce cadre, Deephouse et Schumann (2008 :50) citent Meyer et Rowan (1977) pour rappeler que la légitimité peut résulter de la supposition que l'action des firmes est rationnelle, du fait que ces organisations bénéficient d'un mandat légal et/ou cherchent à atteindre des objectifs ayant une valeur pour la collectivité. Les auteurs associent surtout ces perceptions des actions organisationnelles à la légitimité pragmatique (efficacité rationnelle), la légitimité régulatrice ou sociopolitique (action de régulation) et la légitimité normative ou morale (valeur des objectifs pour la collectivité). Sur la base de ce raisonnement la situation des banques islamiques peut être synthétisée par le tableau suivant:

**Tableau 5. Principes organisateurs, logique et légitimité de l'action des banques islamiques**

<b>Secteur</b>	<b>Principes organisateurs</b>	<b>Logique</b>	<b>Légitimité</b>
Technique	Contrôle effectif et efficient de la production.	Rationalité	Pragmatique
Socioéconomique	Appliquer l'esprit de la Charia en mettant en place des actions qui ont de la valeur pour leurs initiateurs et la collectivité.	Normative	Morale <sup>106</sup>
Religieux	Appliquer les règles de la Charia et obtenir le sceau d'institution financière islamique en faisant avaliser les actions par des Conseils de surveillance de Charia.	Régulation	Sociopolitique

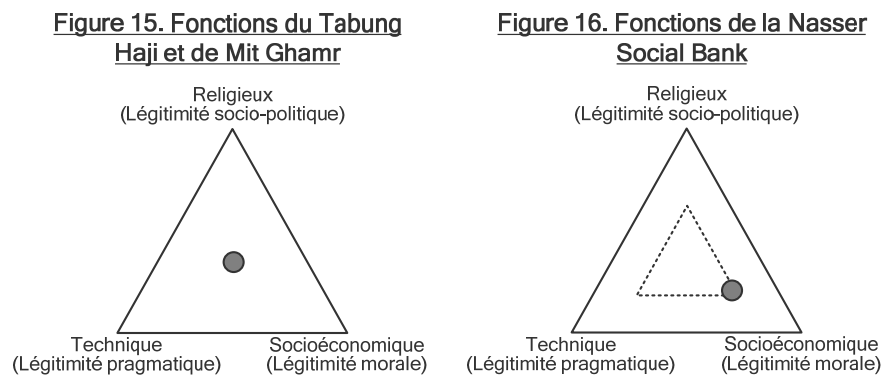
Ce détour par la légitimité me semble nécessaire dans la mesure où celle-ci se fonde sur «...la perception ou le postulat qui veut que l'action d'une entité soit désirable, adéquate ou appropriée au regard d'un système construit socialement de valeurs, croyances et définitions» (Suchman, 1995 :574). La légitimité permet ainsi de saisir la nature des déterminants du

<sup>105</sup> Il convient de relever ici que si tout ordre institutionnel se distingue par une logique centrale correspondant à des principes organisateurs (Friedland et Alford, 1991), alors le secteur technique des banques correspond de fait à un ordre institutionnel particulier, vu le particularisme de ses logiques d'action. D'ailleurs, dans le cadre de leur commentaire concernant ces environnements techniques, Scott et Meyer (1991 :123) affirment: «Dans le cas le plus pur, ces environnements sont identiques aux marchés compétitifs chers au cœur des économistes néo-classiques». Cette déclaration souligne, s'il le fallait, l'ancrage institutionnel des environnements techniques et en démasque les principes organisateurs: rationalité et efficacité.

<sup>106</sup> J'ai choisi d'utiliser les termes de légitimité morale et sociopolitique pour caractériser les logiques du secteur institutionnel des banques islamiques au lieu des termes normatif et régulateur, parce que les premiers expriment, de façon plus claire, la différence de logique entre les deux sous-secteurs.



système au sein duquel elle est enclavée, et donc celle de ses processus d'institutionnalisation. Le rapprochement s'impose d'autant plus que, dans une perspective néo-institutionnaliste, légitimation et institutionnalisation sont pratiquement équivalentes (Suchman, 1995 : 576). L'étude des cas de Mit Ghamr et Tabung Haji laisse penser que toute firme désirant être intégrée dans le champ de la finance islamique doit remplir, de façon équilibrée, les fonctions techniques, religieuses et socioéconomiques. Les institutions financières islamiques se trouveraient ainsi à l'intersection de trois types de logique et de légitimité, comme illustré dans la figure 15. L'étude du cas de la Nasser Social Bank (figure 16) vient tempérer cette opinion. Certes les opérations de cette banque s'inscrivent dans le droit fil de celles de Mit Ghamr et elle est considérée comme étant une banque islamique (IFQ, 2007 :13), mais dans la pratique, la NSB est «moins» islamique que ses prédécesseurs. Dans certaines circonstances, la banque pratiquait en effet l'intérêt<sup>107</sup>. L'importance des subventions gouvernementales reçues par l'établissement et son nom (Nasser **Social** Bank) laissent penser, d'autre part, que la logique d'aide sociale et de soutien économique l'emportait sur la fonction technique. La situation de Mit Ghamr et celle de la NSB sont illustrées ci-dessous.



Pour pouvoir intégrer le «monde» de la finance islamique, une institution semble donc devoir remplir des fonctions religieuse, technique et socioéconomique (figure 15 et 16) même si une ou plusieurs des composantes l'emportent en importance (figure 16); la limite de tolérance étant illustrée par les lignes pointillées du triangle intérieur de la figure 16. Ce dernier cas, qui met en exergue une variation de l'équilibre des composantes de la légitimité des institutions financières islamiques, rappelle, s'il le fallait, que le processus étudié est dynamique. Dans la mesure où la légitimité mesure l'adéquation d'une organisation et de son environnement

<sup>107</sup> Il convient de relever, ici, qu'il serait inadmissible qu'une institution islamique contemporaine puisse s'impliquer dans des opérations générant de l'intérêt, ce qui confirme que la légitimité est située. Dans la mesure où elle dépend des «...normes, valeurs, croyances et définitions», sa teneur variera en fonction de ces mêmes normes, valeurs, croyances et définitions.

(Meyer et Scott, 1983), l'équilibre du triangle de légitimité des institutions financières islamiques devrait se modifier au gré de l'évolution du contexte institutionnel au sein duquel elles évoluent. Les déplacements du repère réifieraient ainsi les amorces institutionnelles (changement de logique institutionnelle) que l'étude des incidents critiques de l'histoire de la banque islamique devrait permettre de découvrir.

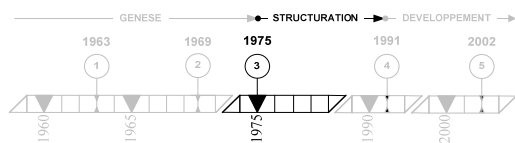
#### II.2.2.3.2.3. Événements historiques et prééminence institutionnelle

Le trépied de légitimation défini au paragraphe précédent permet d'éclairer les raisons pour lesquelles un événement appartient ou n'appartient pas à l'histoire de la finance islamique. Il est incapable, en revanche, d'expliquer les raisons pour lesquelles les chroniqueurs ont choisi de privilégier Mit Ghamr au détriment du Tabung Haji, alors que les deux événements se déroulent historiquement durant la même période. Bien plus, dans la mesure où l'objectif du Tabung Haji est de permettre aux Malaisiens d'effectuer leur pèlerinage (devoir religieux) dans les meilleures conditions possibles, alors que Mit Ghamr «ne» vise qu'à améliorer les conditions socioéconomiques de la population où l'institution a été implantée, l'expérience malaisienne aurait dû se voir logiquement accorder la prééminence à cause du degré d'islamicité supérieur qu'elle présente. Ce n'est pas le cas. Et pour expliquer cette particularité, le concept d'événement historique de Sewell (1996) est intéressant. L'auteur déclare qu'«un événement historique constitue (1) une séquence ramifiée d'événements dont (2) le caractère remarquable (notable) est reconnu par les contemporains et qui (3) débouche sur une transformation durable des structures» (Sewell, 1996: 844). Il ajoute que cette transformation se déroule lorsqu'une rupture dans une structure et une localisation spatiale particulières provoque des ruptures dans d'autres localisations. Un événement historique serait donc une sorte d'élément déclencheur d'une réaction en chaîne. De toute évidence, cela n'est pas le cas du Tabung Haji. En effet, la première banque islamique malaisienne n'ouvre ses portes que vingt ans après sa création. Mit Ghamr, par contre, essaimera rapidement dans sept provinces égyptiennes; le succès de l'opération entraînera un conflit d'intérêt avec le pouvoir qui se soldera par la fermeture de l'opération, la mise en place de la Nasser Social Bank, en 1971, et l'ouverture de la Banque islamique de développement en 1975. Le lien entre le début et la fin de la chaîne d'événements semble d'autant plus évident que le créateur de Mit Ghamr, Ahmad Najjar, faisait partie des initiateurs de la Banque islamique de développement. L'expérience de Mit Ghamr présente ainsi toutes les caractéristiques d'un

événement historique «à la» Sewell, ce qui peut expliquer la prééminence accordée à l'événement.

Comme tout épisode historique, le choix de Mit Ghamr peut être éclairé sous différents angles. La méthode mise en œuvre dans le paragraphe précédent met l'accent sur l'effet de diffusion de l'événement (provoquer une chaîne de ruptures structurelles) et découple ainsi l'analyse de l'intention des chroniqueurs. Dans le cadre d'un travail doctoral qui se réclame en grande partie du néo-institutionnalisme, cette disparition de l'acteur «chroniqueur» est d'autant plus fâcheuse qu'elle ampute l'événement de dimensions importantes permettant de mieux saisir l'évolution générale du champ de la finance islamique. La position historique accordée à Mit Ghamr peut en effet être aussi considérée comme une convention sociale institutionnalisée. Les institutions sont évidemment édictées par des individus, et le fait même de participer à une institution constitue une prise de position. Jepperson, qui soutient ce point de vue, explique dans ce cadre: «Si se serrer les mains est une forme institutionnalisée de salutation, une personne prend position rien qu'en refusant de tendre la main» (Jepperson, 1991: 148). Le fait d'ignorer, et donc de déqualifier, toutes les expériences qui auraient pu marquer l'avènement de la finance islamique, pour ne retenir que le cas de Mit Ghamr, constituerait un parti pris à l'exemple de celui d'Adam (1995) qui écrit, dans un article où il explique les origines du mouvement de conversion de banques traditionnelles en banques islamiques: «Cette tendance a pour origine les pays du Conseil de Coopération du Golfe GCC qui semble être le lieu naturel de la finance islamique et qui constitue une zone où la croissance et la dynamique de l'industrie sont plus importantes que dans la plupart des pays du monde» (Adam, 1995 : 40). L'utilisation du terme «naturel» induit qu'il y aurait une sorte d'effet d'origine qui voudrait que la finance islamique ne puisse naître que dans la région qui est à l'origine de l'islam. Cette revendication identitaire expliquerait le choix, par les chroniqueurs de la finance islamique, de Mit Ghamr comme événement fondateur de la finance islamique aux dépens du Tabung Haji.

### II.2.2.3.3.: Naissance: affirmation identitaire et exclusion du construit financier dit conventionnel



L'inauguration de la Banque islamique de développement (BID) constitue le troisième événement critique de l'histoire de la finance islamique et marque le début de la phase de

structuration du champ. La BID est une institution financière multilatérale islamique. Elle a été créée à la suite d'une décision des ministres des Finances des pays de la Conférence islamique réunis à Jeddah en 1973. Elle compte actuellement 56 membres et, pour participer à la BID, un pays doit faire partie de l'Organisation de la conférence islamique. Les règles de fonctionnement de la banque accordent une prééminence absolue à la Charia, et son action s'adresse exclusivement aux pays membres et aux communautés musulmanes des pays n'appartenant pas à l'Organisation de la finance islamique (Islamic Development Bank, 2005).

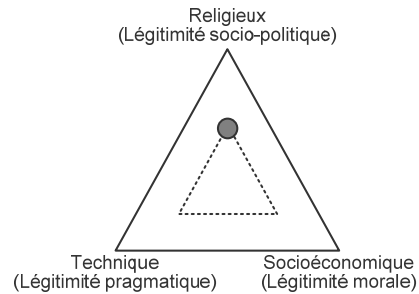
La BID a été mise en place dans un contexte historique très particulier. Sa création est à mettre en relation avec la découverte du pétrole dans la région du Golfe dans les années 20 et surtout avec l'émancipation progressive des pays producteurs, phénomène qui a été couronné par le premier «boom» pétrolier. Cette montée en puissance des pays producteurs de pétrole a eu de nombreuses répercussions. Avec l'apparition de nouvelles forces sociales, de nouvelles valeurs et de nouveaux modèles de comportement, l'événement a contribué à la mise en place d'un nouvel ordre social arabe (Sabagh et Ghazalla, 1986). Il a surtout permis d'inverser, selon Huntington (1997), la relation de domination et de subordination qui liait les pays producteurs arabes à l'Occident. Il aurait même stimulé et alimenté une Renaissance Islamique<sup>108</sup> qui constituerait la dernière phase de l'ajustement de la civilisation islamique à l'Ouest, dans un effort pour trouver une «solution» d'évolution non pas dans l'adoption de l'idéologie occidentale, mais dans l'islam. Ce mouvement comporterait une acceptation de la modernité, un rejet de la culture occidentale et un nouvel engagement envers l'islam considéré comme le guide de la vie dans le monde moderne. Cette contextualisation met bien en exergue la composante sociopolitique qui légitime la création et l'existence de la BID. En effet, toutes les caractéristiques citées par Huntington se retrouvent peu ou prou dans la vision et la mission de la BID. Ainsi, la banque affirme qu'elle désire être le leader dans la promotion du développement socioéconomique des pays membres et des communautés musulmanes des Etats qui ne font pas partie de l'Organisation de la conférence islamique; tâche qu'elle compte mener en conformité avec la Charia. Dans ce cadre, la BID se donne pour mission de diminuer la pauvreté et de promouvoir le développement humain, la science et la technologie, la finance, la banque et l'économie islamiques, ainsi que la coopération

---

<sup>108</sup> Huntington tient à écrire «Renaissance Islamique», comme c'est le cas ici, en mettant des capitales aux termes «renaissance» et «islamique». Pour expliquer sa décision, il affirme que «la Renaissance Islamique est un événement historique extrêmement important qui affecte un cinquième (ou plus) de l'humanité, qui est au moins aussi significatif que la Révolution Américaine, la Révolution Française ou la Révolution Russe... et qui est similaire et comparable à la Réforme Protestante» (Huntington, 1997 :109). Il ajoute que, dans tous les exemples qu'il a relevés, le «R» est mis en majuscule, ce qui explique son choix concernant le «r» de Renaissance Islamique.

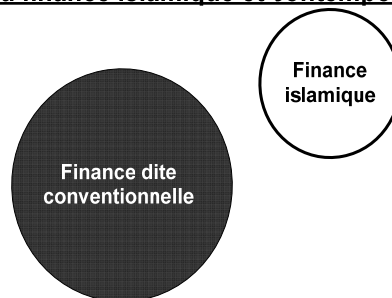
entre les pays membres et avec les partenaires de développement de la BID. Cette profession de foi accorde un rôle prééminent au religieux. Celui-ci encadre l'action qui doit se dérouler conformément à la Charia et définit les publics qui doivent vivre dans des pays musulmans ou appartenir à des communautés musulmanes. Cette prééminence du religieux est illustrée dans la figure 17.

**Figure 17. Fonctions de la Banque Islamique de Développement**



La mission de la BID prévoit, d'autre part, de favoriser le développement de la banque et de l'économie islamiques implicitement présenté dans la profession de foi de la banque comme une alternative aux systèmes mis en place. L'approche de la finance islamique et de la finance dite conventionnelle par les paradigmes, qui a été développée dans le cours du chapitre II.1., permet de définir la nature de la relation entre les deux systèmes. Il s'agit d'une configuration d'exclusion représentée dans la figure 18.

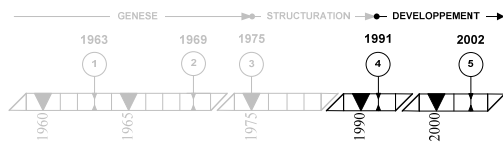
**Figure 18. Configuration d'exclusion de la finance islamique et contemporaine**



La volonté d'alternance et le désir de ressourcement exprimés par la mission de la Banque islamique de développement transparaissent aussi dans les écrits de nombreux auteurs de l'époque, notamment ceux de l'Institut islamique de recherche et de formation (Irti), créé par la BID. Ceux-ci expliquent la création de la finance islamique par une volonté des populations de la région de mener leurs affaires conformément à leurs valeurs et traditions. Dans ce cadre, les préfaces des premiers ouvrages publiés par l'Irti affirment en substance

que le monde musulman est le théâtre d'un désir de ressourcement qui se manifesterait par le «désir profond des sociétés musulmanes de se conformer aux valeurs fondamentales de l'islam».

#### II.2.2.3.4. Développement: principe de réalité et inclusion dans le construit financier dit conventionnel



La création de la Banque islamique de développement et sa décision de n'utiliser que des instruments financiers conformes à la Charia a constitué un premier signal

institutionnel attestant de la respectabilité de la finance islamique et légitimant son existence. Très rapidement, l'événement a été suivi par la mise en opération de plusieurs banques islamiques (Dubai Islamique Bank – 1975, Faysal Islamic Bank of Sudan / Faysal Islamic Bank of Egypt / Kuwait Finance House – 1977, Jordan Islamic Bank – 1978, Bahrain Islamic Bank – 1979, ...). En fait, de nombreux chroniqueurs considèrent que la création de la BID marque le début effectif de la finance islamique (Adam, 1995; Ahmed, 2004; Chapra et Ahmed, 2002; Delorenzo, 2005; Hussami et Marafi, 2005; Iqbal et Molyneux, 2005; Mokhtar et ali, 2006; Molyneux et Iqbal, 2005...), et l'IFQ affirme donc qu'elle signale le début de la période de structuration du champ.

La date du début de la période de développement de la finance islamique coïncide, pour sa part, avec la création de l'Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institution (AAOIFI – Organisation de comptabilité et d'audit pour les institutions financières islamiques), qui a pour objectif de préparer des standards en matière de comptabilité, d'audit, de gouvernance, d'éthique et de Charia<sup>109</sup>. L'organisation a été créée en 1991, à la suite d'un accord signé, une année auparavant, à Alger, par neuf institutions financières islamiques et comptait 200 membres, en 2011, représentant 40 nations. La création de l'AAOIFI fait suite à l'appel de nombreux professionnels qui avaient demandé, dès les années 80, la mise en place de normes comptables claires, et de la décision de principe adoptée en 1987 par les dirigeants de la BID et des principales banques de l'époque, portant sur la nécessité de créer une agence spécialisée en matière d'audit et de comptabilité. Maurer (2002) affirme que cette initiative avait été prise pour supprimer tout soupçon possible d'illégalité et pour renforcer la confiance

<sup>109</sup> La mise en œuvre des standards de l'AAOIFI est laissée à la discrétion des banques ou des Etats. Certains d'entre eux les ont adoptés comme norme nationale. Il s'agit de Bahreïn, de la Jordanie, du Liban, de Qatar, de la Syrie. Le Centre financier international de Dubai recommande, lui aussi, la mise en œuvre de ces normes.

dans le secteur émergeant de la banque islamique<sup>110</sup>. Il ajoute que ces professionnels espéraient que des normes unifiées permettraient à leurs pratiques d'être transférables dans une variété de contextes régulateurs et d'être «transparentes» pour des observateurs étrangers. Karim (1990) abonde en ce sens, en déclarant que la raison principale qui explique la création de l'AAOIFI est la peur des banques islamiques de voir des instances de régulation intervenir pour réglementer leurs pratiques comptables, alors que celles-ci comprennent mal les impératifs comptables auxquels les banques islamiques doivent se soumettre pour rapporter leurs opérations. Karim ajoute que les banques islamiques de l'époque voulaient aussi normer leurs rapports financiers pour être à même de comparer leurs performances et d'améliorer leur crédibilité. Il s'agissait donc, pour les institutions financières islamiques, d'être capables de participer à ce que Rao (1994) qualifie de «compétitions certifiantes» (certification contest). En cas de résultats positifs, ce processus qui permet aux firmes de comparer leurs performances<sup>111</sup> débouche généralement sur la validation de leurs actions auprès de leurs parties prenantes et la consolidation de leur réputation. Dans le cas des banques islamiques, ces «compétitions» revêtent un enjeu supplémentaire: le fait même de faire partie des compétiteurs insère ces derniers dans un champ professionnel bien défini aux yeux des parties prenantes (consommateurs, financiers, investisseurs, etc.) et contribue ainsi à légitimer leur existence tout en les auréolant de sérieux.

Légitimation, transparence, transférabilité, crédibilité ou comparaison de performance, il est difficile d'établir l'incidence exacte de ces facteurs. Toujours est-il que la création de l'AAOIFI semble effectivement constituer un point de rupture. A partir de 1991, la fréquence de création de banques islamiques s'accélère<sup>112</sup> (figure 19).

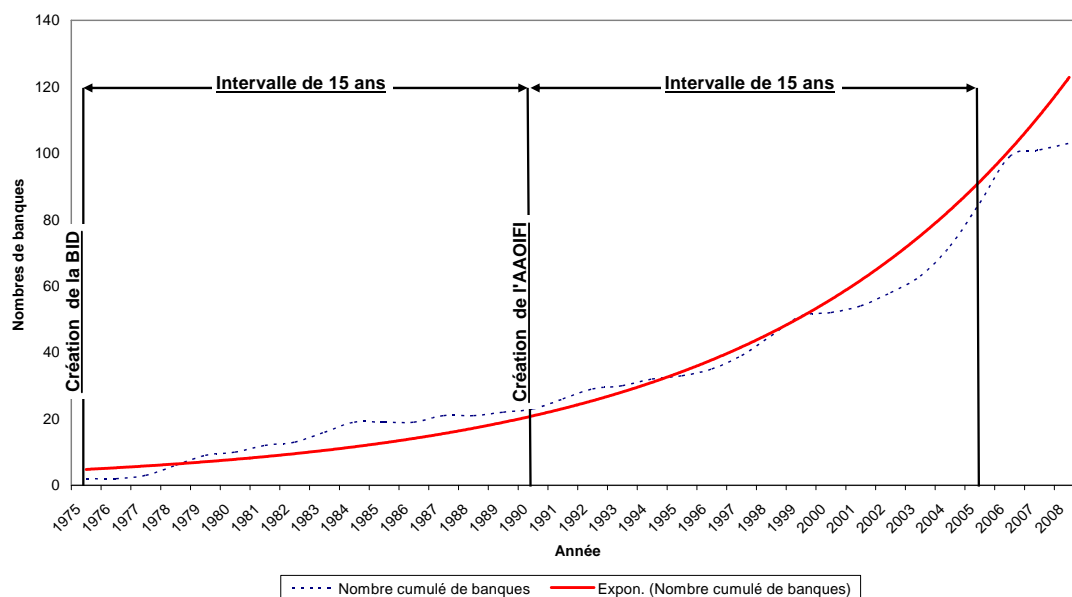
---

<sup>110</sup> Le scandale de la Banque internationale de crédit et de commerce, opération qui a été liée dans la presse spécialisée aux opérations bancaires islamiques dans les paradis fiscaux des Caraïbes, en 1991, a prouvé, s'il le fallait, la nécessité d'accroître la transparence des opérations aux yeux des observateurs étrangers.

<sup>111</sup> Pour illustrer ce concept, Rao (1994) cite les classements organisés dans plusieurs industries par des organisations spécialisées qui notent et attribuent un rang aux produits ou aux organisations. On pense, bien sûr, aux «AAA», «A+» ou autre «BBB-» qui émaillent les rapports des agences de notations.

<sup>112</sup> L'Islamic Finance Information Service répertorie, en 2009, 272 institutions financières islamiques dont 93 banques ou compagnies d'investissement. Vingt-trois des établissements classés (22,33%) ont été créés entre 1975 (date de création de la BID) et 1991 (date de création de l'AAOIFI), 52 institutions (50,48%) ont été fondées durant les premières 15 années qui ont suivi la création de l'AAOIFI et 18 (17,47%) entre 2006 et 2008. Il convient de noter que L'Islamic Finance Information Service est considéré comme un portail de référence du secteur de la finance islamique. Il s'agit d'un service de l'Internet Securities Inc. spécialisé dans la production et la diffusion d'information financière. La compagnie couvre l'activité de 80 pays et produit son information en consultant 16 000 publications locales et internationales.

**Figure 19. Evolution de la création des banques  
et compagnies d'investissement islamiques.**

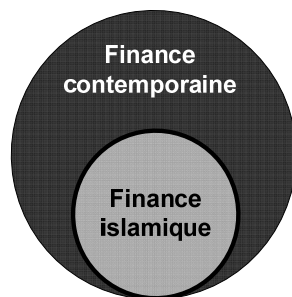


Pour élaborer les règles devant structurer les rapports financiers des établissements islamiques, les experts de l'AAOIFI avaient le choix entre concevoir un nouveau système de toutes pièces ou reprendre un référentiel existant en le filtrant pour le rendre conforme aux normes de la Charia. Les experts ont opté pour cette seconde solution et ont utilisé les règles du Financial Accounting Standard Board (FASB) américain qu'ils ont modifiées lorsque cela était nécessaire. Ce choix est a priori extrêmement rationnel. Il a cependant le défaut d'ignorer le fait que les enjeux de la comptabilité dépassent le chiffre en tant que tel et qu'un choix comptable est loin d'être neutre. La comptabilité est en effet à considérer comme convention, le terme étant entendu ici comme «...une procédure collective identifiable par sa conformation» (Amblard, 2000 :1). Comme toute convention, il s'agit d'un ensemble de repères socialement construits (ibid), qui s'inscrit au sein d'une convention constitutive d'ordre supérieur (Eymard-Duvernay et ali, 2003) définissant des cadres cognitifs (Gadrey, 2003), et fixe un cadre commun d'action (Eymard-Duvernay et ali, 1989; Raveaud, 2005). Ainsi, les conventions de richesse qui figurent, selon Gadrey (2003), au cœur des comptabilités nationales, fixent un rapport entre la richesse comptabilisée et le bien-être. La définition des richesses à enregistrer dépend évidemment de la définition du bien-être, et Gadrey souligne, dans ce cadre, que c'est en relation avec une certaine idée du bien-être que des demandes de révision du cadre général de la comptabilité nationale française ont été formulées. Le principe qui prévaut pour les nations s'applique aussi aux secteurs. C'est ainsi

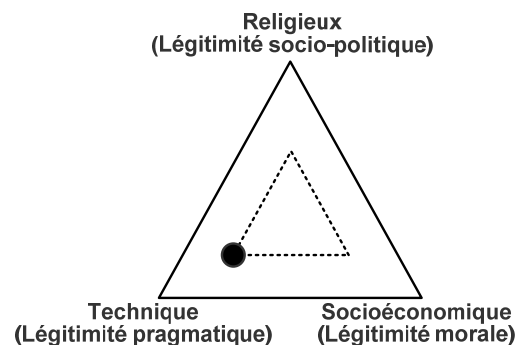


que les systèmes auront tendance à comptabiliser des éléments qui s'accordent à leur finalité. Les finances islamique et dite conventionnelle ayant des finalités différentes<sup>113</sup>, un système alternatif aurait pu émerger du contact des deux systèmes. Il n'en a rien été à cause de la décision de l'AAOIFI d'importer les règles du FASB. Ce faisant, l'organisation a contribué à renforcer la légitimité des règles comptables de la finance dite conventionnelle et surtout celles de la convention de richesse qui les structure. Il n'est donc pas étonnant d'entendre des directeurs de banques islamiques chercher à assimiler, dans leur discours, leurs établissements à des banques conventionnelles en affirmant qu'ils dirigent des banques comme les autres (BST, 2009), qu'il ne s'agit pas d'entreprises caritatives et qu'ils n'hésiteraient pas à saisir, s'il le fallait, les biens de toutes les personnes qui ne rembourseraient pas leurs dettes (GN, 2009). Bien plus, l'IFQ affirme, dans l'un de ses chapitres, qu'un investisseur qui pratique la finance islamique accepte **d'avoir moins de droits** que les autres investisseurs. Il existerait donc une sorte d'état financier idéal que l'investisseur ne peut pas atteindre à cause des limitations de la Charia. Cette réflexion laisse entendre que la finance islamique et la finance dite conventionnelle découlent du même paradigme, et que l'objectif de la première est la maximisation qui caractérise le paradigme de la finance dite conventionnelle (chapitre II.1). La remarque de l'IFQ ainsi que les réflexions des responsables cités ci-dessus subordonnent ainsi implicitement la finance islamique à la finance conventionnelle (figure 20) et privilégient la fonction technique des institutions financières islamiques (figure 21).

**Figure 20. Configuration d'inclusion de la finance islamique et contemporaine**



**Figure 21. Fonctions des banques islamiques contemporaines**



<sup>113</sup> Maximisation v/s optimisation selon le chapitre 2 de cette thèse.

Le phénomène d'altération de valeurs qui se solde par l'inclusion de la finance islamique au sein de la finance dite conventionnelle n'est pas propre à la finance islamique. Tout un courant de littérature critique lie la comptabilité à la transformation de cultures indigènes. Il en est ainsi de Holmes et al (2005) qui affirment que le contrôle comptable a été utilisé au cours du XVIII<sup>ème</sup> et du XIX<sup>ème</sup> siècle pour inculquer des valeurs occidentales aux populations indigènes, ou de Gibson (2000) qui suggère que les pratiques comptables occidentales minimisent les pratiques sociétales qui ne peuvent pas être quantifiées en termes d'accumulation de biens économiques, et nourrissent la perception que les cultures qui ne valorisent pas l'accumulation de biens économiques sont sans valeur et sont, donc, à changer. Il ne s'agit pas de prétendre ici que la finance islamique fait face à un complot ou que l'AAOIFI fait partie d'un plan visant à altérer le champ, mais de constater que les décisions prises par l'organisation favorisent l'économique et le rationnel aux dépens des autres composantes de la finance islamique. Quelques années plus tard, cette tendance s'est vue renforcée avec la création, en 2002, de l'Islamic Financial Service Board. Il s'agit d'une institution multilatérale qui a pour objectif de promouvoir le développement d'un secteur des services financiers islamiques prudent et transparent en créant ou en adoptant des standards internationaux existants conformes à la Charia. Dans ce cadre, l'IFSB considère que sa tâche complète celle du comité de Bale sur le contrôle bancaire, de l'organisation internationale des commissions de valeurs<sup>114</sup> et de l'association internationale des superviseurs d'assurance (IFSB, 2011). Ce faisant, l'IFSB intègre plus avant la convention de richesse de la finance contemporaine au sein du champ de la finance Islamique alors que la Charia aurait pu jouer, à l'image de l'église catholique allemande dans les années quarante, le rôle d'institution-socle<sup>115</sup> (Gomez et Wirtz, 2008) facilitant l'émergence d'un système de gouvernance original.

### **II.2.3. Visions, missions, positionnements stratégiques et cadres cognitifs**

L'étude des incidents critiques de la phase de genèse de l'histoire de la finance islamique que la légitimité des institutions financières islamiques repose sur trois fonctions (technique, religieuse et socioéconomique) dont l'importance relative peut varier. C'est ainsi que l'histoire de la finance islamique a vu prédominer, dans sa période de structuration, une affirmation identitaire qui s'est exprimée par une prédominance du facteur religieux alors

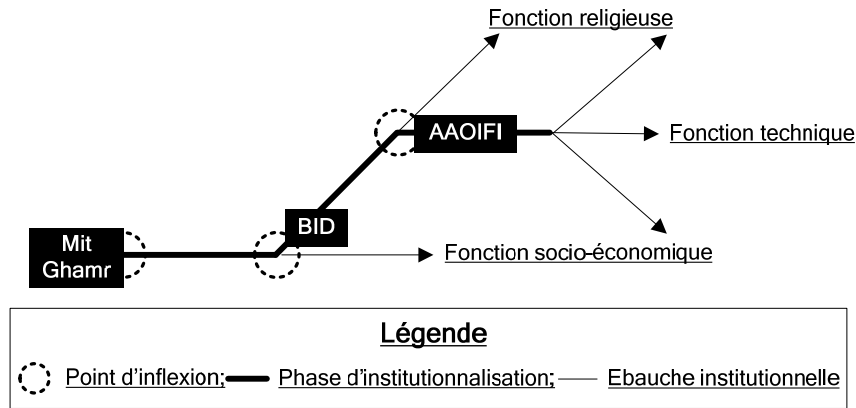
---

<sup>114</sup> International Organization of Securities Commissions (IOSCO).

<sup>115</sup> Gomez et Wirtz définissent l'institution-socle comme une ressource institutionnelle qui facilite l'avènement de solutions plutôt qu'une institution détentrice d'une solution et intervenant comme telle dans les débats. Evoquant le cas de l'église catholique allemande, les auteurs soulignent qu'il y avait notamment accord des acteurs sur la légitimité de l'église à affirmer des valeurs et des principes.

que, dans la phase de développement du champ, une recherche de rationalisation a privilégié l'argument économique (figure 22).

**Figure 22. Structure de l'histoire de la finance islamique**



Cette analyse historique s'est en revanche avérée incapable de déceler l'existence d'un point de clivage caractérisé par une prédominance de l'élément socioéconomique du «trépied». La situation est étonnante, dans la mesure où le souci de développement socioéconomique fait partie intégrante du concept de régence gouvernant la relation de Dieu à l'Homme (chapitre 2) et devrait être privilégié a priori par les institutions financières islamiques. Cette déduction est renforcée par des déclarations comme celles de Farook (2007). Ce dernier affirme que les institutions financières islamiques doivent agir conformément à la forme et à la substance de la «loi islamique» dans tous les aspects de leurs opérations, par des élaborations théoriques qui évoquent l'existence d'un paradigme de l'Economie islamique faisant la part belle à l'éthique et la solidarité sociale (Choudhury, 1990) et au sein duquel le développement socioéconomique et l'éthique font intégralement partie des modes de financement (Choudhury et Hussain, 2005), ou encore par des proclamations comme celle de Khallat<sup>116</sup> qui affirme que le développement de la finance et de la banque islamiques peut être considéré comme une initiative visant à placer l'éthique et la justice sociale au cœur de l'économie et de la finance (Khallat, 2007). Il convient de relever qu'en contrepoint de cette apologie de la «banque islamique sociale et éthique», d'autres questionnent l'orientation réelle des institutions financières islamiques.

<sup>116</sup> Bashir Khallat était directeur du l'Institut islamique de recherche et de formation de la Banque islamique de développement au moment de la publication de cette réflexion.

### **II.2.3.1. L'analyse thématique des visions et missions des institutions financières islamiques**

Pour tenter de déterminer le statut exact que les acteurs du champ accordent au socioéconomique, il m'a semblé pertinent de procéder à l'étude de la vision et de la mission des institutions financières islamiques. La vision étant une projection de l'entreprise dans l'avenir<sup>117</sup>, liée aux normes et valeurs de la firme (Collins et Porras, 1996), ainsi qu'à ses caractéristiques et à sa vision du monde (Koenig, 1990); l'analyse des visions des institutions financières islamiques devrait donc nous permettre de «démasquer» leurs visions du monde ainsi que les normes et valeurs qui les structurent.

#### II.2.3.1.1. Construction du corpus

Les données utilisées dans cette étude ont été recueillies sur Internet. J'ai utilisé la base de données de l'Islamic Finance Information Service (IFI). Il s'agit d'un instrument mis en ligne par Euromoney, l'un des leaders mondiaux de l'édition d'ouvrages en finance islamique. Le site de l'IFI est considéré par les spécialistes comme une référence. Je me suis connecté à la sous-rubrique «Islamic Finance Shariah Supervisory Database» de la rubrique «Regulation» de la base. Celle-ci présente, pour chaque institution financière islamique, la composition de son Conseil de supervision de Charia (d'où le nom de la rubrique). Ce faisant, la base répertorie toutes les institutions financières islamiques en activité et en communique les caractéristiques principales, notamment le métier et l'adresse Web. Pour déterminer les limites de la population à étudier, j'ai commencé par filtrer la base pour éliminer toutes les institutions qui ne pratiquent pas strictement le métier de la banque. Il s'agissait d'homogénéiser la population étudiée de façon à supprimer les biais que peuvent éventuellement créer les différences de secteurs d'activité. J'ai notamment éliminé toutes les compagnies de notation, les fonds d'investissement et les compagnies de Takaful (assurance

---

<sup>117</sup> Je vais me borner à cette définition liminaire de la vision et ne pas chercher à me positionner au sein de la multitude de définitions qui cherchent à cerner le concept. Celui-ci est en effet difficile à définir précisément, et un survol rapide de la littérature atteste d'une multitude de définitions souvent contradictoires. Selon les auteurs, une vision peut être organisationnelle (Collins et Porras, 1996) ou stratégique (Hamel et Prahalad, 1989), individuelle ou collective (Mintzberg et Waters, 1985), précéder l'énoncé de la mission (Johnson et alii, 2002) ou en être une conséquence (Kaplan et Norton, 2000), etc. En fait, malgré l'importance de la question, le concept n'a pas encore été défini d'une façon qui emporte l'assentiment général (Larwood et alii, 1995). Pour essayer de préciser le propos, il aurait bien sûr été possible d'entrer dans un débat académique pour déterminer la signification implicite du terme «vision» selon les contextes dans lesquels il apparaît, confronter les points de vue des auteurs, essayer d'en dégager les points communs et les divergences avant d'élaborer une définition propre à ce travail. Cette démarche a été évitée dans la mesure où l'un des rares points de consensus entre les auteurs concerne le fait qu'une vision est une projection de l'organisation dans l'avenir et que la mission met en place le cadre qui permet d'atteindre l'état futur prévu. A ce stade du travail, c'est cette idée de projection de l'entreprise dans l'avenir que je désire retenir. Dans ces conditions, il m'a semblé inutile d'ajouter un essai de définition à celles existant déjà.

islamique). Ce premier tri a réduit la taille de la population considérée de 294 unités à 96. Dans la mesure où l'existence d'un Conseil de supervision de Charia caractérise la structure des institutions financières islamiques, j'ai ensuite vérifié que chacune des institutions retenues en employait un en consultant leurs adresses Web. Il s'agissait d'éliminer la possibilité d'une «pollution» éventuelle des résultats de l'analyse par l'inclusion accidentelle, dans la population considérée, de banques dites conventionnelles, dont le rôle se borne à distribuer des produits financiers islamiques. Ce filtrage a entraîné l'élimination d'une banque réduisant le nombre de firmes considérées à 95. Cette phase a aussi permis de constater que l'adresse Web de sept établissements était inaccessible. J'ai ensuite visité en détail les sites des entreprises retenues pour en relever la mission et la vision. Dans la mesure où l'objectif de cette démarche était de déterminer la nature de la projection dans l'avenir des établissements et les normes et valeurs qui la structurent, telles que les présentent les institutions financières islamiques, j'ai jugé pertinent d'utiliser les «Lettres du Président» publiées par certaines banques qui n'affichent pas de mission ou de vision (8/95). J'ai évidemment éliminé tous les établissements qui n'ont mis en ligne ni mission et vision, ni «Lettre du Président» (28/95). Les résultats de cette démarche sont synthétisés dans le tableau ci-dessous et détaillés dans l'annexe 5.

**Tableau 6. Caractéristiques des banques islamiques utilisées dans l'étude**

Caractéristiques	Nombre d'établissements	
Sans vision / mission	<b>28</b>	<b>29,47%</b>
Avec Vision / Mission	<b>52</b>	<b>54,73%</b>
Lettre du Président	<b>08</b>	<b>08,42%</b>
Adresse inaccessible	<b>07</b>	<b>07,36%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>95</b>	<b>100.00%</b>

J'ai finalement supprimé les banques qui ne mentionnent pas dans leurs visions et missions ou leur «Lettre du Président» la nature islamique de leurs opérations (6/95) réduisant la population étudiée à 54 individus.

### II.2.3.1.2. Analyse des visions et missions des institutions financières islamiques

Pour analyser les visions/missions et «lettres des présidents» des institutions retenues, j'ai commencé par coder les discours<sup>118</sup> en les scindant en unités de sens. Comme il est d'usage, j'ai choisi comme unité d'analyse la plus petite unité d'information qui fasse sens en elle-même et qui soit interprétable et catégorisable en l'absence d'information additionnelle. Cette tâche a été facilitée par la nature même des matériaux utilisés. Les visions et missions présentent en effet la particularité d'être extrêmement succinctes et d'être composées d'un ensemble articulé de phrases ou d'expressions qui font sens par elles-mêmes<sup>119</sup>. Ce codage a permis l'émergence de 507 unités de sens que j'ai regroupées en 20 catégories. A cette fin, j'ai rassemblé les unités qui illustrent les mêmes notions créant de nouveaux concepts / catégories à chaque fois que ceux qui existaient déjà ne permettaient pas de classer les unités de sens considérées. Allard-Poesi (2002) qualifie cette catégorisation émergente de méthode a posteriori. Le codage est détaillé dans l'annexe 7 (tableau 24 et 23) et synthétisé dans le tableau 7.

**Tableau 7. Classement des catégories en fonction du nombre d'unité de sens**

Catégories		Unité de sens	
		Nombre	%
1	Leadership	56	11,05
2	Importance de l'innovation	47	9,27
3	Maîtrise de la GRH	38	7,50
4	Règles de la Charia	38	7,50
5	Optimisation des profits	31	6,13
6	Maîtrise technique	31	6,13
7	Orientation marché	31	6,13
8	Ethique	29	5,73
9	Principes de la Charia	28	5,53
10	Qualités des services	26	5,14
11	Contribuer au dvlp économique	24	4,74
12	Dvlp de la finance islamique	24	4,74

<sup>118</sup> Pour Daft et Wiginton (1979), le langage est verbal ou écrit. Il serait, sans doute, plus adéquat de dire que, pour les auteurs, le langage peut être verbal ou non verbal, dans la mesure où ils placent l'art dans ses différentes manifestations et l'expression corporelle au rang de langage.

<sup>119</sup> «Être le groupe financier leader en Arabie saoudite» (Vision de la Saudi British Bank – [www.saab.com](http://www.saab.com)), «Protéger les intérêts des clients» (Mission Muthanna Investment Co., [www.muthanna.net](http://www.muthanna.net)), «Aider à améliorer le bien-être des membres» (Mission Banque Rakyat, [www.bankrakyat.com.my](http://www.bankrakyat.com.my)).

**Tableau 7. Classement des catégories en fonction du nombre d'unité de sens (suite)**

Catégories		Unité de sens	
		Nombre	%
13	Contribuer au dvlp social	23	4,55
14	Identité islamique	21	4,15
15	Avantage compétitif	19	3,75
16	Importance du profit	15	2,96
17	Qualité des produits	15	2,96
18	Responsabilité sociale	6	1,19
19	Offre globale	3	0,59
20	Développer l'environnement	1	0,20
<b>TOTAL</b>		<b>507</b>	<b>100,00</b>

L'examen rapide de ce tableau permet de constater un équilibre relatif et une dispersion des différents éléments constitutifs du discours global des institutions financières islamiques. Aucune ligne de force ne se dégage : les cinq premières place du classement sont occupées par des catégories qui relèvent du technique (« Leadership », « Importance de l'innovation » et « Maitrise de la GRH »), du religieux (« Règles de la Charia ») et à la responsabilité socio-économique (« optimisation des profits »). Ce phénomène atteste bien de l'état de pré-institutionnalisation du champ ; aucune réalité de l'objet « finance islamique » ne s'étant encore imposée.

Quoiqu'il en soit, il convient de relever un penchant certain des émetteurs en faveur du leadership et de l'innovation (1<sup>er</sup> et 2<sup>nd</sup> positions). Cette situation est d'autant plus intéressante qu'elle est contre-intuitive. Vue l'identité des émetteurs, il était raisonnable de s'attendre à une prédominance des éléments de discours qui relèvent de l'identité religieuse (règles de la Charia et principes de la Charia) et de ceux qui s'apparentent à ce qui pourrait sembler la mission « naturelle » des banques islamiques, à savoir le développement de la finance islamique et l'affirmation de l'identité islamique. Ces catégories se classent, respectivement en 4<sup>ème</sup>, 9<sup>ème</sup> position, 12<sup>ème</sup> et 14<sup>ème</sup> positions. Plus intéressant encore : le discours des banques islamiques accorde une place privilégiée à l'optimisation des profits (31 unités de sens / 5<sup>ème</sup> position) au détriment de l'importance du profit (15 unité de sens / 16<sup>ème</sup> position). Ces institutions semblent ainsi remettre en question la primauté de l'actionnaire et son droit absolu à une rémunération maximale (Friedman, 1962) au profit du droit des parties prenantes à bénéficier de la plus value générée par la firme. Ces « stakeholders » sont

mentionnés 37 fois dans les éléments de discours consacrés à l'optimisation des profits. Les banques y accordent une attention égale aux actionnaires (14 mentions) et aux clients (12 mentions). Le modèle économique que la banque islamique utilise pour rémunérer les dépôts de ses clients explique, sans doute, cette particularité<sup>120</sup>. Les institutions financières islamiques évoquent, aussi, dans leur discours les fournisseurs (« créer un surplus de valeur pour nos fournisseurs »), les investisseurs (« assurer un profit optimal aux investisseurs »), les partenaires (« créer des opportunités pour nos partenaires et actionnaires »), les employés (« servir les intérêts de toutes les parties concernées y compris les actionnaires, les déposants et les employés ») et plus globalement les communautés (« faire bénéficier les actionnaires, les clients et les communautés »), les communautés islamiques (« accroître les bénéfices de nos actionnaires et clients ainsi que, globalement, ceux des communautés musulmanes ») ou sans autre mention les parties prenantes (« créer de la valeur pour les parties prenantes ») ainsi que « tous ceux qui sont concernés par les opérations des banques ». En un mot, et même si elles le font de façon marginale, les institutions financières islamiques se déclarent concernées par les intérêts de toutes les parties intéressées directement ou indirectement à leurs activités. Cette attitude trouve son explication dans le principe de régence (Istikhlaf) qui sous-tend la Charia. Celui-ci assigne à l'Homme, en effet, la mission de gérer et de faire prospérer les biens que Dieu lui a confié dans l'intérêt de l'ensemble de la création. Cette relation de cause à effet inscrit la finance islamique dans la mouvance de la « business ethics » qui s'est, justement, vue structurée au départ par la religion (Acquier et al, 2005). Dans ce cadre, Acquier et ses collègues soulignent que les premiers discours et théorisation de la responsabilité sociale ont été largement marqués par les concepts protestants de « public service » et « stewardship » qui recourent largement celui de l'« istikhlaf ».

#### II.2.3.1.2.1. Composition des méta-catégories du discours des institutions islamiques

L'approche de la « Business ethics » est centrée sur des principes moraux qui encadrent le rôle de l'entreprise dans la société (Brabet et Maurel, 2009). Elle permet ainsi de concevoir un regroupement de catégories relevant directement de l'éthique ou de la responsabilité sociale mais aussi de fonctions qui sont associées à des tâches essentielles à la vie de

---

<sup>120</sup> La banque islamique, et donc les actionnaires, partage, en effet, avec les déposants les pertes et les profits des opérations au sein desquelles les fonds de ces derniers ont été engagés. Les bénéfices de l'une de ces parties découlent, donc, directement de ceux de l'autre.



l'entreprise<sup>121</sup> sans participer directement à sa performance financière. Cette conceptualisation permet de définir une méta-catégorie qui comporte 117 unités de sens appartenant à des catégories qui relèvent du comportement éthique et socio-responsable des institutions financières islamiques (45 unités de sens)<sup>122</sup> ainsi que de leur fonction socio-économiques (55 unités de sens)<sup>123</sup>. La composition détaillée de cette méta-catégorie permet de préciser le périmètre de la fonction socio-économique qui a été détectée dans la première partie de ce chapitre. De fait, l'action des banques islamiques serait à situer dans la mouvance de la finance socialement responsable; cette expression étant entendue comme «le recours à des critères d'investissement non exclusivement financiers, même s'il vise, en règle générale, à maximiser sa rentabilité<sup>124</sup>» (Muet et ali, 2002). Pour cerner de façon adéquate cette particularité, j'ai choisi de désigner cette méta-catégorie sous le nom de « fonction socio-économiquement responsable». Les autres grands regroupements qui structurent le discours des institutions financières islamiques présentent un aspect plus classique. Il s'agit, en effet, des méta-catégories «Fonction religieuse» et «Fonction technique» qui regroupent, comme leurs noms l'indiquent, toutes les catégories qui traduisent, d'une part, l'approche religieuse des établissements et, d'autre part, l'aspect technique de leur activité. L'ensemble du codage est synthétisé dans le tableau ci-dessous:

<sup>121</sup> Dans ce cadre, Brabet et Maurel affirment : « Pour le courant de la Business ethics (éthiques des affaires), la responsabilité sociale des entreprises induit la prise en compte des parties prenantes non pas comme un supplément d'âme conféré au management (cf. approche stratégique) mais comme une raison d'être » (op.cit., page 60).

<sup>122</sup> «Éthique» («Engagement en faveur des clients», «intégrité», «transparence», «honnêteté», etc.), «Responsabilité sociale» («Être un bon citoyen corporate», «Mettre en place une société juste et équitable pour l'humanité (mankind)», «Être un citoyen corporate responsable», «citoyenneté corporate»), «Contribuer au dvlp social» («Créer un surplus de valeurs pour la société», «Enrichir la société», «Contribuer au développement social des marchés d'implantation», «Investir dans le futur des sociétés», etc.), «Offre globale» («Accueillir les musulmans et les non-musulmans», «Assurer des services bancaires à toutes les communautés»), «Développement de l'environnement» (une seule unité/catégorie). Certaines de ces catégories («Responsabilité sociale» et «Développer l'environnement») rappellent les piliers sociaux et environnementaux de la RSE. Elles ne représentent cependant que 1,39% du discours des banques islamiques, et j'ai évité de faire référence au concept de RSE pour que cette dénomination ne prête pas à confusion et n'occulte pas les spécificités de la position des banques islamiques.

<sup>123</sup> «Contribuer au dvlp économique» («Promouvoir la croissance économique», «Favoriser l'émergence d'un système économique équitable», «Contribuer au développement économique du pays d'accueil», «Créer des opportunités d'emploi», etc.), à l'optimisation des profits<sup>123</sup> («Créer un surplus de valeurs pour les parties prenantes», «Créer des opportunités pour nos partenaires et actionnaires», «Accroître les bénéfices de nos actionnaires, clients et de la communauté musulmane générale», «Assurer un retour sur investissement raisonnable et pérenne à nos actionnaires», etc.). «Optimisation des profits» est entendu, ici, comme la volonté de voir la valeur ajoutée par les opérations distribuée à toutes les parties prenantes notamment les clients. Elle s'oppose au principe de maximisation des profits au bénéfice des actionnaires. Il est intéressant de constater que la catégorie «Importance du profit», qui regroupe les unités de sens découlant de la maximisation, ne représente que 3% de l'ensemble des unités de sens, alors que la catégorie «Optimisation des profits» regroupe 6% des unités de sens.

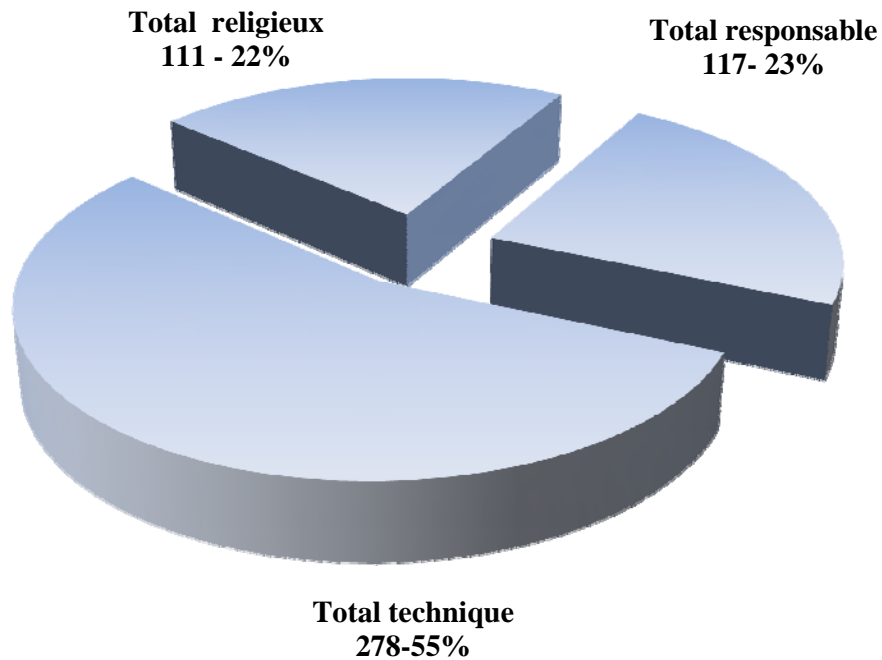
<sup>124</sup> Muet et ali (2002), qui proposent cette définition de la finance socialement responsable, précisent que ce concept, au même titre que celui de finance solidaire, n'est pas réductible à une définition simple et consensuelle. J'ai choisi d'utiliser cette définition, parce qu'elle capture bien, à notre avis, la situation des institutions financières islamiques qui cherchent à maximiser le résultat de leurs opérations tout en respectant des limitations qui découlent de logique de solidarité socioéconomique et/ou religieuse.

**Tableau 8. Synthèse du codage des visions et missions  
des institutions financières islamiques**

Méta-catégories	Catégories	Unités de sens
<b>Fonction socio-économiquement responsable</b>		<b>117</b>
Fonction socio-économique	Optimisation des profits	31
	Contribuer au dvlpt économique	24
Ethique		29
Fonction socio-responsable	Contribuer au dvlpt social	23
	Responsabilité sociale	6
	Offre globale	3
	Développer l'environnement	1
<b>Fonction technique</b>		<b>278</b>
	Leadership	56
	Importance de l'innovation	47
	Maîtrise de la GRH	38
	Maîtrise technique	31
	Orientation marché	31
	Qualité des services	26
	Avantage compétitif	19
	Importance du profit	15
	Qualité des produits	15
<b>Fonction religieuse</b>		<b>111</b>
	Règles de la Charia	38
	Principes de la Charia	28
	Développement de la finance islamique (FI)	24
	Identité islamique	21

Pour juger de l'importance relative de chaque méta-catégorie, j'ai procédé au comptage des unités de sens qui composent chaque groupe et réduit ces chiffres à un pourcentage. Cette opération est illustrée dans la figure 23. Celle-ci laisse apparaître une nette dominance des facteurs techniques dans le discours des institutions financières islamiques. Elle met en exergue, d'autre part, l'importance relative de la responsabilité socioéconomique qui se voit accorder un poids légèrement supérieur à celui du religieux. Cette représentation confirme, ainsi, la pertinence des fonctions qui ont été dégagées grâce à l'étude processuelle longitudinale et l'état de pré-institutionnalisation dans lequel se trouve le champ de la finance islamique ; aucune des fonctions ne dominant exclusivement le discours des acteurs.

**Figure 23. Importance relative des méta-catégories du discours des institutions financières islamiques**

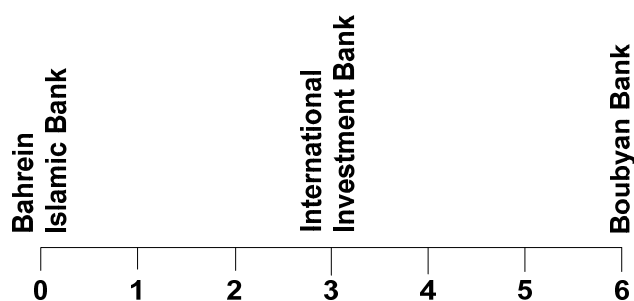


#### II.2.3.1.2.2. L'évaluation de l'intensité du discours des institutions financières islamiques

Les conclusions du paragraphe précédent se fondent sur une approche globale des visions et missions des institutions financières islamiques qui ont été traitées comme un discours unique, alors que les catégories que j'ai répertoriées lors du codage ne sont évidemment pas réparties de façon uniforme au sein des différentes institutions financières islamiques. Ainsi, 42% des firmes considérées ne manifestent-elles aucune ou peu d'aspiration à la responsabilité socio-économique, 15 % ne semblent pas prendre en considération ou accordent peu d'importance à l'aspect technique de leurs tâches et 38% ne font pas ou peu mention du religieux. Il existe ainsi des firmes qui s'expriment sur un sujet et d'autres qui ne le font pas. D'autre part, les institutions financières islamiques qui communiquent sur un même sujet ne le font pas toutes avec la même intensité. La banque Al Rouyah, par exemple, ne mentionne qu'une fois dans son discours la question de l'éthique («appliquer les normes les plus élevées d'intégrité»); l'International Investment Bank le fait trois fois («agir de façon juste avec les autres parties prenantes», «appliquer les normes les plus élevées de gouvernance », «appliquer les normes les plus élevées d'éthique»); alors que Boubyan Bank martèle ses convictions sur le sujet avec six unités de sens sur le sujet («remplir

complètement et correctement ses devoirs», agir «de façon légitime», «sans tromperie», «en évitant toute ambiguïté», en évitant «toute incertitude» , «en appliquant des règles de bonne gouvernance» et «en encourageant la prise de conscience des exigences et standards d'évaluation de crédit»). Pour traduire concrètement cette différence d'intensité de discours, j'ai considéré que la répétition d'un argument dénotait l'importance accordée par l'émetteur au concept considéré, et j'ai accordé à chaque banque un score en fonction de la répétition des unités de sens relevant de la catégorie considérée. Si l'on reprend l'exemple de l'éthique, Al Rouyah enregistre ainsi un «1» sur cette dimension, l'International Investment Bank un «3» et Boubyan Bank un «6». La Bahrain Islamic Bank, qui ne s'exprime pas sur le sujet, enregistre, pour sa part, un «0». J'ai pu ainsi construire des échelles, comme celle représentée par la figure 24, qui possèdent une origine (le zéro signifie l'absence de la propriété étudiée) et qui augmentent par intervalles réguliers en fonction de la répétition, par l'émetteur du discours, des unités de sens relevant de la catégorie étudiée; chaque répétition étant liée à une augmentation d'une unité. Ces propriétés (significativité de l'origine, de l'orientation et de l'unité) correspondent à celles des échelles métriques (Bélisle, 1999), ce qui me permet d'envisager, éventuellement, de mettre en œuvre des instruments et méthodes statistiques réservés à l'usage de variables quantitatives.

**Figure 24. Echelle de mesure de l'intensité du discours éthique des institutions financières islamiques**



J'ai généralisé la méthode utilisée pour mesurer l'intensité du discours éthique des institutions financières islamiques à l'ensemble des catégories du discours de ces firmes. J'ai ainsi procédé au comptage des unités de sens de chaque catégorie de discours de chaque banque pour leur assigner un score. La banque Al Aman Investment<sup>125</sup> se voit accorder par exemple un score de 5 pour le développement économique, de 3 pour la maîtrise de la GRH,

<sup>125</sup> Le codage de l'ensemble des institutions étudiées se trouve en annexe 6.

de 2 pour l'importance du profit et de 1 sur le reste des catégories structurant sa vision et sa mission (tableau 9.).

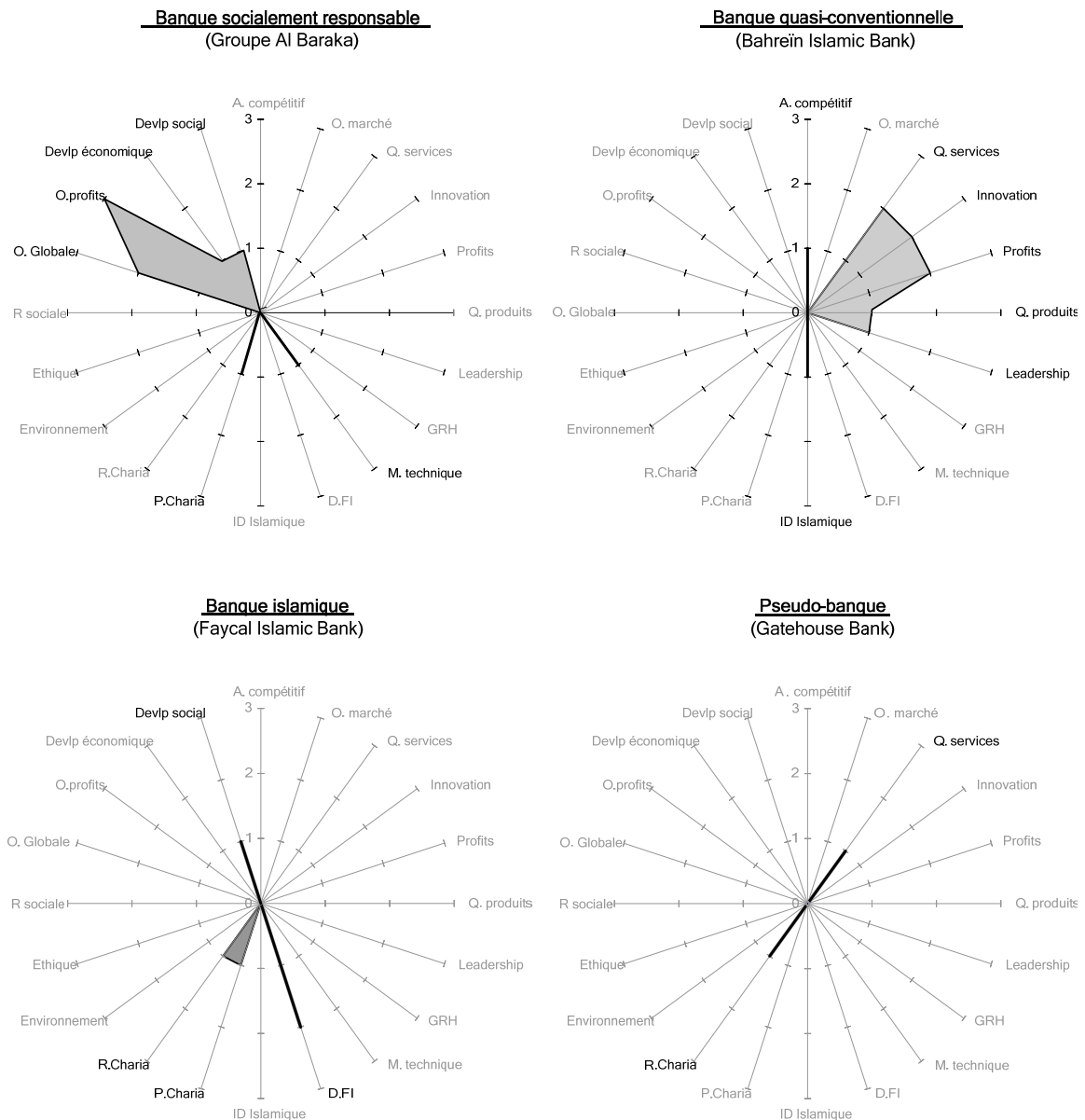
**Tableau 9. Codage de la vision et de la mission d'Al Aman Investment**

UNITES DE SENS	CATEGORIES	SCORE
Create a colossal Islamic investment structure	Identité islamique	<b>1</b>
	Leadership	<b>1</b>
Excellence of products	Qualité des produits	<b>1</b>
Excellence of services	Qualité des services	<b>1</b>
Contributes actively to the GCC economy	Contribuer au développement économique	<b>5</b>
Support GDP with direct investment	Contribuer au développement économique	
Creates new job opportunities	Contribuer au développement économique	
Attracting foreign capital	Contribuer au développement économique	
Promoting Kuwait as a regional financial centre	Contribuer au développement économique	
Shareholders' wealth maximization	Importance du profit	<b>2</b>
Reinforce the book value of our shares	Importance du profit	
Fulfilling clients requirements	Orientation marché	<b>1</b>
Investments that conform with the Islamic law	Règles de la Charia	<b>1</b>
Satisfies employees' ambitions	Maîtrise de la GRH	<b>3</b>
Creates exceptional work environment	Maîtrise de la GRH	
Looks for loyalty	Maîtrise de la GRH	
Support innovation and creativity	Importance de l'innovation	<b>1</b>

La généralisation de ce procédé permet de comparer, de façon nuancée, les institutions islamiques sur l'ensemble des dimensions de leur discours, de visualiser en créant, par exemple, des graphiques en étoiles leurs convergences et divergences et de mettre ainsi en exergue des cas extrêmes (figure 25.) pouvant servir de point de départ à la constitution d'une typologie du champ de la finance islamique. Ainsi, les institutions financières islamiques se répartiraient entre des «Banques socialement responsables», qui mettent l'accent, à l'image du Groupe AlBaraka, sur leur responsabilité socio-économique (développement social, développement économique, optimisation des profits, offre globale) et évoquent peu le technique et le religieux ; des «Banques quasi conventionnelles» qui, comme la Bahrein Islamic Bank, privilégient, dans leurs visions et missions, la performance technique (qualité des services, innovation, profit) et qui passent sous silence les autres dimensions du discours

possible des institutions financières islamiques; des «Banques islamiques» qui ignorent, à l'exemple de la Fayçal Islamic Bank, l'aspect technique de leur activité, pour mettre l'accent sur le religieux; et des «Pseudo-banques» qui évoquent vaguement, comme la Gatehouse Bank, l'aspect conforme à la Charia de leur activité sans chercher à en expliquer plus avant la nature et les spécificités.

**Figure 25. Essai de typologie des institutions financières islamiques**



Les limites de cet exercice sont rapidement atteintes. L'étape suivante consisterait, en effet, à essayer de placer l'ensemble des institutions étudiées au sein des regroupements qui viennent d'être définis. Si la tâche est relativement aisée pour les cas extrêmes qui présentent des

particularités saillantes, elle est beaucoup plus délicate pour la majorité des institutions financières islamiques dont les visions et missions ne présentent pas de caractéristiques remarquables.

#### II.2.3.1.2.3. Essai d'analyse en composantes principales des visions et missions des institutions financières islamiques

Pour pouvoir mettre en place une typologie complète du champ de la finance islamique, j'ai pensé mettre en œuvre une Analyse en Composantes Principales (ACP). Cette méthode m'a semblé intéressante à plus d'un titre. Elle permet, en effet, d'échapper à la dichotomie des variables binaires (n'appartient/n'appartient pas) grâce à l'utilisation d'échelles métriques et laisse espérer une analyse plus fine que celle qu'autoriseraient, par exemple, des méthodes fondées sur le rejet/adhésion de modalités. L'ACP confronte, d'autre part, un nombre important d'informations, en extrait les tendances les plus marquantes, les hiérarchise et en élimine les effets marginaux qui peuvent perturber la perception des faits (Escofier et Pagès, 1998). Elle permettait d'espérer déboucher sur la mise en évidence de regroupements de banques (individus) et de catégories (variables) et par là même sur une typologie documentée du champ qui corresponde à la perception qu'en ont les acteurs. La mise en œuvre de cette méthode est présentée dans l'annexe 7. Elle a débouché sur une représentation (carte des individus : figure 38 - annexe 7) extrêmement difficile à interpréter. Les individus y sont mal représentés, les contours des classes sont extrêmement mal définis et chacune d'elles interpénètre les autres regroupements

#### II.2.3.1.3. Tris croisés et structure du champ

Pour pallier à cette situation, j'ai construit avec l'aide d'un statisticien une méthode d'analyse fondée sur un ensemble de tris croisés successifs encadré par les résultats des analyses de la liaison des variables et des facteurs extraits par ACP (tableau 32 – annexe 7), du cercle de corrélation des variables (figure 63 – annexe 7), des objets centraux définis par la Classification hiérarchique ascendante des individus (tableau 34 – annexe 7) et de l'analyse des cas extrême de la carte des individus (figure 65 – annexe 7). Pour faciliter la manipulation des données, j'ai commencé par créer trois variables synthétiques sur la base des conclusions de l'analyse du cercle de corrélation des variables (figure 63 – annexe 7). J'ai ainsi produit une variable «Fonction technique» (F. Technique) regroupant les variables «Qualité des produits», «Qualité des services», «Profits» et «Innovation»; une variable «Fonction socioéconomique» (F. Socioeco) comprenant les variables «Développement

économique» et «Développement social»; et une variable «Fonction religieuse» (F. Religieuse) qui ne comprend que la variable «Principes religieux». J'ai accordé à chaque variable un «score» correspondant à la somme des scores des variables des composants. Ainsi l'individu B3, qui enregistre, comme l'indique le tableau 10, un score de «1» sur «Qualité des services», «2» sur «Innovation», «2» sur «Profits», «1» sur «Qualité des produits», «3» sur «Principes de la Charia», «3» sur «Développement économique» et «2» sur «Développement social» se voit accorder «6» sur «Fonction technique», «3» sur «Fonction religieuse» et «5» sur «Fonction socioéconomique». L'ensemble du codage synthétique est détaillé dans le tableau 36 de l'annexe 7.

**Tableau 10. Codage synthétique du discours des institutions financières islamiques**

	VARIABLES											
	Initiales								Synthétiques			
	CODE	Q. Services	Innovation	Profits	Q. Produits	P. Charia	Devlp économique	Devlp social	CODE	F. Technique	F. Religieuse	F. Socioeco.
<b>AlBaraka - Afrique du Sud</b>	<b>B3</b>	1	2	2	1	3	3	2	<b>B3</b>	6	3	5

Ce méta-codage m'a permis d'analyser aisément la situation des cas extrêmes de la carte des individus établie grâce à l'ACP (figure 38 – annexe 7).

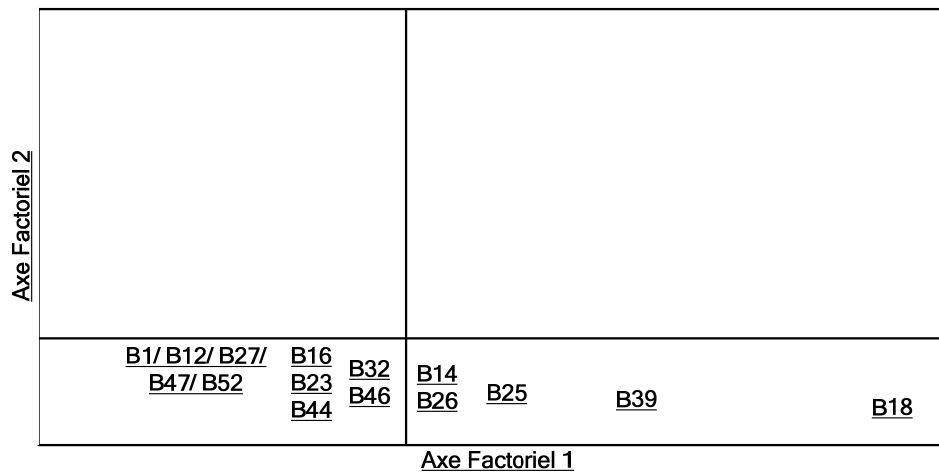
**Figure 26. ACP : Carte des cas extrêmes**





J'ai ainsi commencé par porter mon attention sur le cas de l'individu B18 situé dans le coin droit inférieur de la carte, ainsi que sur celui du groupe d'individus B1, B27, B12, B47 et B52 situés au même niveau dans le coin opposé (figure 26). B18 enregistre un score total de «7» sur la variable synthétique «Fonction technique», alors que le groupe (B1/B12/B27/B47/B52) marque «0» sur cette même variable. De même, l'individu B3 (situé dans le coin supérieur droit de la carte) enregistre un score de «6» sur cette variable synthétique tandis que B37 (situé dans le coin supérieur gauche de la carte) score, pour sa part, «0». L'axe horizontal semble ainsi représenter une différenciation sur la base du discours technique et positionne les individus en fonction de la gradation de l'intensité de leur discours technique. Ainsi, si l'on considère les individus situés sur l'axe reliant le groupe B1, B27, B12, B47 et B52 à B18 (figure 27), la valeur de la variable synthétique «Fonction technique» s'accroît progressivement de gauche à droite ce qui peut être interprété comme un passage de l'amateurisme technique au professionnalisme (Tableau 11).

**Figure 27. ACP : Carte de gradation de l'intensité**



**Tableau 11. Gradation de l'intensité de la variable synthétique «Fonction technique»**

	B1 /B27 B12/B47 B52	B44 B16 B23	B46 B32	B14 B26	B25	B39	B18
Valeur de «Fonction technique»	0	1	1	2	3	4	7

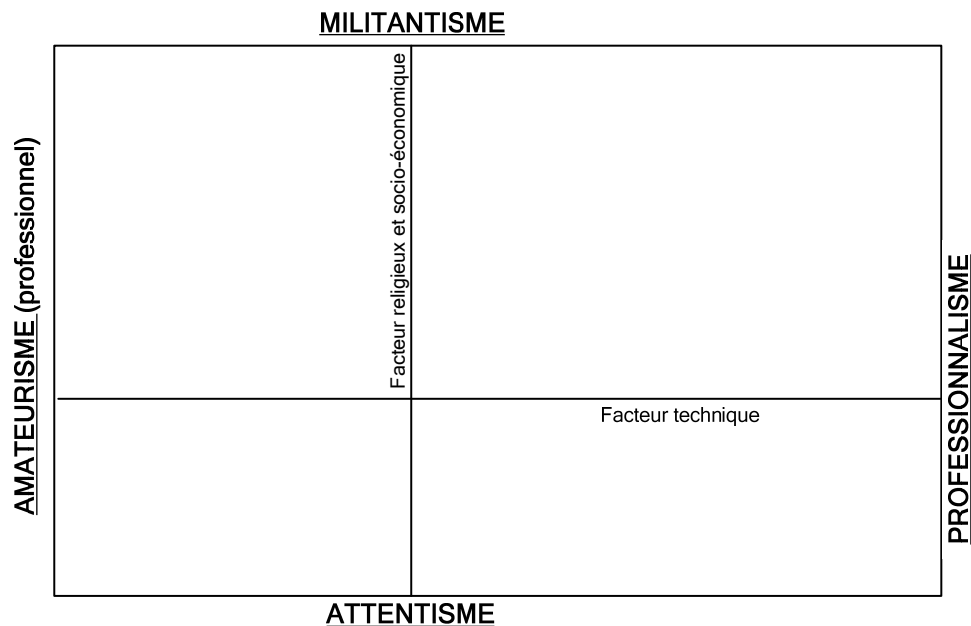
AMATEURISME
PROFESSIONNALISME

Il existerait ainsi une différenciation entre individus, qui s'effectue sur la base de l'intensité de leur discours technique. Il en va de même pour les composantes religieuses et socioéconomiques du discours des institutions financières islamiques. A nouveau, la comparaison des variables synthétiques confirme l'existence d'un clivage sur cette base. B18 enregistre des scores de «0» sur les dimensions religieuse et socioéconomique de son discours, alors que B3, qui lui est opposé, marque les scores maximum de «3» et «5» sur les dimensions religieuses et socioéconomiques. B37, pour sa part, enregistre «3» et «4» sur ces dimensions, alors que le groupe B1, B27, B12, B47 et B52 marque à nouveau «0». Le phénomène de gradation s'observe aussi à nouveau sur ces dimensions, mais s'organise cette fois-ci de bas en haut, sur l'axe vertical. Ainsi le score des individus sur les variables synthétiques «Fonction socioéconomique» et «Fonction religieuse» passe-t-il par paliers successifs respectivement de «0» à «5» et de «0» à «4», en fonction de la position de l'individu concerné par rapport au second axe factoriel. Cet accroissement traduit l'importance que les firmes accordent au respect des principes qui structurent leur croyance; une importance telle que, dans les cas extrêmes, les institutions financières islamiques s'affirment prêtes à participer activement à leur diffusion. Ainsi, AlBaraka-Afrique du Sud, qui enregistre le score le plus important sur la dimension socioéconomique, déclare-t-elle que son ambition est d'être leader dans la promotion de la croissance économique et du bien-être social, sans distinction de religions, races et sexe, alors que l'Islamic Bank of Bangladesh, qui enregistre, pour sa part, le score le plus important sur la dimension religieuse, veut contribuer activement à la mise en place d'un système bancaire participatif orienté vers le bien-être des populations. La banque affirme aussi sa volonté d'investir sur la base de la répartition des risques et profits<sup>126</sup>. Cette attitude militante s'opposerait à l'attentisme des institutions qui affirment leur appartenance au champ de la finance islamique sans chercher pour autant à agir pour permettre son développement. La carte des individus (figure 28) s'organiserait ainsi sur la base de deux axes représentant les facteurs technique d'une part, religieux et socioéconomique d'autre part, et aurait une dynamique interne fondée sur les oppositions entre amateurisme technique et professionnalisme, d'une part, et attentisme et militantisme, d'autre part, comme indiqué dans la figure ci-dessus.

---

<sup>126</sup> Le partage des risques et profits et la notion de système bancaire participatif font partie des principes structurants de la finance islamique.

**Figure 28. ACP : Structure de la carte des individus**



#### II.2.3.1.4. Les regroupements de banques islamiques et leurs caractéristiques

Il est bien sûr intéressant d'explorer les cadrans définis par les axes factoriels pour définir les caractéristiques dominantes des groupes d'individus qui les peuplent. A cette fin, j'ai fixé à «2» le seuil de significativité des variables considérant qu'une ou deux mentions d'une unité de sens dans un discours ne traduisaient pas un biais en faveur de la catégorie à laquelle ces unités appartiennent. Cette décision m'a permis de différencier clairement les individus, en déterminant leurs engagements les plus importants, et ainsi la création de quatre groupes distincts : ceux des pseudo-banques, des banques quasi-conventionnelles, des banques responsables et enfin des banques islamiques idéologiques. Ces groupes spécifiés sont cependant dominés en nombre par un regroupement d'individus dont le discours ne présente aucune caractéristique saillante, même sur le plan technique, celui des banques indifférenciées. Cette analyse a aussi permis de noter l'existence de deux cas particuliers:

- L'Islamic Bank of Bangladesh (B37) enregistre des scores élevés sur les dimensions religieuse et socioéconomique, tout en ignorant complètement le technique. Elle représente ainsi un archétype de la banque islamique idéologique et d'ailleurs le seul cas repérable de cette catégorie
- AlBaraka - Afrique du Sud (B3) enregistre des scores élevés sur toutes les dimensions (6 technique / 3 religieux / 5 socio-responsable), traduisant une sorte d'idéal de la

banque islamique qui permet à toutes les parties prenantes de profiter économiquement des opérations de la firme dans le cadre des principes religieux édictés par la Charia.

#### II.2.3.1.4.1 Les banques indifférenciées:

La catégorie des banques indifférenciées regroupe 14 individus qui scorent faiblement sur l'une, l'autre ou plusieurs dimensions de leur discours, sans qu'aucune tendance nette ne se dégage par ailleurs. Elle se situe au centre de la carte des individus générée par l'ACP et déborde sur différents cadrans en fonction des dimensions que les visions et missions favorisent légèrement. Les caractéristiques du discours des banques qui le composent sont détaillées dans le tableau ci-dessous.

**Tableau 12. Caractéristiques des banques indifférenciées**

CODE	F. Technique	F. Religieuse	F. Socioeco.	CODE	F. Technique	F. Religieuse	F. Socioeco.	CODE	F. Technique	F. Religieuse	F. Socioeco.
B29	0	1	1	B40	1	1	1	B10	2	1	1
B21	1	1	0	B49	1	1	1	B43	2	1	1
B42	1	1	0	B4	2	1	0	B51	2	0	2
B7	1	0	1	B53	2	0	1	B50	2	2	2
B30	1	0	1	B45	2	0	1				

#### II.2.3.1.4.2. Les «Pseudo-banques»:

Le groupe des «Pseudo-banques» comprend aussi 14 individus. Il se situe dans le coin inférieur gauche de la carte et est assez étonnant. Les participants de ce groupe n'expriment rien («0» sur toutes les dimensions du discours) ou «presque» rien (score de «1» sur une dimension de discours), même sur les dimensions techniques d'où le nom de «pseudo-banques» que je lui ai attribué. Les individus situés dans ce cadrans se distinguent par leur amateurisme technique et leur non-engagement idéologique (attentisme).

**Tableau 13. Caractéristiques des  
«Pseudo-banques»**

CODE	F. Technique	F. Religieuse	F. Socioeco.	CODE	F. Technique	F. Religieuse	F. Socioeco.
B1	0	0	0	B32	1	0	0
B12	0	0	0	B44	1	0	0
B27	0	0	0	B46	1	0	0
B47	0	0	0	B20	0	1	0
B52	0	0	0	B9	0	1	0
B16	1	0	0	B19	0	0	1
B23	1	0	0	B31	0	0	1

#### II.2.3.1.4.3. Les banques «Quasi-conventionnelles»

Avec 11 individus, ce groupe est le troisième en importance. Les banques qui y appartiennent s'expriment toutes sur la technique de façon conséquente.

**Tableau 14. Caractéristiques des  
banques « Quasi-conventionnelles»**

CODE	Technique	F. Religieuse	F. Socioeco.	CODE	F. Technique	F. Religieuse	F. Socioeco.
B18	7	0	0	B25	3	0	0
B36	5	0	0	B33	3	1	0
B35	5	1	0	B14	2	0	0
B8	4	0	0	B26	2	0	0
B13	4	2	0	B11	2	0	0
B41	4	1	1				

C'est au sein de ce groupe que se trouve la Bahreïn Islamic Bank (B18), qui enregistre le score le plus haut de toute la population sur cette dimension. Ces firmes ne semblent absolument pas préoccupées en revanche par les questions relevant du religieux ou du socioéconomique évoquées de façon marginale par quatre individus. Les membres de ce groupe se distinguent par leur professionnalisme et leur absence de militantisme. En cela, elles rappellent beaucoup la position des banques traditionnelles pour qui «business is business».

#### II.2.3.1.4.4. Les banques «Responsables»

**Tableau 15. Caractéristiques des banques  
«Responsables»**

CODE	F. Technique	F. Religieuse	F. Socioeco.	CODE	F. Technique	F. Religieuse	F. Socioeco.
B5	5	0	2	B15	5	1	3
B6	5	0	2	B48	4	1	2
B28	5	0	2	B17	3	0	2

Le cadran supérieur droit de la carte des individus se distingue par les scores élevés des individus qui y sont positionnés sur les dimensions technique et socioéconomique de leur discours. Cette configuration rappelle énormément celle des banques socialement responsables du système dit conventionnel.

#### II.2.3.1.4.5. Les banques idéologiques

Enfin, deux banques font figure d'exceptions. Il s'agit de l'Islamic Bank of Bangladesh (B37) et d'AlBaraka – Afrique du Sud (B3) qui enregistrent des scores maximum sur la fonction religieuse et très importants sur la fonction socioéconomique (tableau 15).

**Tableau 16. Caractéristiques  
des banques idéologiques**

CODE	F. Technique	F. Religieuse	F. Socioeco.
B3	6	3	5
B37	0	3	4

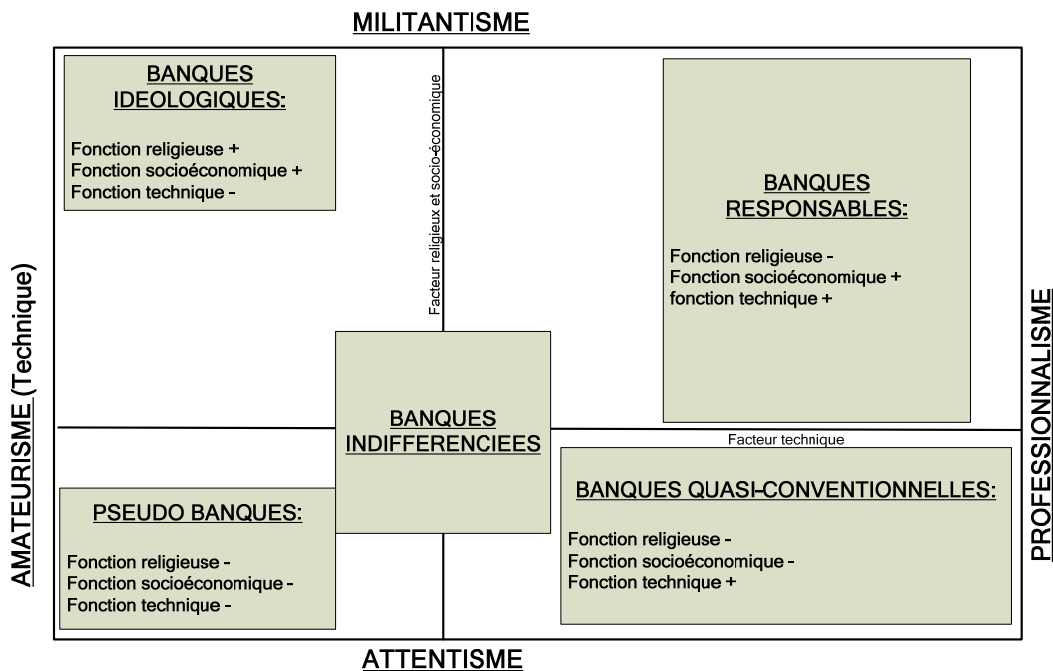
Ces deux institutions diffèrent sur la place qu'elles accordent au technique. L'Islamic Bank of Bangladesh ne lui accorde aucune importance alors qu'AlBaraka – Afrique du Sud enregistre aussi un score maximum sur cette dimension. En faisant la synthèse de ces trois fonctions, cette banque fait ainsi figure d'une sorte d'idéal de la finance islamique. On aurait, donc, pu croire qu'elle servirait de modèle au moins pour les banques du groupe AlBaraka. C'est le

contraire qui s'est passé et à l'heure actuelle l'Islamic Bank of Bangladesh est la seule qui présente des caractéristiques de banque idéologique.

### II.2.4. Conclusion

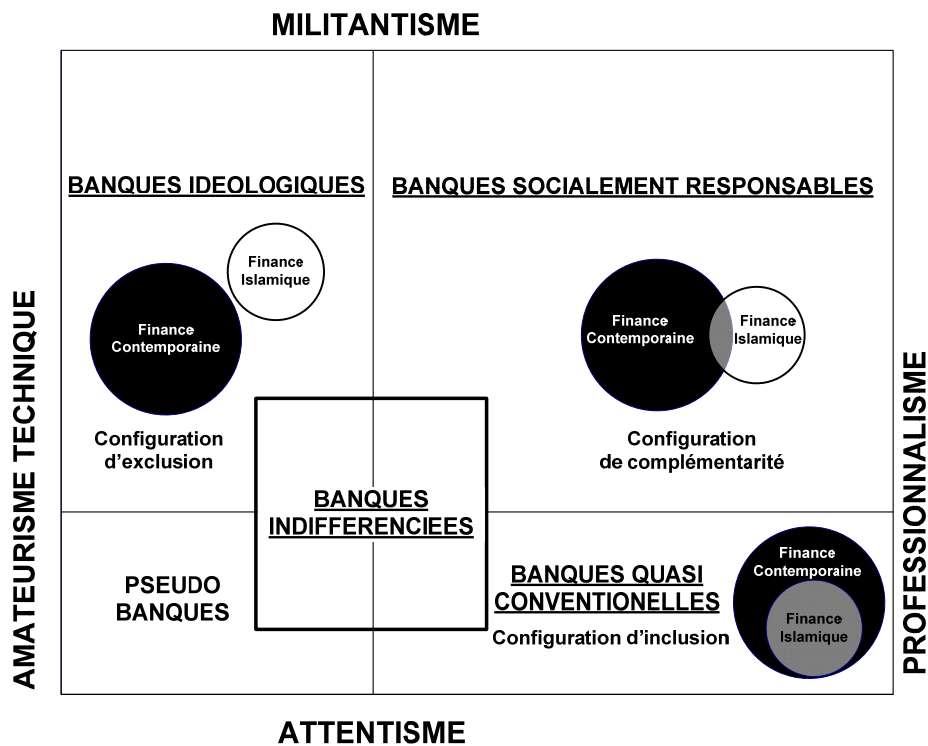
Ce chapitre a commencé par mettre en œuvre une analyse processuelle longitudinale de l'histoire de la finance islamique, pour définir la nature des possibles institutionnels de la finance islamique et des cadres cognitifs qui les accompagnent. Il a mis en exergue le rôle prééminent que jouent les fonctions religieuse, technique et socioéconomique des banques islamiques, et leur incidence sur les paradigmes d'exclusion, inclusion et complémentarité qui gouvernent l'interaction dynamique de la finance islamique et dite conventionnelle. La pertinence de ce raisonnement a été vérifiée, dans un second temps, grâce à une analyse de contenu des visions et missions des institutions financières islamiques contemporaines. Celle-ci a confirmé la centralité des fonctions religieuse, technique et socioéconomique, et a débouché sur la mise en place d'une typologie fondée sur leur accentuation / omission dans le discours des banques islamiques. Dans ce cadre, il a été étonnant de découvrir qu'un groupe important de firmes (pseudo-banques) les ignoraient toutes et qu'une seule banque (banque idéologique) accordait une prééminence absolue à la fonction religieuse.

**Figure 29. Carte des regroupements d'institutions financières islamiques**



Le poids différencié des fonctions religieuse, socioéconomique et technique dans les discours des banques permet de faire assez naturellement le lien entre, d'une part, les amorces institutionnelles du champ de la finance islamique et les configurations paradigmatiques qui les accompagnent et, d'autre part, la typologie des banques islamiques. C'est ainsi que les banques idéologiques s'inscrivent dans une logique d'exclusion qui s'exprime par la prééminence qu'elles accordent au religieux et le dédain complet qu'elles affichent à l'encontre du technique. Elles se situent ainsi aux antipodes des banques quasi conventionnelles qui agissent dans le cadre d'une dynamique d'inclusion s'exprimant par l'occultation dans leur discours des éléments constitutifs de leur identité religieuse au profit de leurs aptitudes techniques. Les banques qualifiées de responsables semblent, pour leur part, intégrer le pragmatisme technique de la finance conventionnelle à l'idéal socialement responsable de la finance islamique<sup>127</sup>. Cette typologie du champ de la finance islamique peut légitimement être complétée par la figure ci-dessous

**Figure 30. La structure paradigmatique du champ de la finance islamique**



<sup>127</sup> Il est évident que l'islam et la finance islamique ne possèdent pas l'apanage de la responsabilité sociale. De fait, les premiers fonds éthiques prônant des comportements financiers socialement responsables ont apparus aux États-Unis, dans les années 20, et ont été initiés par des personnalités appartenant à des communautés chrétiennes. Depuis, l'éthique et la responsabilité sociale ont perdu leur marquage religieux pour faire partie du répertoire organisationnel de nombreuses firmes. La distinction que j'établis ici a un but méthodologique qui s'apparente à l'utilisation des idéaltypes. Il s'agit de créer une sorte de caricature de la réalité étudiée en n'en retenant que les points saillants de façon à pouvoir l'étudier de la façon la plus efficiente.



Cette synthèse permet de souligner que le discours de chaque banque islamique correspond à une position précise dans le champ de la finance islamique et à une vision spécifique du monde. Chaque firme devrait donc voir ses stratégies élaborer et mettre en œuvre des stratégies bornées par les caractéristiques de la configuration paradigmatique au sein de laquelle elle évolue.

### **II.3. Positionnement, cadres cognitifs et structuration des stratégies des banques islamiques opérant au Liban**

Les recherches empiriques portant sur les stratégies des banques islamiques opérant au Liban, présentées dans ce chapitre, poursuivent un triple objectif. Il s'agit de:

- Situer ces banques par rapport aux banques conventionnelles.
- Analyser le contexte socioéconomique, législatif et cognitif qui structure ces stratégies et que les acteurs du champ de la finance, et de la finance islamique libanaise, qui émerge progressivement, contribuent à structurer.
- Caractériser et comparer les stratégies de ces banques au moment de leur création puis quatre ans plus tard, et les positionner dans le cadre défini par le précédent chapitre.

La première section de ce chapitre est consacrée à la présentation des cadres méthodologiques et des premières étapes de ces recherches empiriques (II.3.1). Au cours de ces premières étapes, je prenais contact avec le terrain et j'étudiais les expressions manifestes de la stratégie des banques islamiques au Liban avant d'interroger leurs responsables. Cette étude s'étant soldée par un échec partiel, j'ai réorienté ma recherche pour la centrer sur la structuration du contexte dans lequel la stratégie des banques se déploie, qui fait l'objet de la deuxième section (II.3.2). Enfin dans la dernière section (II.3.3) je rends compte des enquêtes menées en 2006 et 2010, principalement auprès du management des banques islamiques pour comprendre leur stratégie lors de leur implantation puis l'évolution de cette stratégie.

#### **II.3.1. Les choix méthodologiques et les premières phases de la recherche**

Cette section commence par définir les choix méthodologiques qui ont encadré la démarche empirique (II.3.1.1. et II.3.1.2.). Pour en justifier les évolutions, elle présente ensuite les premières phases de la recherche. Celle-ci s'emploie, d'abord, à un premier contact avec le terrain visant notamment à déterminer la magnitude de la différence entre banques conventionnelles et islamiques (II.3.1.3.), avant de tenter une analyse préliminaire de la stratégie des institutions financières islamiques libanaises (II.3.1.4). Elle explore alors les expressions manifestes de la stratégie de ces firmes, parmi lesquelles la composition de leurs conseils de Charia, pour en déduire la nature du cadre paradigmatique au sein duquel elles évoluent. Cette étude s'est soldée par un échec. En effet, l'ensemble des conclusions que j'ai tirés en étudiant les artefacts des banques s'est avéré complètement incompatible avec la situation de ces institutions telles que perçues par les acteurs. Pour remédier à cette situation,

j'ai alors décidé de modifier le projet initial et de me centrer sur la structuration du contexte de la banque islamique au Liban qui sera présentée dans la section suivante.

Cette thèse adopte l'approche de Daft et Weick (1984) qui estime que les organisations ne disposent pas de dispositifs indépendants, hors des individus, pour fixer des objectifs, traiter de l'information ou percevoir l'environnement au sein duquel elles opèrent. Selon les auteurs, les acteurs organisationnels interprètent activement l'environnement pour donner du sens à l'information qui leur a été communiquée, partagent leurs perceptions et mettent en place des cartes cognitives<sup>128</sup> (cognitive maps) avant d'appliquer les théories cognitives qui ont été retenues (Daft et Weick, 1984 :286). Ce processus est le fait de la direction. Daft et Weick expliquent que « lorsque l'on parle d'interprétation organisationnelle on parle effectivement de l'interprétation effectuée par un groupe relativement restreint de personnes qui se trouvent au sommet de la hiérarchie organisationnelle. » (Idem, page 285). L'approche de ces dirigeants ne peut être que partielle et partielle. Hambrick et Mason (1984) affirment en effet que les limitations cognitives du/des dirigeant(s) le(s) empêche(nt) de passer en revue tous les aspects de l'organisation et de son environnement. Cette restriction du « champ de vision » du/des dirigeant(s) limite leur perception ; phénomène accentué par le fait que non seulement ce(s) dirigeant(s) ne perçoive(nt) sélectivement que certains des phénomènes qu'ils sont à même de saisir mais aussi qu'il(s) interprète(nt) ces bribes d'information en fonction de leur base cognitive ainsi que de leurs valeurs. C'est cette information tronquée qui guide les choix stratégiques du/des dirigeant(s). La distorsion cognitive qui affecte le recueil d'information biaise aussi l'interprétation et l'action. Hambrick et Mason observent ainsi que si les valeurs affectent toujours la perception, elles peuvent aussi influencer plus directement le choix stratégique dans la mesure où un décideur peut sélectionner une solution en se fondant sur ses perceptions et la rejeter pourtant sur la base de ses valeurs. En retenant cette approche, cette thèse rejoint un courant de littérature qui met l'accent sur les biais cognitifs et sur leurs incidences sur le fait stratégique (Anderson et Pain, 1975; Barr et al, 1992; Chattopadhyay et al, 1999 ; Donnellon et al, 1986 ; Laville, 2000 ; Lyles et Mitroff, 1980 ; Lyles et Schwenk, 1992 ; Schwenk, 1988 ; Thomas et al, 1993 ...).

---

<sup>128</sup> Le terme de « carte cognitive » est entendu dans ce texte comme étant « une représentation mentale de la façon dont le monde fonctionne » (De Wit et Meyer, 2010 :57) qui joue le rôle de filtre interprétatif permettant aux sens de sélectionner et de comprendre les stimuli extérieurs (Starbuck et Miliken, 1988) et non la méthodologie qui consiste à traduire de manière visuelle et dynamique des représentations mentales pour introduire les facteurs cognitifs dans l'analyse et dans la présentation des résultats (Tarondeau, 2003).

La stratégie sera considérée ici comme « un modèle (pattern) qui se dégage d'un flux de décision » (Mintzberg, 1978<sup>a</sup> :935). Ce parti pris élargit le champ d'investigation de cette thèse en permettant de faire porter la recherche, comme le précise Mintzberg (idem), à la fois sur les stratégies voulues et celles qui sont réalisées en dépit des intentions. Pour étudier ces stratégies, le travail va largement s'inspirer de la philosophie d'un mouvement de recherche dénommé: stratégie comme pratique (strategy as practice). Celui-ci cherche «...à expliquer comment les acteurs managériaux accomplissent leur œuvre stratégique grâce à leur interaction sociale avec les autres acteurs et en ayant recours aux pratiques spécifiques présentes dans un contexte donné» (Jarzabkowski, 2003 :24). Cette approche micro sera aussi appliquée à l'analyse des processus d'institutionnalisation du champ de la finance islamique au Liban. De fait, on pourrait presque parler d'une institutionnalisation comme pratique qui explique l'émergence des institutions en prenant en considération l'«acte institutionnel»<sup>129</sup> (Lawrence et Suddaby, 2006) d'acteurs qui recherchent leur intérêt sous contraintes tout en créant d'autres contraintes pour d'autres acteurs (Ingram et Clay, 2000). Cette méthode va servir à éclairer l'émergence de l'institution finance islamique au Liban, institution que je définis avec Scott (2008) comme «les éléments régulateurs, normatifs et cognitifs qui procurent, avec les activités et ressources qui y sont associées, stabilité et sens à la vie sociale» (Scott, 2008: 48). A mon avis, cette définition a le mérite de mettre en exergue les dimensions multiples des institutions et de souligner l'importance des ressources et de l'action humaine (activités) dans les processus d'institutionnalisation.

### **II.3.1.1. Les méthodes de recueil d'information**

La phase empirique permettant l'analyse des stratégies des Banques Islamiques opérant au Liban, s'est déroulée en trois étapes: une période d'observation et d'analyse préliminaires, puis une première séquence d'entretiens, en 2006, avec les acteurs du champ de la finance islamique au Liban, notamment avec les responsables de la Banque centrale et des quatre banques islamiques, suivie, en 2010, par une seconde série d'entretiens avec les dirigeants des banques islamiques pour évaluer l'évolution des stratégies de leur institution.

Dans un premier temps, j'ai commencé par effectuer des visites anonymes dans les banques islamiques et conventionnelles de la place pour recueillir une première impression de ce qu'était la banque islamique. J'explique dans le paragraphe II.3.1.3. que j'ai entamé ce travail

---

<sup>129</sup> « L'« acte institutionnel » (institutional work) est l'action téléologique d'individus ou d'organisations qui ont pour objectif de créer, préserver ou perturber des institutions » (Lawrence et Suddaby, 2006 :215).

avec une idée préconçue extrêmement négative de la finance islamique et que ces visites ont contribué à modifier mon attitude, en me permettant notamment d'adopter une position plus neutre vis-à-vis des banques islamiques. J'ai ensuite mis en place des études de cas pour explorer la stratégie de ces institutions financières. Cette méthode m'a semblé particulièrement adaptée à l'objectif de mon investigation. Elle est, en effet, généralement utilisée pour décrire des phénomènes dans toutes les dimensions de leur complexité (Giroux, 2003) et permet de comprendre une classe d'événements en se fondant sur l'étude intensive d'une seule ou d'un petit nombre d'unité(s) (Gerring, 2007). Pour cela, le chercheur met en œuvre différentes techniques de recueil d'information dont l'étude documentaire, les interviews, l'observation directe, l'observation participante et l'analyse d'artefacts (Yin, 1997). J'ai commencé par privilégier l'observation directe et l'étude d'artefacts dans le cadre d'une « étude flottante » du terrain (II.3.1.4.). Cette démarche s'inspire très directement de l'analyse de Mintzberg et Westley (1985) qui affirment que la pratique de la stratégie (strategy making) ne constitue pas uniquement un processus conceptuel mais aussi un processus symbolique. Les auteurs relèvent alors que les stratégies sont souvent conçues, appréhendées et transmises par des métaphores et des images et affirment qu'il y a un lien entre les stratégies menées par une organisation et ses images plus tangibles : ses logos, l'esthétique de ses produits, son architecture et ses décors internes. J'ai ainsi analysé la composition du nom des firmes et leur localisation. J'ai aussi porté mon attention sur la composition des conseils de supervision de Charia (CSC) et décrit leur incidence stratégique après avoir relevé que les sensibilités religieuses de leurs membres définissaient, de facto, des marchés où les opérations de ces institutions financières étaient considérées comme légitime.

Les éléments recueillis lors de cette première séquence empirique ont servi d'amorce conceptuelle au second stade des études de cas : un ensemble d'interviews qui avait pour objectif de vérifier, modifier et/ou compléter les résultats de l'analyse précédente. Les entretiens ont commencé au mois de janvier de l'année 2006 et se sont poursuivis de façon intermittente jusqu'au mois de juin. Ils se sont déroulés en fonction de la disponibilité de mes interlocuteurs et, durant cette période, des lectures académiques m'ont permis de parfaire ma connaissance de la finance islamique. Les interviews ont couvert toutes les banques islamiques opérant au Liban. Il s'agit de la **Lebanese Islamic Bank (LIB)**, de la **BLOM Development Bank (BLOM Dvlp)**, de l'**Arab Finance House (AFH)** et d'**AlBaraka – Liban**. J'ai, ainsi, rencontré toute la hiérarchie de la BLOM Dvlp (6 personnes) et de la LIB (7 personnes) ainsi que le président directeur général et le directeur marketing du Crédit

Libanais (CL). Le premier a initié la création de la LIB alors que le second a présidé à sa mise en place. La rencontre avec ces deux personnes a revêtu une importance symbolique particulière. En effet, ils ont joué un rôle de premier plan dans la mise en place de la première banque islamique libanaise alors que tous les deux ne sont pas musulmans. Il m'a semblé intéressant de comprendre la situation. J'ai aussi été reçu par le directeur général de l'AFH, par le directeur de la trésorerie de cette banque et le contrôleur de son conseil de surveillance de la Charia. J'ai enfin évoqué les circonstances qui ont présidé à la création d'AlBaraka – Liban avec son premier directeur général<sup>130</sup> et le début des opérations de la banque avec le directeur de la branche de Hamra de la LIB qui avait commencé sa carrière à AlBaraka – Liban. La durée totale de ces entretiens s'établit à sept heures et quatre minutes. Ils se sont effectués en langue arabe à l'exception de ceux du directeur général de la LIB (anglais) et du directeur marketing de la CL (français).

Quatre ans après cette seconde phase empirique, j'ai rencontré une nouvelle fois les directeurs généraux de la BLOM Dvlp, de l'AFH et d'AlBaraka-Liban. J'ai aussi été reçu par le conseiller du conseil d'administration de la BLOM et par la directrice marketing de l'AFH. J'ai renouvelé ces interviews pour comprendre les raisons de l'évolution que j'avais constatée de la stratégie de certaines de ces institutions financières. Ces entretiens ont eu une durée totale d'une heure et trente-deux minutes. Ils se sont déroulés en langue arabe avec des inclusions en langues anglaise et dans certains cas française.

L'objectif de ces interviews était de définir la nature du discours stratégique des firmes et d'en évaluer la diffusion ; les pratiques stratégiques, tant dans leurs expressions institutionnelles que dans leurs accomplissements locaux, s'accompagnant d'un discours qui tout à la fois légitime la pratique et influence la manière de voir le réel et d'agir en son sein (Allard-Poesi, 2006). Il s'agissait aussi de déterminer la nature et la stabilité de l'énaction stratégique à laquelle la direction est sensée procéder selon les tenants des stratégies interprétatives. Dans ce cadre, Smircich et Stubbart précisent que les dirigeants peuvent proposer une vision qui permette de faire sens du flux d'événements qui se déroulent ; « ... un univers au sein duquel les événements et expériences organisationnelles prennent sens » (Smircich et Stubbart, 1985 :730). Pour cela l'étude du discours s'avère particulièrement intéressante ; les membres d'une culture codant et communiquant les discriminations et les associations qui relèvent d'une perspective commune (Barley et al.,

---

<sup>130</sup> Au moment où j'ai mené ces entretiens, cette personne était directeur général de la LIB.

1988).

En parallèle, j'ai commencé à étudier, à partir de 2005, la mise en place du contexte institutionnel au sein duquel les banques islamiques opèrent. J'ai ainsi participé en tant qu'observateur, aux réunions du comité chargé d'élaborer la qualification en finance islamique qui a été développée par l'Ecole Supérieure des Affaires (ESA) en coopération avec la banque centrale libanaise et le Chartered Institute for Securities and Investment (CISI) britannique. J'ai aussi mené un ensemble d'interviews avec les responsables de la **Banque du Liban** (Banque centrale) pour comprendre comment la composante institutionnelle de l'environnement des banques islamiques libanaises se mettait en place. J'ai ainsi rencontré, à plusieurs reprises, le premier vice-gouverneur (numéro deux) de la Banque du Liban (BDL) et les membres de son équipe, le juriste chargé d'élaborer les circulaires concernant la finance islamique et tous les membres du comité que la BDL a mis en place pour superviser l'élaboration d'une qualification en finance islamique (IFQ). Ces entretiens ont eu une durée totale d'une heure et quarante cinq minutes<sup>131</sup>. Ils se sont déroulés en langues en langue anglaise, française et arabe.

Enfin, j'ai mené une étude documentaire pour déterminer les caractéristiques du contexte économique au sein duquel opèrent les banques islamiques de la place. Celle-ci s'est notamment fondée sur l'analyse de rapports publiés par la Banque du Liban, l'Association des Banques du Liban et les départements d'analyse des principales banques de la place. J'ai aussi bénéficié des analyses et explications du premier vice-gouverneur de la Banque du Liban et du président de l'Association des Banques du Liban.

### **II.3.1.2. L'analyse et la présentation des résultats**

Tous les entretiens qui se sont déroulés durant cette phase empiriques ont été enregistrés et sont présentés dans les archives sonores de cette thèse. Ils n'ont pas été retranscrits. J'ai en effet adopté l'analyse thématique comme méthode d'étude et retenu le paragraphe comme unité de sens. Dans ce cadre, j'ai considéré que la réponse à une question ou à une relance constituait un paragraphe. Selon Allard Poesi (2002), ce type d'analyse est privilégié par les études de cas et permet de révéler un événement, un incident ou une caractéristique du contexte, ce qui constitue exactement l'objectif des entretiens semi-directifs que j'ai menés. Lorsque j'ai cité textuellement l'un des répondants, j'ai indiqué entre parenthèses à la fin de

---

<sup>131</sup> La liste des entretiens est détaillée dans l'annexe 12

la citation ses initiales, la référence de la bande sonore et le minutage auquel se situe le passage cité. Tous les entretiens de 2006 ont commencé par la question : « Comment définissez-vous la banque islamique ? ». Il s'agissait de déterminer si les opérateurs des banques étaient assez imprégnés par une conception particulière de la mission des banques islamiques pour la détailler d'emblée. La seconde question prévue était : « Comment définissez-vous l'action de la banque (nom de la banque où la personne travaille) ? ». Elle devait servir à déterminer la perception que le répondant avait de la stratégie de la banque au sein de laquelle il/elle travaillait et l'écart que celle-ci présente avec l'état idéal défini en réponse à la question précédente. Cette méthode avait pour objectif de confirmer / infirmer le classement de ces firmes au sein de la typologie du chapitre II.2.

En 2010, j'ai utilisé ces mêmes questions et analysé, une nouvelle fois, les visions et missions des banques qui les avaient modifiées pour évaluer la modification éventuelle du positionnement de ces banques. Cette méthode m'a permis de définir les « trajectoires » stratégiques des banques et d'évaluer les tendances du marché libanais. Certains des entretiens que j'ai menés durant cette période revêtent une importance particulière. Ils ont, en effet, servi d'amorce à de mini études de cas qui ont permis de définir les caractéristiques économiques du marché libanais de la finance islamique, d'éclairer le processus de structuration de l'environnement institutionnel des banques islamique de la place et d'expliquer l'émergence de leurs stratégies.

Les résultats de cette recherche sont présentés de façon linéaire et incrémentale de manière à en faciliter la lecture et l'analyse alors que, dans la réalité, chaque séquence de recherche a alimenté plusieurs parties de ce chapitre. Les éléments observés lors de l'« observation flottante » de la BLOM Dvlp ont permis par exemple de définir la non-stratégie de la banque dans le paragraphe consacré aux positionnements stratégiques des banques islamiques opérant au Liban ; l'interview que m'a accordé le président directeur général du Crédit Libanais a servi à la fois à éclairer certains aspects importants de la création du champ de la finance islamique au Liban et à expliquer la genèse de la LIB, etc.

### **II.3.1.3. Premier contact avec les banques islamiques au Liban**

J'ai entamé la partie empirique de cette recherche en voulant déterminer la magnitude de la divergence entre les banques islamiques et celles dites conventionnelles. Dans la mesure où la Charia structure tous les aspects de la vie des musulmans, la différence entre ces deux types

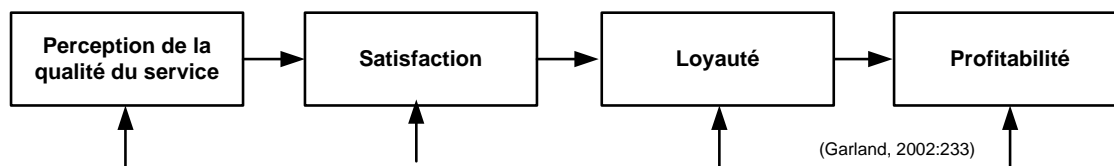


d'institutions financières peut dépasser l'aspect technique si la thèse qui veut que les banques islamique soient d'abord et avant tout des banques pour musulmans s'avère pertinente. Dans ce cas, l'influence de la Charia devrait notamment se refléter dans le comportement des opérateurs et le symbolisme mis en place par les banques islamiques.

### II.3.1.3.1. Définition du terrain et méthode

L'interface client des banques (front office) constitue un terrain privilégié pour observer le comportement organisationnel de ces firmes. Ce point de contact a en effet une importance cruciale. Le client va y expérimenter directement le service de la banque concernée et la perception qu'il va en avoir déterminera sa satisfaction, son degré de loyauté et ultimement la profitabilité de la banque (figure 31). Il est donc extrêmement important pour les banques de mettre en place une interface client qui réponde aux attentes de leurs marchés potentiels.

**Figure 31. Dispositif de création de valeur-client par les établissements bancaires**



Dans la mesure où les aspirations des clientèles respectueuses de la Charia se distinguent de celles des marchés traditionnels des banques, des institutions financières conçues pour des musulmans pourraient avoir des interfaces-clients présentant des caractéristiques spécifiques. Pour mener à bien cette séquence empirique, j'ai décidé de mener une série d'expérimentation in situ au sein de toutes les banques islamiques qui ont ouvert leur porte au Liban<sup>132</sup> : la « Lebanese Islamic Bank » (LIB), « AlBaraka - Liban » et l'« Arab Finance House » (AFH). J'ai inclus dans cette liste la banque iranienne « Saderaat Iran » que je pensais être à l'époque une banque islamique. Les différentes origines de ces banques (libanaise pour la LIB, de la péninsule arabique pour AlBaraka-Liban et l'AFH ainsi qu'iranienne pour Saderaat Iran) présentait à mes yeux l'intérêt supplémentaire de permettre de vérifier si les différences doctrinales de ces pays en matière d'Islam<sup>133</sup> se traduisaient sur le terrain par des caractéristiques particulières.

<sup>132</sup> Au moment de la mise en place de cette séquence empirique, la BLOM Development Bank n'avait pas encore entamé ses opérations.

<sup>133</sup> Ces pays n'appliquent pas les mêmes doctrines religieuses ou les appliquent différemment.

L'une des sources de validité des recherches interprétatives étant la transparence du chercheur (chapitre I.1), il convient de relever, qu'à ce stade du travail, j'avais une perception extrêmement négative de la finance islamique que j'avais tendance à associer à une finance pratiquée par des musulmans extrémistes rétrogrades<sup>134</sup>. J'ai repoussé pendant des mois l'idée d'utiliser les banques islamiques comme terrain, à cause de cette vision négative. J'ai finalement changé d'avis pour des raisons extrêmement pragmatique : Les banques islamiques et conventionnelles constituant a priori des cas extrêmes, leur comparaison devait permettre de statuer sur le lien possible entre les stratégies et les construits institutionnels<sup>135</sup> en minimisant l'incidence de facteurs explicatifs rivaux. Il est clair que mon attitude extrêmement négative était à même d'occulter certains aspects « positifs » de la banque islamique et d'introduire ainsi dans la recherche un biais important. Pour surmonter cet obstacle, j'ai demandé à une personne de confiance (IB) de visiter les mêmes établissements de façon à pouvoir disposer d'une opinion plus objective et tempérer mes biais éventuels. Au moment de cette enquête, IB résidait depuis peu au Liban, ce qui garantissait que l'opinion qu'elle allait exprimer ne serait pas influencée par la réputation publique des banques. De plus, IB a été formée aux méthodes de recherche dans le cadre du DEA que l'Université Paris-Est (nommée alors Paris XII) proposait en 2003-2004 à ses étudiants. Elle était donc à même de savoir ce qu'il fallait observer et comment. Le fait qu'IB soit une femme présentait un intérêt supplémentaire. La question de la femme est un sujet extrêmement sensible en terre d'Islam. A en croire cheikh Sobhi Saleh<sup>136</sup> la lettre de la religion lui garantirait un statut d'égalité avec l'homme. Cependant, force est de constater que, dans la pratique de la plupart des peuples qui pratiquent l'Islam, la femme est le plus souvent considérée par l'homme comme « inférieure » et traitée, au mieux, avec condescendance. Saleh attribue cette situation à des us et coutumes locaux.

L'explication de l'attitude de l'homme musulman vis-à-vis de la femme n'est pas du ressort de ce travail. J'ai soulevé le sujet pour noter qu'il est raisonnable de s'attendre à ce que l'attitude du personnel des banques islamiques et dites conventionnelles varie en fonction du sexe du client. Dans le cadre de cette enquête, les réactions des premières devraient être

---

<sup>134</sup> L'explication de mon attitude ne contribuant en rien au développement de ce travail, je pense que tout développement sur le sujet serait déplacé.

<sup>135</sup> Cette séquence empirique s'est déroulée avant que je ne développe l'approche par les paradigmes qui a mené à la mise en place des configurations entre la finance islamique et dite conventionnelle présentée dans le chapitre 2 de ce travail

<sup>136</sup> Cheikh Sobhi Saleh était une personnalité religieuse libanaise de premier plan. J'ai fait sa connaissance dans les années 70 à l'occasion d'une conférence sur la libération de la femme. J'ai continué à le fréquenter et les avis qui lui sont attribués dans ce texte sont ceux qu'il a exprimés au cours de conversations privées avant d'être assassiné en 1986.

exacerbées par le fait qu'IB ne respecte pas le code vestimentaire que l'Islam (ou les coutumes islamiques selon la perspective à partir de laquelle la situation est considérée) impose à la femme, notamment le voile.

#### II.3.1.3.2. Résultats

IB m'a précédé sur le terrain et y a joué le rôle de « client mystère » en demandant des renseignements permettant l'ouverture d'un compte. Elle a mené des visites semblables dans certaines banques conventionnelles de la place à des fins de comparaison. Elle a ainsi visité au cours du mois de décembre 2005 le Crédit Libanais dont la Lebanese Islamic Bank est la filiale<sup>137</sup>, la Banque du Liban et d'Outremer (BLOM) qui préparait l'ouverture de sa filiale islamique (BLOM Development Bank)<sup>138</sup> et Banque Audi qui entamait des opérations de finance islamique à l'extérieur du Liban, notamment au Soudan. Les résultats de ce travail m'ont stupéfié. Le débriefing auquel nous avons procédé à la suite de ses visites m'a fait l'effet par moment d'un récit de voyage et a amorcé une révision complète de mon attitude vis-à-vis de la finance et des banques islamiques. Il s'est ainsi avéré que les banques islamiques ressemblaient aux autres, que le décor de leurs bureaux était moderne, que les employées étaient rarement voilées et que certaines d'entre elles étaient même « outrageusement » fardées. IB a toujours été bien accueillie et affirme s'être toujours sentie à l'aise et en sécurité. Toutes les rencontres ont été enregistrées et se trouvent en annexe sonore dans le dossier « 1. Terrain IB ». Elles ont toutes commencé par la phrase d'ouverture: « Bonjour, je voudrais ouvrir un compte dans votre banque ». Les dialogues qui ont suivi ont porté sur les modalités techniques permettant l'ouverture de ce compte. Pour IB, la banque qui a fait preuve de plus grand professionnalisme est la Lebanese Islamic Bank. « C'est celle qui m'a le plus inspiré confiance », dit-elle, « Tous les couts qui ont été présentés ont été justifiés logiquement et sont raisonnables ». IB ajoutera que la LIB impute les frais les moins élevés de toutes les banques visitées. J'ai confirmé les impressions d'IB quelques jours plus tard en allant visiter, à mon tour, les mêmes banques comme client-mystère. Dans la mesure où l'objectif de ces entretiens n'est pas d'étudier les méthodes des banques, la retranscription et l'analyse des entretiens qui se sont déroulés à cette occasion m'ont paru inutiles. Avec le recul, ces résultats sont loin d'être étonnants. Au moment de cette enquête, je n'avais pas encore réalisé que la structure d'une banque islamique se décomposait en une partie

---

<sup>137</sup> Ce choix permet d'éliminer le biais que peut constituer la culture interne de l'entreprise.

<sup>138</sup> A l'époque, l'équipe que la BLOM avait recrutée pour sa filiale islamique occupait un étage du quartier général de la BLOM.

« banque » qui ressemble étroitement à celle d'une banque dite conventionnelle avec sa hiérarchie, ses procédures, ses règles organisationnelles et en une partie « islamique » composée d'un conseil de surveillance de la Charia (CSC) qui fixe les « règles du jeu » (Williamson, 1998) en définissant la nature des opérations licites que la banque peut mener. De fait, la différence entre les banques islamiques et celles dites conventionnelles se situe essentiellement au niveau des restrictions que la Charia impose au niveau opérationnel et du respect des principes éthiques qu'elle prône. C'est dans ce cadre qu'il faut interpréter la transparence dont ont fait preuve les opérateurs des banques islamique que IB et moi-même avons rencontrés. Il s'agit de l'un des impératifs de la Charia : Toute ambiguïté dans la présentation d'un instrument ou d'une opération peut entraîner son annulation en application du principe de l'interdiction du Gharar (Chapitre 2).

#### **II.3.1.4. L'analyse préliminaire de la stratégie des banques islamiques libanaises.**

A la suite de ces visites informelles, j'ai entamé une étude qui avait pour objectif d'explorer les caractéristiques manifestes du cadre stratégique au sein duquel opèrent les banques islamiques libanaises et d'en déduire les configurations paradigmatiques au sein desquelles elles inscrivent leurs actions. Conformément à la recommandation de Moingeon et Ramanantsoa (1995) qui estiment qu'il est possible de repérer les choix stratégiques effectués par les firmes en analysant la manière dont les dirigeants allouent les ressources dont ils disposent, j'ai analysé les artefacts et pratiques des banques islamiques libanaises. Je me suis, également, intéressé à l'incidence stratégique de la composition des conseils de Charia (CSC) de ces institutions, alors que ceux-ci ne sont, généralement, envisagés que dans le rôle de garant de l'orthodoxie religieuse des institutions religieuses islamiques.

##### II.3.1.4.1. Rôle stratégique des conseils de supervision de Charia<sup>139</sup>

Les institutions financières islamiques se trouvent dans la situation assez particulière d'avoir à opérer dans un monde professionnel qui se caractérise par sa rationalité économique tout en appliquant des règles et des valeurs qui découlent d'une rationalité théologique, liant, ainsi, le temporel à l'intention divine (chapitre II. 1). Les organisations soumises à des pressions contradictoires de leur environnement peuvent régler le problème en découplant certaines de leurs fonctions (Meyer et Rowan, 1977). Elles créent, ainsi, des départements spécialisés qui

---

<sup>139</sup> Cette partie comporte de larges extraits du chapitre « Charia et institutions financières islamiques » que j'ai signé dans le livre « La finance islamique à la française : Un moteur pour l'économie, une alternative éthique » (Chaar, 2008).

leur permettent de traiter les demandes particulières de chacun des secteurs de leur environnement, sans créer de tensions internes. Les banques islamiques ont opté pour cette solution: pour régler le paradoxe qui consiste à agir en respectant deux logiques a priori contradictoires, elles ont créé des unités indépendantes, appelées Conseil de Supervision de la Charia (CSC), qui s'assurent que la structure bancaire, à laquelle elles sont intégrées, respecte les stipulations de la Charia.

#### II.3.1.4.1.1. La nature des Conseils de Supervision de Charia

Les Conseils de Supervision de Charia (CSC) sont formés de juristes maîtrisant des compétences – plus ou moins importantes – en matière financière. Leur tâche est cruciale. En effet, le Coran et la *Sunna* (pratique du prophète Mahomet) doivent servir à guider la pratique des musulmans, alors que les textes du Livre (chapitre II.1.) sont souvent hermétiques et la pratique du Prophète marquée par son contexte temporel et contextuel. Dans ces conditions, l'interprétation joue un rôle crucial. Pour juger de la légitimité d'actions contemporaines, les juristes ont pour mission de dégager les principes sous-jacents de textes sacrés ou d'actions qui se sont déroulées il y a plus d'un millier d'années.

Pour mener à bien ce travail, ces spécialistes doivent bénéficier d'une liberté d'action totale afin de ne pas distordre leurs analyses en faveur de leurs commanditaires. C'est pour cette raison que les juristes sont généralement nommés par les assemblées générales ou les conseils d'administration des institutions financières au sein desquelles ils opèrent. Ce mode de recrutement assure leur indépendance en les protégeant des pressions éventuelles de la direction de la banque qui pourrait chercher, par exemple, à les «convaincre» du bien-fondé d'une opération douteuse, en agitant la menace du non-renouvellement de leur contrat. L'autonomie des conseils est confortée par le système de rémunération utilisé. A l'exemple des avocats ou des consultants, les juristes sont généralement payés en fonction du temps qu'ils consacrent à leur mission. Ils ne sont pas rémunérés sur la base de leurs résultats et ne figurent pas sur les fiches de paye régulières des institutions financières où ils opèrent.

D'aucuns affirment qu'en dépit de toutes ces précautions, le statut des CSC crée un conflit d'intérêt. En effet, les juristes représentent, de facto, les intérêts des clients en s'assurant que les opérations de leur banque correspondent bien à leurs convictions éthiques. Ce faisant, leurs décisions peuvent remettre en cause les intérêts des actionnaires ou des conseils d'administration qui les ont nommés. Il peut arriver que le respect des stipulations de

la Charia restreint les potentialités de gains des banques et importune les actionnaires. Le mécontentement de leurs employeurs directs peut porter tort aux juristes, et il existe un risque potentiel de voir les membres des CSC favoriser leurs intérêts en distordant leurs décisions, de façon à contenter leurs employeurs au détriment de l'intérêt des clients. Ce risque est tempéré par deux facteurs. Le premier relève d'une idéalisation de la situation et découle de la conviction que la philosophie qui sous-tend la finance islamique n'est pas propice à l'émergence de conflits d'intérêts. Les textes qui traitent du sujet sous le nom de théorie de l'agence décrivent, en effet, des individus opportunistes qui mettent tout en œuvre pour maximiser les ressources qu'ils tirent de leur fonction. Ces comportements s'accordent mal avec les principes de base de l'éthique islamique, qui conçoivent l'individu comme responsable et œuvrant pour le mieux-être général, dans le cadre de la mission de régence que Dieu lui a confiée (chapitre II.1.). Le second facteur procède de considérations beaucoup plus pragmatiques. Il se fonde sur le fait que les personnes qui allient compétences religieuses et financières sont rares, ce qui explique que certains juristes siègent aux conseils de Charia de dizaines de banques. Les plus célèbres d'entre eux peuvent être payés jusqu'à 50000 dollars par conseil et on parle, dans le métier, de rentrées financières pouvant atteindre le million de dollars par an pour certains spécialistes. En engageant ces experts, les banques cherchent surtout à profiter de leur réputation. Celle-ci est indispensable, entre autres, pour assurer la crédibilité de leurs avis religieux et, partant, des opérations des établissements qui les emploient. Les juristes le savent et ne sont pas disposés à remettre en question leur gagne-pain, en distordant une recommandation pour se soumettre aux pressions d'un établissement.

Comme à l'accoutumée, la réalité de la situation se situe entre ces deux extrêmes. Il est certain que l'attitude impartiale des membres des conseils de Charia s'explique par le souci pragmatique de protéger leur réputation comme il est tout aussi évident que ces mêmes personnes ressentent une forte pression spirituelle et ont la conviction qu'elles ne doivent pas faillir à leur mission, assurées d'avoir à rendre compte de leurs actions dans l'au-delà.

#### II.3.1.4.1.2. La mission des Conseils de Supervision de Charia

La portée exacte de la mission des Conseils de Supervision de la Charia varie selon la législation des pays où les banques qui les emploient sont implantées. Certains Etats, comme le Pakistan, le Bangladesh, le Soudan, la Malaisie ou l'Iran, ont doté leurs banques centrales

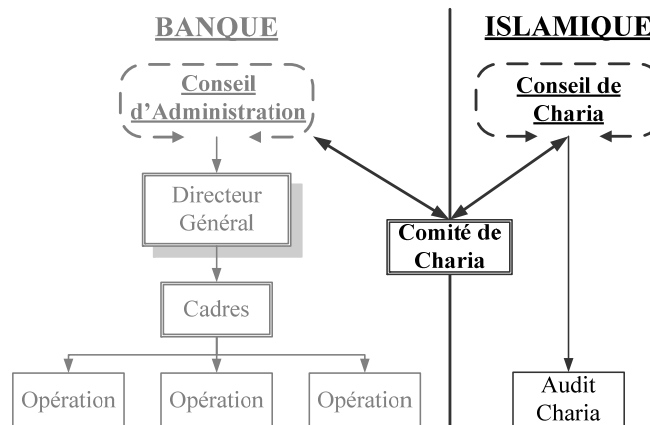
d'un conseil de Charia qui édicte les règles que toutes les institutions financières islamiques du pays se doivent de respecter. Dans ces conditions, les CSC des banques ne servent qu'à superviser l'application de ces mesures. Dans tous les autres pays, la mise en place du cadre d'action des banques islamiques est le fait de leur conseil de Charia interne. Ce dernier ne se prononce pas sur la validité de chaque action financière, mais définit les règles qui norment des catégories d'opérations. Le respect de ce cadre opérationnel est contrôlé par un délégué du CSC, à qui toutes les opérations de l'établissement sont soumises. Selon le cas, il les approuve, les refuse ou se reporte au Conseil, lorsqu'il juge qu'une action ne s'insère dans aucun des cadres opérationnels déjà analysés et mis en place par le Conseil. Lorsqu'un cas pareil se présente, les juristes se réunissent pour adopter la décision adéquate. Ils commencent par s'interroger sur la validité de la substance de l'opération qui leur est soumise. Il est, en effet, inutile de poursuivre plus avant l'examen si celle-ci bat en brèche l'un des principes de base de la Charia. Le Conseil examine ensuite la forme proposée du produit pour s'assurer qu'elle répond aux critères des contrats islamiques avant de l'approuver ou de demander sa révision sur certains points précis.

Ce processus peut être extrêmement rapide, lorsque le Conseil de Charia doit se prononcer sur un type d'opération qu'il connaît et l'avis rendu peut, dans ce cas, être rédigé de façon très succincte. Ainsi, une fatwa (avis légal) concernant une Mudaraba / commandite dans sa forme la plus simple ne comportera que quelques paragraphes. En revanche, lorsque la question touche à l'ingénierie d'un produit financier sophistiqué, la fatwa peut comporter une cinquantaine de pages ou plus. La procédure même permettant sa promulgation peut être, alors, extrêmement longue. Pour tenter d'en minimiser la durée, certaines banques ont intercalé, entre le Conseil de Charia et leur structure opérationnelle, un comité ad hoc (figure 32), composé de spécialistes dont la tâche est de suivre l'élaboration du produit, de façon à régler progressivement les problèmes qui peuvent se poser et gagner, ainsi, un temps précieux.

Une fois que le Conseil de Charia a rendu son avis, rien n'oblige la banque à l'appliquer. Certes, le Conseil a la possibilité de contrôler ex-post la conformité à la Charia des actions de l'établissement, grâce à l'audit de son délégué, mais il ne dispose d'aucun pouvoir coercitif formel direct lui permettant d'imposer ses avis. Aucune institution financière islamique ne se risquerait, cependant, à ignorer une fatwa de son Conseil et à courir, ainsi, le risque de le voir démissionner ou mentionner dans ses rapports publics que les opérations de la banque ne sont

pas «assez en conformité» avec la Charia. Cette dernière constitue, rappelons-le, la raison d’être de ces institutions et tout doute sur la conformité de leurs opérations à ses préceptes peut avoir de sérieuses conséquences allant jusqu’à un retrait massif des fonds des clients.

**Figure 32. Structure d’une banque islamique**



#### II.3.1.4.1.3. Les conseils de supervision de Charia comme technostructure

Les conseils de Charia fixent, donc, les cadres qui norment les opérations des banques islamiques (standardisation) de façon à ce qu’elles soient conformes à l’éthique financière islamique (adaptation à l’environnement). Cette mission rappelle, sous certains aspects, celle d’une technostructure; une composante organisationnelle qui pousse à la standardisation des process de production, «...la mise en place de standard constituant sa raison d’être» (Mintzberg, 1980 : 329), et qui a, notamment pour tâche de permettre l’adaptation de l’organisation à l’environnement. Les firmes qui accordent la prééminence à leur technostructure font partie d’une catégorie que Mintzberg (op.cit.) qualifie de «bureaucratie mécanique» (machine bureaucratie). Les banques islamiques en feraient donc partie, vu l’importance qu’elles accordent à leur CSC. Mais alors que le type de standardisation auquel les technostructures procèdent concerne avant tout les process de travail (standardisation de règles opérationnelles), les conseils de Charia déterminent quant à eux les paramètres qui permettent de standardiser l’opérationnalisation des normes et valeurs islamiques.

Il convient, donc, de revoir la catégorisation des banques islamiques. A cette fin, il convient de rappeler que Mintzberg a évoqué, dans le cours de l’article où il étudie les structures internes des firmes et les configurations organisationnelles qui les accompagnent, l’émergence possible d’une forme organisationnelle qu’il a qualifiée de «missionnaire».



Celle-ci utiliserait comme mécanisme de coordination la standardisation des normes et aurait comme dimension dominante l'idéologie dont l'une des manifestations serait l'attrait d'un sens de la mission<sup>140</sup>. Cette description rappelle assez la situation des banques islamiques. La création de ces firmes découle, en effet, d'une croyance qui a généré un sens de la mission et leurs actions sont encadrées par les normes de leur Conseil de Charia. Cette configuration missionnaire constitue, bien sûr, un idéaltype qui permet, dans le cadre de ce travail, de mettre en relief, s'il le fallait, l'engagement culturel des institutions financières islamiques. Cette question prend toute son importance avec le constat que le champ de la finance islamique se répartit entre les fenêtres (windows), branches et filiales islamiques d'institutions financières conventionnelles et des banques «authentiquement» islamiques. Le terme «authentique» est utilisé, ici, pour mettre en exergue la composante idéologique de ces firmes qui ont été créées spécialement pour mener des opérations financières en respectant les normes et valeurs de la Charia. A contrario, la mise en pratique des principes de la Charia ne constitue, pour les émanations islamiques des institutions financières conventionnelles, qu'un argument leur permettant d'accéder à des marchés de niche. C'est ainsi que les banques islamiques «authentiques» tendraient vers la configuration missionnaire dominé par les Conseils de Charia, alors que ces mêmes Conseils ne constitueraient qu'une partie spécialisée de la technostructure des instruments islamiques des banques conventionnelles.

L'intérêt pratique de cette problématique, avant tout théorique, est de mettre en exergue le fait qu'il existe une différence de nature et de visions entre les différentes composantes du champ de la finance islamique. Ce constat n'est pas sans incidence sur le fait stratégique, et il est raisonnable de s'attendre à voir les «banques missionnaires» se positionner dans le cadran idéologique de la matrice du chapitre II.2., et les véhicules islamiques des banques conventionnelles dans le cadran quasi-conventionnel. Cette distinction prend d'autant plus de relief que deux des banques islamiques libanaises sont à considérer comme «authentiques» (Arab Finance House, AlBaraka) et deux autres (Lebanese Islamic Bank, BLOM Development) sont des filiales de banques conventionnelles (Crédit libanais, BLOM).

---

<sup>140</sup> Rappelons que les premières expériences de finance islamique ont été lancées dans les années soixante par des personnes qui cherchaient à remplir une « mission » sociale en respectant les préceptes de la religion musulmane. La première banque islamique, elle, a été créée en 1975 par des hommes d'affaires qui désiraient ouvrir l'accès de la finance à toute une classe de musulmans qui évitaient de le faire pour des raisons religieuses.

#### II.3.1.4.1.4. Conseils de supervision de Charia et stratégie

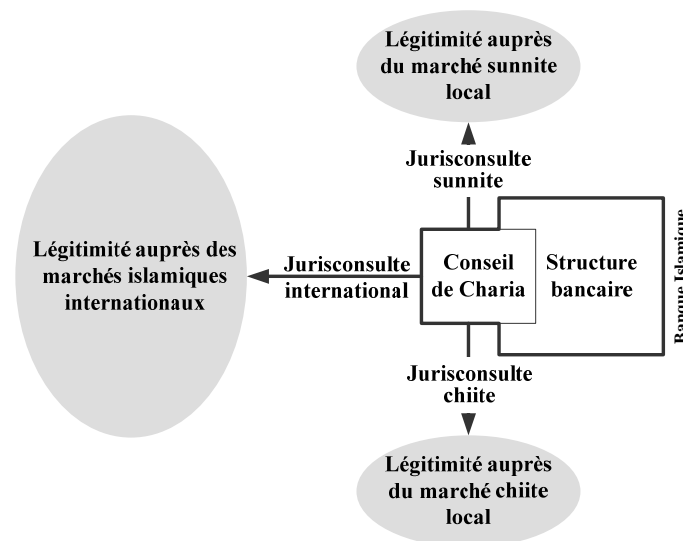
L'incidence stratégique des Conseils de Charia est décuplée par le risque spécifique et réputé très important que courent les clients des banques islamiques en raison du lien qui existe entre les opérations financières qu'elles réalisent et le salut éternel de leurs clients. Pour diminuer le risque perçu de la clientèle, les institutions financières islamiques comptent sur la réputation des membres de leurs Conseils de Charia. Il est indispensable, en effet, que les clients d'une banque islamique aient une totale confiance dans la compétence religieuse des juristes de la banque pour en utiliser les services. La situation est singulièrement compliquée par le fait qu'il n'existe pas de critères uniques pour juger de la qualité des avis rendus par ces spécialistes. Le cadre normatif islamique est loin d'être monolithique. Il présente une multitude de facettes qui s'organisent autour de lignes de clivage où s'entrelacent le théologique, le doctrinaire, le sectaire et le politique; le tout sous-tendu par des considérations de pouvoir. Les contradictions et la complexité de cet édifice juridique se traduisent par l'existence de diverses écoles islamiques qui prônent des méthodes d'interprétation différentes (chapitre II.1.). Il est ainsi théoriquement possible de voir plusieurs banques adopter, dans une même situation, des positions distinctes en fonction de la sensibilité religieuse de leur Conseil de Charia.

Ces divergences concernent aussi bien les juristes que les marchés: la clientèle acceptera ou refusera certaines dispositions, qu'elle considérera comme impies, en fonction de ses référents religieux. La question est encore compliquée par le fait que le client moyen est généralement incapable d'estimer la capacité réelle des juristes à formuler des opinions religieuses valables. En effet, les aptitudes à l'exégèse et à l'interprétation dépendent de facteurs aussi ésotériques que la connaissance approfondie des textes religieux, le nombre de traités théologiques étudiés, la maîtrise des techniques d'interprétation, les capacités à l'analyse lexicale et grammaticale, etc. Ces connaissances sont difficilement mesurables et le seraient-elles, les consommateurs n'ont pas, généralement, la capacité d'en apprécier objectivement la maîtrise. En fait, pour estimer la «valeur» des juristes, les clients sont obligés d'avoir recours à la réputation de ces spécialistes et celle-ci, comme toute réputation, a la particularité d'être très sensible aux effets de proximité et de réseau. Les banques islamiques sont obligées de tenir compte de ces particularités au moment où elles forment leur comité de Charia. Ainsi, pour satisfaire la communauté chiite d'un pays donné, il ne leur suffit pas d'engager un juriste chiite, il leur faut, également, recruter une

personnalité chiite connue dans leur zone d’opération. Toutes ces caractéristiques font de la structuration des CSC un acte stratégique qui est fonction des caractéristiques du pays initial d’implantation, mais aussi de celles de la zone d’extension future des opérations de l’établissement. Il est, ainsi, possible de «lire» la stratégie d’expansion des banques islamiques en analysant la composition de leur Conseil de Charia et la biographie des jurisconsultes.

II.3.1.4.1.4.1. Le cas du Liban : Ces questions trouvent, sans doute, leur meilleure illustration dans la structuration des Conseils de Charia des banques islamiques qui opèrent au Liban. La population de ce pays est relativement petite (quatre millions d’habitants) et se répartit au sein de dix-huit communautés religieuses<sup>141</sup>. Près de la moitié des habitants sont musulmans et se divisent, principalement, entre tenants du sunnisme et du chiisme. Ces deux communautés ont chacune un poids démographique important et aucune des deux ne peut être ignorée par les banques islamiques du pays. Pour avoir accès à ces deux marchés et y affirmer la légitimité de leurs opérations, le CSC de ces institutions financières comprennent toujours des représentants de Dar el-Fatwa (instance libanaise de référence sunnite) et du Conseil supérieur chiite (instance libanaise de référence chiite).

**Figure 33. Structure et fonction des conseils de supervision de Charia des banques islamiques libanaises**

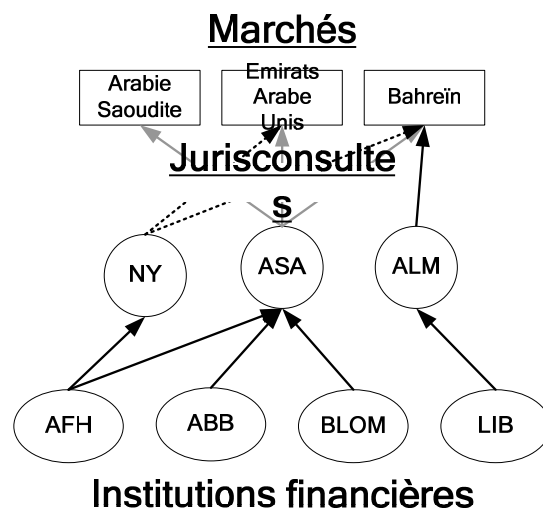


Le marché libanais présente aussi la particularité d’être, a priori, peu favorable au

<sup>141</sup> Arménienne catholique, Arménienne orthodoxe, Chaldéenne, Copte orthodoxe, Grecque catholique, Grecque orthodoxe, Latine, Maronite, Orientale assyrienne orthodoxe, Syrienne catholique, Syrienne orthodoxe, Evangélique protestante, Israélite, Alaouite, Chiite, Druze, Ismaélite et Sunnite.

développement des banques islamiques (paragraphe II.3.2.3.). Ainsi, les banques islamiques libanaises, à l'exemple des banques conventionnelles, sont obligées de trouver les moyens de leur croissance hors du pays. Dans la mesure où le Liban entretient des liens financiers historiques avec la région du Golfe, cette dernière constitue un marché naturel pour les banques nationales. Cette région est d'autant plus attractive que ses liquidités sont extrêmement importantes. Ce choix géostratégique se reflète, aussi, dans la composition des CSC qui incluent tous des juristes de réputation internationale originaire des pays de cette région (figure 33). Les institutions financières islamiques libanaises coopèrent plus précisément avec cheikh Abdel-Latif Mahmoud al-Mahmoud (Lebanese Islamic Bank), cheikh Nizam Yakubi (Arab Finance House) et le Dr Abdel-Sattar Abou Ghuddah (Al Baraka-Lebanon, BLOM Development, Arab Finance House, Al Aman Takaful Insurance). Ces banques semblent, ainsi, avoir porté plus précisément leur attention sur Bahreïn, les Emirats arabes unis et l'Arabie saoudite, dont sont originaires les juristes. La figure 34 illustre la situation.

**Figure 34. Les marchés régionaux potentiels des institutions financières islamiques libanaises**



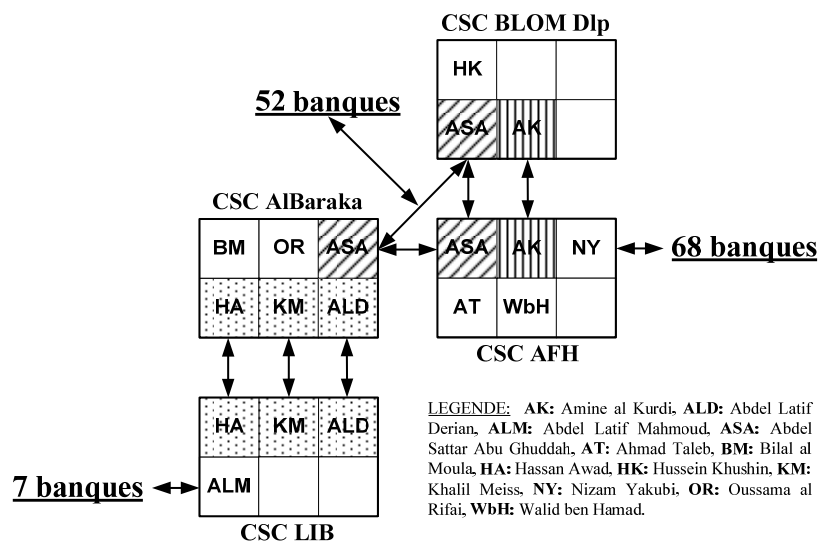
LEGENDE:  
 Jurisconsultes: ALM: Cheikh Abdel-Latif Mahmoud al Mahmoud, ASA: Dr. Abdel-Satar Abu Ghuddah, NY: Cheikh Nizam Yakubi.  
 Institutions financières: ABB: Al Baraka-Bank Lebanon, AFH: Arab Finance House, BLOM: BLOM Development, LIB: Lebanese Islamic Bank.

#### II.3.1.4.1.5. « Interlock » et légitimité institutionnelle

Outre les marchés régionaux potentiels des institutions financières islamiques libanaises, la figure 34 met en évidence un phénomène d'interconnexion qui n'est pas sans rappeler les

phénomènes d'«interlock» liant des entreprises par l'intermédiaire de personnes membres de plusieurs conseils d'administration (Chua et Petty, 1999). Dans le cas des banques islamiques, ce lien s'opère par l'intermédiaire de juristes qui participent simultanément aux Conseils de Charia de plusieurs banques (figure 35).

**Figure 35. Les interconnexions entre banques Islamiques libanaises**



L'Arab Finance House, AlBaraka - Liban et la BLOM Development sont ainsi liées par le Dr Abdel-Sattar Abou Ghuddah (ASA). La figure 35 qui détaille ces liaisons entre banques libanaises permet de noter que la Lebanese Islamic Bank (LIB) qui semble isolée est en fait en relation avec AlBaraka par l'intermédiaire de juristes locaux. Elle met surtout en évidence le fait que non seulement les juristes «ouvrent» des marchés aux institutions financières islamiques, mais qu'ils les intègrent indirectement dans des réseaux bancaires régionaux et/ou internationaux. C'est ainsi qu'AlBaraka-Liban et la BLOM Development se retrouvent intégrées à un réseau de 52 banques par l'intermédiaire de Abdel-Sattar Abou Ghuddah qui participe aux Conseils de Charia de ces firmes, que l'Arab Finance House prend place dans un groupe de 120 institutions financières grâce à Abou Ghuddah (52 banques) et Nizam Yakubi (68 banques) et que la Lebanese Islamic Bank entre en relation indirecte avec sept établissements par le biais de Abdel-Latif Mahmoud al-Mahmoud<sup>142</sup>.

<sup>142</sup> La participation de certains juristes à des dizaines de conseil de Charia à la fois s'explique, initialement, par le manque de spécialistes à même de participer aux conseils de Charia. Il faut, en effet, une quinzaine d'années d'études en lois islamiques et des années de formation en finances pour être à même de formuler des avis qualifiés, à la fois dans les domaines de la Charia et de la finance. Pour faire face à la pénurie de qualifications, les juristes opèrent souvent dans plusieurs CSC à la fois. Ainsi, une enquête effectuée en 2007 par la firme Euromoney répertorie 192 institutions financières islamiques. Dans la mesure où les conseils de Charia comprennent généralement trois à cinq juristes, il faudrait de 576

La littérature étudiée, depuis des années, les propriétés des directoires interconnectés. Ceux-ci permettent, notamment, de légitimer l'action de nouvelles firmes aux yeux de leurs pairs et de diminuer le risque perçu qu'elles représentent<sup>143</sup>. Pour de jeunes banques qui, à l'exemple des institutions financières islamiques libanaises, n'ont pas encore fait leurs preuves, cette propriété est cruciale. Une grande partie des transactions financières s'effectue, en effet, entre banques et les jeunes établissements sont repoussés en périphérie du champ à cause du risque potentiel qu'ils présentent. Le problème est amplifié en finance islamique par la question de l'interprétation. Une «grande» banque ne peut pas courir le risque de voir sa réputation remise en question par le questionnement de la légitimité des opérations d'un partenaire. Ce danger est étroitement lié à la capacité des Conseils de Charia à édicter des règles d'action légitimes du point de vue religieux et pertinentes sur le plan technique. Un CSC composé de juristes inconnus sur le plan international à l'exemple des membres libanais des Conseils des banques islamiques libanaises constitue un risque important. En revanche, la présence d'un juriste de réputation internationale dans ces Conseils permet aux autres banques qui l'emploient de procéder, indirectement, à une vérification ex-ante de la validité des décisions du CSC concerné. Les banques observatrices sont, en effet, en droit de s'attendre à ce que le comportement qui leur est imposé par leur Conseil soit également exigé de l'organisation avec laquelle elles partagent un juriste.

Une dernière conséquence importante de ces interlocks est de permettre aux banques islamiques libanaises de profiter d'un flux d'informations touchant aux pratiques professionnelles de l'industrie. Il ne s'agit pas de prétendre que les membres des Conseils diffusent une information confidentielle, mais de noter que ces juristes ont accumulé un savoir et un savoir-faire qu'ils mettent tacitement en œuvre, chaque fois qu'ils se penchent sur un problème. Lorsqu'ils sont confrontés à une situation qu'ils connaissent déjà, ils sauront la nature de la procédure à suivre sans avoir à effectuer des recherches, les écueils à éviter, la documentation à réunir, etc. Cette expérience est cruciale pour les jeunes banques qui commencent, toutes, par mettre en œuvre des opérations quasi standard. Ce phénomène leur permet de gagner un temps de recherche et développement précieux. Cette caractéristique n'est pas propre à la finance islamique. Chua et Petty (1999) rappellent, en effet, que les

---

à 960 spécialistes pour constituer les conseils de Charia de ces firmes. Or la même enquête révèle que ces institutions n'emploient que 244 juristes.

<sup>143</sup> Dans ce cadre, Mizruchi (1999) rappelle qu'en recrutant des personnes qui ont de liens avec des firmes importantes, les organisations signalent qu'elles constituent des entreprises légitimes et permettent, d'autre part, à leurs partenaires de contrôler de l'intérieur leurs opérations.

directoires interconnectés constituent l'un des mécanismes de diffusion ou de transfert de nouvelles idées et techniques au sein de groupe d'organisation.

#### II.3.1.4.2. L'analyse des artefacts et pratiques des banques islamiques libanaises

J'ai effectué cette séquence empirique en 2005 avant de rencontrer les acteurs du champ. Il s'agissait d'analyser «objectivement» les manifestations stratégiques des banques de la place avant d'en rencontrer les dirigeants et employés pour disposer de quelques informations avant d'entendre leur discours sur ces stratégies. Cette méthodologie m'a semblé d'autant plus pertinente que deux banques de la place semblaient présenter deux cas extrêmes: la Lebanese Islamic Bank (LIB), banque idéologique par excellence au regard de son nom, et la BLOM Development axée d'avantage, a priori, sur les problématiques de développement. Pour mener à bien ce projet, j'ai analysé la situation géographique des banques concernées, leur logo, leur ameublement, leur site Web, etc. Décrivant la Lebanese Islamic Bank, j'ai écrit, par exemple, à l'époque: *«Les locaux de la LIB ressemblent à ceux de toutes les banques si ce n'est que le mobilier est un peu vieillot (marbre et bois ouvragé). Des signes d'appartenance religieuse comme des versets du Coran ou des calligraphies des noms de Dieu et du prophète Mohamed ne sont affichés nulle part, les employées de sexe féminin n'y sont pas voilées et tout le monde a adopté le code vestimentaire strict propre aux banques ».*

Reste que le nom «Islamic Lebanese Bank» a des connotations religieuses extrêmement précises. De fait, la LIB est la seule banque islamique de la place à afficher le terme «islamique» dans son nom commercial. L'impression de prééminence accordée au volet religieux de l'activité de cette institution financière est renforcée par la structure du logo. L'expression «islamique» en langue arabe est surmontée par des losanges de couleur or qui sont organisés de façon à représenter les rayons du soleil à l'aube. Cette composition n'est pas sans rappeler toute la symbolique qui est utilisée pour représenter l'avènement d'un avenir glorieux. Dans le cas qui nous intéresse, il s'agit bien sûr de celui de la banque et des principes qui animent son action. Cette impression se trouve confortée par la structure du site web de la banque. Celui-ci consacre deux pages complètes, sur un ensemble de neuf, à l'énoncé des principes et des valeurs qui structurent la finance islamique (Annexe IV.2.). La première page s'ouvre sur un verset du Coran affirmant l'interdiction de la Riba. Le site liste ensuite les principales interdictions de la Charia et rappelle que la finance islamique se fonde sur le partage des profits et des risques. Le texte rappelle aussi le rôle socio-économique de la

finance islamique et la présente comme une alternative viable à la finance dite conventionnelle. Cette section du site web comporte aussi un bref historique de la finance islamique, une description de la fonction des conseils de supervision de la Charia, une liste des principaux contrats de la finance islamique ainsi que des explications concernant leur utilisation. Enfin, toutes les pages du site comportent des commandes permettant d'avoir accès à un tableau permettant de calculer automatiquement la Zakat (taxe légale islamique) et de convertir les dates du calendrier grégorien au calendrier islamique et vice-versa<sup>144</sup>. J'ai aussi commis un long développement expliquant comment et pourquoi la banque cherchait à légitimer sa présence dans le paysage des banques libanaises en choisissant de s'installer à proximité de la Banque centrale, de deux ministères et des quartiers généraux de deux banques conventionnelles majeures.

Ces analyses ont été complètement remises en question par les entretiens que j'ai effectués en 2006 avec les responsables de la LIB. Il s'est avéré que la banque n'avait pas été créée pour promouvoir l'islam ou la finance islamique, mais par opportunisme, par le président non musulman d'une banque conventionnelle libanaise (Crédit libanais) dont elle constitue une branche, pour ajouter à la «panoplie» de la maison-mère une nouvelle compétence à même de lui procurer un avantage compétitif. Le choix de l'emplacement géographique s'expliquait, pour sa part, par le fait que le Crédit libanais y possédait des locaux vides et qu'il les avait cédés à sa filiale. Cette même situation s'applique, peu ou prou, à l'ensemble des banques islamiques opérant au Liban. Et pour éviter d'alourdir inutilement la thèse, j'ai décidé d'éliminer complètement le narratif de cette partie de la recherche<sup>145</sup>.

Cet écart entre le discours des dirigeants des banques islamiques libanaises et l'observation de ce qui aurait dû être la manifestation pratique de leurs stratégies a aussi instillé un doute concernant un lien possible entre la composition des Conseils de Charia de ces institutions financières, les «interlocks» créés lors du recrutement des juristes et leurs stratégies

---

<sup>144</sup> Les autres pages du site indiquent la date d'inauguration de la LIB, mettent en exergue le fait qu'elle a été la première banque islamique à obtenir une licence au Liban, définissent la composition du conseil d'administration, du conseil de surveillance et de l'équipe dirigeante (« About us »), listent sans explication les services proposés par la banque (« Services »), citent les adresses de la maison-mère et de sa seule branche (« Network »), proposent d'importer électroniquement le rapport d'activité de 2008 (« Downloads »), présentent un formulaire à tous ceux qui sont intéressés par un poste à la LIB (« Recruitment ») ou qui veulent contacter la banque (« Contact us ») et annoncent que la page qui va permettre d'avoir accès aux données chiffrées concernant l'activité de la LIB est en construction (« Financial figures »).

<sup>145</sup> Il convient également de relever que cette séquence de recherche empirique a entraîné l'élimination de Saderaat Iran du champ des banques islamiques opérant au Liban. Cet établissement pratique en effet l'intérêt ! Il semble que la théorie islamique en vigueur en Iran impose aux établissements financiers du pays d'appliquer la Charia uniquement en terre d'Islam. Pour les autorités religieuses iraniennes, le Liban n'en fait visiblement pas partie. Il serait certainement intéressant de savoir comment les banques iraniennes agissent dans les pays du Golfe Arabique. Je n'ai pas poussé l'examen plus avant, dans la mesure où une telle recherche n'entre pas dans le cadre strict de ce travail.



éventuelles. Certes, Zajac (1988) recommande aux chercheurs intéressés par les stratégies inter-organisationnelles de déterminer si le phénomène étudié représente effectivement une stratégie en s'interrogeant sur la fonction première de cette stratégie; certes, la structuration des Conseils de Charia a effectivement une fonction stratégique (légitimation, diminution du risque perçu, ouverture de nouveau marché, accès rapide à de la technologie) dont les résultats peuvent être amplifiés et/ou modifiés en fonction du choix des juristes; reste que l'exemple de l'analyse des artefacts m'a laissé craindre que l'incidence stratégique des Conseils de Charia soit, elle-aussi, complètement émergente et ne corresponde pas à une intention stratégique quelconque.

### **II.3.2. La structuration du contexte des stratégies des banques islamiques au Liban**

Pour pallier la situation créée par le doute instillé par les résultats de l'analyse des artefacts des banques islamiques libanaises, j'ai jugé préférable de modifier mon projet initial. C'est ainsi que j'ai décidé de ne plus chercher à vérifier une correspondance entre d'hypothétiques stratégies, positionnements et cadres cognitifs, mais de commencer par analyser le contexte au sein duquel la banque islamique se déploie au Liban avant de m'interroger et surtout d'interroger les managers sur la nature de ses stratégies. Le résultat de ces investigations permet de comprendre quand et comment émerge la finance islamique au Liban (II.3.2.1), la manière dont se structure le contexte institutionnel dans lequel les banques islamiques opèrent (II.3.2.2), et enfin l'environnement technique (socio-économique) de leurs activités. Ce dernier point pose problème : l'environnement semble peu porteur : pourquoi les banques islamiques s'implantent-elles au Liban ?

#### **II.3.2.1. L'émergence de la finance islamique au Liban**

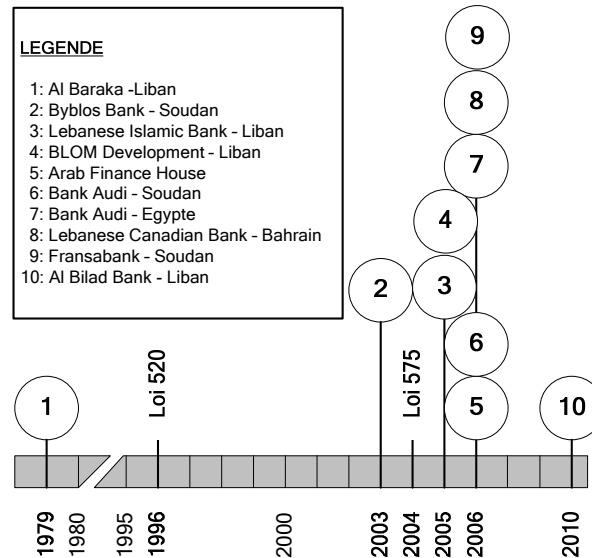
La finance islamique a été introduite dans le paysage bancaire libanais il y a un peu plus d'une décennie. L'opération s'est effectuée en deux temps. En 1996, la loi 520 autorisant les banques à mener des opérations fiduciaires a été promulguée pour servir de porte d'entrée aux opérations des banques islamiques au Liban (Chambour 2001)<sup>146</sup>. Cette initiative n'a eu

---

<sup>146</sup> Les opérations fiduciaires permettent en effet de confier des biens en toute propriété à une personne qui les met au service d'une affectation précise sans en tirer les fruits dans un intérêt personnel. Elles rappellent ainsi les opérations de Moudaraba qui voient un investisseur remettre ses fonds à un gestionnaire qui sera faiblement intéressé aux bénéfices de l'opération. Il convient de noter que La loi libanaise a restreint l'application de la fiducie en ne réglementant que les contrats fiduciaires conclus avec des banques, des institutions financières ou des firmes homologuées à cet effet par la banque centrale. De plus seuls les biens meubles à l'exception des immeubles peuvent faire l'objet d'un contrat fiduciaire. En commentant les dispositions de la loi libanaise, Witz (2010) affirme que celle-ci consacre la volonté de stimuler la fiducie-gestion.

aucun effet perceptible dans la mesure où aucune activité de finance islamique nouvelle n'a été signalée à la suite de la promulgation de la loi<sup>147</sup>. Huit ans plus tard, en 2004, le parlement libanais a ensuite approuvé la loi 575 qui fixe les conditions permettant l'ouverture de banques islamiques dans le pays. Cette décision a été suivie, cette fois-ci, par un pic d'activité qui est rapidement retombé (figure 36).

**Figure 36. Calendrier de l'activité de finance islamique du secteur financier libanais (opérant au Liban et hors du Liban)**



C'est ainsi que deux banques commerciales libanaises ont ouvert au Liban des filiales de finances islamiques. Il s'agit du Crédit Libanais et de la BLOM Bank qui ont inaugurées en 2005 respectivement la **Lebanese Islamic Bank** (3) et la **BLOM Development Bank** (4). Deux institutions financières islamiques étrangères ont, d'autre part, ouvert en 2006 une filiale commune au Liban. Il s'agit de l'**Arab Finance House** (5). Ces trois banques constituent avec **AlBaraka-Liban** dont le cas a été relaté au paragraphe précédent le terrain de cette étude. Une troisième banque islamique étrangère (Al Bilad Islamic Bank for Investment and Finance (10), filiale de la banque irakienne Al Bilad Islamic Bank) a obtenu une licence d'exploitation en février 2010 mais n'a pas encore entamé ses opérations. Elle n'a donc pas été incluse dans cette étude. Il convient de signaler d'autre part que quatre banques commerciales libanaises ont décidé de ne pas lancer d'opérations de finance islamique au Liban mais d'opérer hors du pays. Il s'agit de Byblos Bank (2) et de la Banque Audi (6) qui

<sup>147</sup> De fait, la promulgation de la 520 n'a fait que faciliter les opérations de la banque AlBaraka-Liban qui avait ouvert ses portes en 1979 comme banque conventionnelle et qui avait rencontré beaucoup de difficulté à opérer en suivant les principes de la Charia au sein d'un système qui ne reconnaissait pas les spécificités de la finance islamique.

ouvert des filiales en Afrique<sup>148</sup> ainsi que de la Lebanese Canadian Bank (8) et de Fransabank (9) qui se sont contentées de prises de participation minoritaires dans des groupes régionaux<sup>149</sup>.

A l'image de toutes les firmes, ces institutions financières évoluent dans un environnement comprenant deux composantes: l'une technique, qui «récompense» l'efficacité technique, et l'autre institutionnelle, qui légitime l'existence des organisations qui se conforment aux croyances ainsi qu'aux règles en vigueur. (Scott, 1981; Scott et Meyer, 1991). L'influence de ces deux secteurs varie par métier et, pour perdurer, les firmes doivent en suivre simultanément les prescriptions. La tâche est relativement aisée pour les organisations qui appartiennent, par exemple, au monde de la restauration soumis à une pression très lâche des deux composantes. Elle est nettement plus compliquée pour les banques et institutions financières qui subissent la pression puissante et simultanée du technique et de l'institutionnel (op.cit.). Le choix stratégique des firmes étant influencé par ces deux facteurs (Scott, 1991), cette situation a une incidence stratégique directe et peut même mener à la création de «firmes schizoéphrènes» qui optent pour le découplage de certaines de leurs activités pour répondre aux exigences contradictoires des composantes de leur environnement (Meyer et Rowan, 1977). Les banques islamiques libanaises voient leur condition encore compliquée par le fait qu'elles opèrent dans un champ en structuration et que la finance islamique ne s'y manifestait au départ que sous la forme d'une proto-institution; à savoir de nouvelles pratiques, règles et technologies à même de se transformer en institution si elles sont suffisamment diffusées (Lawrence et al, 2002). Elles ne disposaient, donc, pas à l'époque d'une vision du monde stable que Fligstein et Brantley (1992) jugent indispensable à l'action organisationnelle, hormis celle convoyée par le secteur de la finance conventionnelle<sup>150</sup>.

Pour étudier la situation de ces firmes, j'ai choisi d'avoir recours au concept de champ organisationnel : une aire reconnue de vie institutionnelle (DiMaggio et Powell, 1983) au sein de laquelle les acteurs tiennent compte de leurs comportements mutuels pour construire leurs propres actions (Fligstein et Brantley, 1992). Ce construit est, donc, déterminé par la façon

---

<sup>148</sup> En 2003, Byblos Bank a créé Byblos Bank Africa au Soudan qui doit lui servir de quartier général pour le continent africain et en 2006, Banque Audi a pris une participation majoritaire (76,6%) dans la National Bank of Soudan. Elle a aussi acquis la même année la Cairo Far East Bank (renommée Bank Audi Sae) qui possédait quatre branches dont une de finance islamique.

<sup>149</sup> En 2006, la Lebanese Canadian Bank a participé à la création de l'Al Salam Financial Group à Bahreïn à hauteur de 20% du capital. Depuis Al Salam a ouvert des filiales au Soudan, en Algérie et est entrain d'explorer la possibilité d'établir une filiale en Chine. Fransabank a acquis pour sa part une participation de 20% dans l'United Capital Bank soudanaise.

<sup>150</sup> Ce facteur peut expliquer, dans une certaine mesure, l'état de « confusion » stratégique que j'ai relevé lors de l'analyse préliminaire des stratégies de ces firmes.

dont les acteurs perçoivent les organisations qui peuvent influencer leurs propres décisions et est, à ce titre, éminemment subjectif. Pour en définir les limites et préciser le champ d'investigation de la suite de ma recherche, j'ai demandé en conséquence à tous les directeurs généraux des banques islamiques opérant au Liban<sup>151</sup> au cours des entretiens qu'ils m'ont accordés au début de cette phase d'investigation (2005) de définir l'identité des organisations qui influencent leur travail. Cette question a été formulée en des termes très généraux et avait un double objectif: déterminer, d'une part, les composantes du champ et évaluer, d'autre part, l'influence de chacune d'entre elles en notant leur ordre d'apparition dans le discours de mes interlocuteurs<sup>152</sup> et le poids qu'ils lui accordaient. En réponse à ma question, ceux-ci se sont bornés à désigner la Banque du Liban. La question plus intrusive : « Mais il n'y a pas d'autres organisations qui influencent votre travail ? » ne menant à aucun résultat, j'ai été obligé d'admettre que pour les personnes que j'ai rencontrées, le champ organisationnel de la finance islamique se limite à leur firme et à la banque centrale.

### **II.3.2.2. L'environnement institutionnel des banques islamiques libanaises**

«Le secteur institutionnel se caractérise par l'élaboration de règles et d'exigences auxquelles les firmes individuelles doivent se conformer si elles veulent être légitimées et soutenues par l'environnement» (Scott et Meyer, 1983 :140). Ces exigences peuvent être issues d'agences de régulation agréées par les Etats nations, d'associations professionnelles et/ou commerciales ou avoir pour origines des croyances généralisées qui définissent la façon dont des types spécifiques d'organisations doivent se comporter (op.cit.). Chacune de ces sources participe très directement à la vie institutionnelle en produisant des effets qui structurent les piliers que Scott (2008) affirme être indispensables à l'existence des institutions. C'est ainsi que le pilier de régulation voit les organismes étatiques spécialisés promulguer des règles et lois dont l'application est assurée par les sanctions qui punissent les déviants. Le pilier normatif, pour sa part, se caractérise par l'œuvre d'associations professionnelles et/ou commerciales qui établissent les normes et standards permettant d'évaluer l'action des firmes. Dans ce cadre, ces organismes produisent, notamment, des qualifications et certifications qui spécifient la nature des objectifs désirables ainsi que les moyens légitimes permettant de les

---

<sup>151</sup> Dans la mesure où ce travail a pour thème la structuration de la stratégie des banques islamiques opérant au Liban, celui-ci va se concentrer sur le marché de la finance islamique au Liban et l'action que la Lebanese Islamic Bank, la BLOM Development, l'Arab Finance House et AlBaraka y déploient. Je n'analyserai pas l'action des banques conventionnelles libanaises qui mènent des opérations de finance islamique hors du pays.

<sup>152</sup> Ce procédé se fonde sur le principe marketing du « top of mind » qui veut que les éléments qui influencent le plus le répondant apparaissent les premiers dans le discours. Le marketing utilise notamment ce procédé pour établir la hiérarchie des marques dans l'univers de consommation.

atteindre. Enfin, le pilier culturel-cognitif articule des croyances communes concernant la nature de la réalité sociale ainsi que les cadres cognitifs qui permettent de faire sens de ce monde<sup>153</sup>.

#### II.3.2.2.1 La mise en place du pilier de régulation de la finance islamique au Liban

Les trois piliers institutionnels de Scott n'agissent pas de façon indépendante et l'auteur note que, **dans des systèmes sociaux stables**, leur action est complémentaire. «Lorsque qu'ils sont tous les trois alignés, précise-t-il, le pouvoir de leurs forces combinées peut être formidable» (Scott, 2008 :62). Il existe, bien sûr, d'autres situations où ces piliers agissent seuls et d'autres encore où la prééminence est accordée à l'un d'eux. Cette dernière situation caractérise le champ émergent de la finance islamique qui s'est vu encadré, dès sa création, par un ensemble de règles et de règlements imposés par la Banque du Liban, organisme de régulation par excellence.

##### II.3.2.2.1.1. Les missions de la Banque du Liban

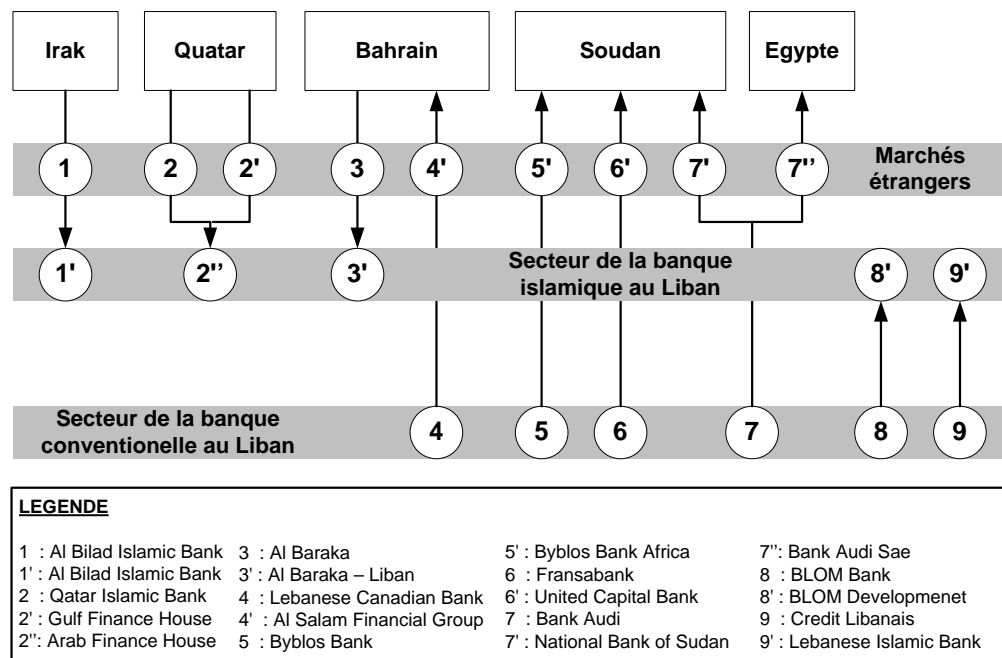
La Banque du Liban (BDL), Banque centrale libanaise, a été fondée en 1963 à la suite de l'adoption par le Parlement libanais du Code de la monnaie et des crédits. Comme toutes les banques centrales, elle a été créée pour traiter les problèmes réels et potentiels du système bancaire et financier du pays (Capie, 1995). La BDL a ainsi pour mission officielle de veiller à la bonne santé du secteur financier. Elle doit ainsi sauvegarder la stabilité économique et monétaire du Liban et assurer le développement de ses marchés financiers et monétaires. Elle doit, d'autre part, développer la régulation des systèmes et instruments de paiement, celle des opérations de transferts financiers et des opérations de règlement et de liquidation liées à différents instruments financiers. Ces tâches se classent naturellement au sein des trois catégories qui caractérisent, selon Chandavarkar (1996), les missions dévolues aux banques centrales. Il s'agit de fonctions à objectifs microéconomiques (réguler les opérations et les systèmes de paiement), macroéconomiques (assurer la stabilité du secteur financier) et stratégiques (développement des marchés et des instruments). Les banques centrales ajoutent souvent une quatrième fonction à celles-ci. Mc Guire et Conroy (2000) relèvent que, dans la plupart des pays, les banques centrales sont supposées encourager activement le développement et la croissance économique.

---

<sup>153</sup> Ces trois piliers sont associés, respectivement, par Scott (op.cit.) aux isomorphismes coercitif, normatif et mimétique.

A nouveau, la BDL ne déroge pas à la règle, et le lancement des activités de finance islamique au Liban s'inscrit dans ce cadre. Evoquant le sujet, M. Chambour, le directeur des études internationales de la Banque du Liban, affirme, en effet, que l'action de la BDL en faveur des banques islamiques s'explique par la volonté de la Banque centrale de voir les banques libanaises diversifier leurs produits financiers pour acquérir le statut de banque universelle (Chambour, 2001). A cette fin, la BDL a commencé, en 1996, par impulser la promulgation d'une loi permettant aux banques d'exercer des opérations fiduciaires (loi 520 du 6 juin 1996). Pour M. Chambour, il s'agissait de la porte d'entrée aux opérations des banques islamiques au Liban (idem). Huit ans plus tard, en 2004, le parlement libanais approuve la loi qui fixe les conditions permettant l'ouverture de banques islamiques dans le pays (loi 575 du 11 février 2004). Aujourd'hui, l'analyse de l'activité du secteur tend à prouver que l'importance que la Banque Centrale accorde à ce mode de finance comme instrument de développement est justifiée.

**Figure 37. Distribution de l'activité de finance islamique du secteur financier au Liban**



Comme illustré dans la figure 37, La finance islamique a permis à deux banques conventionnelles libanaises (BLOM Bank, Crédit Libanais) de compléter leur offre sur le marché local grâce à leur filiale **BLOM Development** et **Lebanese Islamic Bank**. Elle a attiré sur place trois banques de la région du Golfe Arabe qui opèrent sur marché par le biais d'**AlBaraka –Liban** (Groupe AlBaraka) et de l'**Arab Finance House** (Qatar Islamic

Bank, Gulf Finance House) et soutient le développement de quatre banques libanaises sur des marchés régionaux (Byblos Bank, Audi Bank, Fransabank, Lebanese Canadian Bank), notamment au Soudan qui a cantonné son système financier à la finance islamique.

#### II.3.2.2.1.2. L'encadrement législatif de la finance islamique au Liban

Pour réguler le nouveau secteur, la Banque centrale a promulgué 13 circulaires principales et 10 circulaires intermédiaires qui définissent les conditions à remplir pour ouvrir et opérer une banque islamique, ainsi que les structures et modus operandis des différents instruments que ces institutions peuvent utiliser au Liban. C'est ainsi que les fonds propres d'une banque islamique ne doivent, à aucun moment, être inférieurs à cent cinquante milliards de livres libanaise (Décision de base 8829, article 3), que ces institutions doivent investir au moins 50% de l'actif et des droits inscrits à leur bilan au Liban (loi 575, article 6), que la valeur de l'actif fixe qu'elles comptent utiliser ne doit pas dépasser 30% de leurs fonds propres de base nets et que leurs investissements en actifs fixes ne doivent pas dépasser, y compris le pourcentage susmentionné, 50% de la valeur totale de leur portefeuille d'investissement (Décision de base 8828, article 2), que le financement de l'ensemble des sociétés qui leur sont affiliées ne doit pas dépasser 30% de leurs fonds propres de base et que le financement d'une seule société ne doit pas dépasser 10% desdits fonds (Décision de base 8828, article 5), etc.<sup>154</sup>

La rédaction de ces circulaires est initiée par le premier vice-gouverneur de la banque centrale qui communique ses instructions au département légal. En 2006, au moment où j'ai effectué cette recherche, la rédaction des circulaires de finance islamique était assurée par CC<sup>155</sup>. Celui-ci explique que, pour mener à bien sa mission, il s'inspire des normes de l'Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institution (AAOIFI) et de l'Islamic Finance Service Board (IFSB), tout en tenant compte des particularismes du contexte libanais. A cette fin, il relève tous les éléments constitutifs des normes publiées par ces deux organismes et élimine toutes celles qui sont en contradiction avec le système juridique libanais. L'objectif de cette épuration est de supprimer toute contradiction entre les deux systèmes (Charia et civil) pour faciliter la résolution d'éventuels litiges. Le texte qu'il a préparé est ensuite soumis à l'approbation d'un comité présidé par le premier vice-

---

<sup>154</sup> L'ensemble des circulaires de la Banque du Liban figurent dans l'annexe 10.

<sup>155</sup> J'ai rencontré CC en 2006. Il faisait, alors, partie des services juridiques de la Banque du Liban et était chargé de la rédaction des circulaires concernant la finance islamique.

gouverneur et composé de représentants des services juridiques, des marchés financiers, de la commission de contrôle et de la compagnie d'audit utilisée par la BDL. Chaque personne formule ses remarques dans son domaine d'expertise avant que CC ne revoie éventuellement sa copie (CC 012706-1, 2 et 3). Ce travail législatif entre dans le cadre de ce que certains spécialistes qualifient de «répression financière» (Ito, 2008); la répression financière étant entendue comme toute action « ... qui empêche le secteur financier d'opérer à pleine capacité en introduisant toutes sortes de règles, lois et autres restrictions qui limitent le comportement des banques et autres intermédiaires financiers» (Roubini et Sala-i-martin, 1995: 277). La répression financière est le fait de pratiquement toutes les banques centrales et constitue l'instrument principal qu'elles utilisent pour remplir leur mission<sup>156</sup>. BK, premier vice-gouverneur de la Banque centrale, a confirmé cette approche en me rappelant, à plusieurs reprises, au cours de nos entretiens que la mission de la BDL est d'assurer la stabilité et la salubrité du secteur financier. Dans ce cadre, il a tenu à souligner qu'une législation est importante, même si uniquement dix personnes étaient intéressées par la banque islamique. «Nous ne voulons pas voir l'émergence de problèmes, parce que le secteur est sans surveillance», a-t-il précisé (BK, 122305). En mettant en place ces restrictions pour réguler le marché, la BDL encadre de facto les stratégies des banques et institutions financières placées sous sa juridiction. C'est ainsi qu'en promulguant, en 2004, sa circulaire de base 95, qui cantonne l'exercice de la finance islamique aux banques islamiques établies au Liban ou aux branches de banques islamiques étrangères, elle a indirectement détruit la stratégie initiale de la Lebanese Islamic Bank qui comptait sur les agences du Crédit libanais pour monter en puissance à faible coût et de façon quasi instantanée. L'effet de cette circulaire 95 est direct. Les autres textes influencent, pour leur part, indirectement, la stratégie des banques en les obligeant à choisir certains instruments financiers aux dépens d'autres pour respecter les ratios financiers qui leur sont imposés ou en localisant leurs investissements dans des régions géographiques précises.

---

<sup>156</sup> Evidemment, la répression financière au Liban ne concerne pas uniquement les activités de finance islamique mais l'ensemble du secteur financier. La BDL est ainsi à même de maintenir les taux d'intérêts servi sur la livre libanaise à un niveau relativement élevé pour maintenir la stabilité des prix, d'inciter les banques à augmenter leur fonds propres, d'encourager les fusions, de lier certaines opérations aux volumes des capitaux ou des fonds propres (Chambour, 2001), etc.



### II.3.2.2.1.3. L'émergence de la logique institutionnelle de la finance islamique au Liban

Au-delà de son aspect opérationnel, l'action de la Banque du Liban a un effet direct sur l'environnement institutionnel au sein duquel les banques islamiques de la place évoluent. A l'image de toutes les banques centrales, la BDL est, en effet, un vecteur d'isomorphisme coercitif (DiMaggio et Powell, 1983); isomorphisme étant entendu comme un processus contraignant qui force chaque unité d'une population à ressembler aux autres unités confrontées aux mêmes conditions (op.cit., page 66). Les banques centrales utilisent généralement ce pouvoir dont elles sont investies pour maintenir l'ordre institutionnel en imposant aux banques qu'elles contrôlent un comportement donné sous peine de sanctions. La Banque du Liban assure, évidemment, cette tâche de «maintenance des institutions» (Lawrence et Suddaby, 2006), mais celle-ci est retrainte au secteur de la finance conventionnelle. La BDL assume, en effet, un rôle tout à fait différent pour ce qui est de la finance islamique. Certes, la Banque centrale libanaise cherche à traiter à pied d'égalité les banques conventionnelles et islamiques, comme me l'a déclaré, le 12 juillet 2006, le juriste en charge de la rédaction des circulaires de finance islamique. Mais dans la mesure où l'institution n'existe pas encore, les règles instituées par la Banque centrale jouent un rôle institutionnel très particulier. Les circulaires participent, en effet, directement à la mise en place de l'ordre institutionnel (typification de personnes, actions, choses, entités, etc.) qui doit gouverner la finance islamique en définissant, comme toute règle, la nature des actions légitimes et **le cadre ontologique** au sein duquel elles se déroulent (Thomas et al, 1986). Dans ce cadre, Thomas et al. précisent que des actions particulières effectuées par des personnes concrètes n'ont de sens que dans certains contextes ou cadres. Ils affirment: «La clé du processus n'est pas tant l'internalisation de la règle par l'individu mais dans l'orientation collective de l'ordre légitime comme constituant le monde externe et naturel des choses» Thomas et al, 1986 : 380).

La logique qui gouverne ce processus a émergé, pour la finance islamique au Liban, au cours de la période qui a séparé la promulgation, en 1996, de la loi 520 sur les commandites et, en 2004, de la loi 575 autorisant la création de banques islamiques. Le délai de huit ans qui a séparé l'adoption de ces textes s'explique, en effet, par l'opposition des membres de l'Association des Banques du Liban qui ont commencé par ne retenir du terme banque islamique que la fonction religieuse que suppose la dénomination « islamique ». Le président de l'Association des Banques du Liban affirme ainsi que les banquiers libanais étaient

convaincus que seules des banques islamiques ou des groupes religieux islamiques pouvaient ouvrir des institutions financières islamiques (JT, 041106-4). Cette approche a débouché sur l'élaboration d'une théorie de la banque islamique<sup>157</sup> qui a mené les banquiers à s'opposer à l'ouverture du secteur financier libanais à ce type d'opérations. Selon JT, ils pensaient que ces institutions échappaient à toute juridiction et à tout contrôle. « Ils avaient peur », ajoute-t-il, « de voir des institutions financières qui n'étaient pas soumises aux mêmes contraintes que les banques qu'ils dirigeaient leur faire concurrence, remettre en question la prospérité du secteur bancaire libanais et même la prospérité du pays » (JT 041106-2 :0849). Ainsi, les banques islamiques pouvant disposer d'avantages dont leurs firmes ne bénéficiaient pas, ces banquiers craignaient une concurrence déloyale. « Les banques islamiques ont le droit de devenir propriétaire de biens immobiliers alors qu'une banque commerciale n'a pas le droit de le faire. Les propriétaires des banques commerciales sont devenus fous<sup>158</sup> », explique JT, « Comment ? Si j'achète un bien immobilier dans une région en train de se bonifier, je gagne cent fois plus qu'avec mes dépôts. Pourquoi ils pourraient le faire et pas moi ? » (JT 041106-2 :1341) ... « Et si je deviens propriétaire, je dois vendre dans les deux ans alors que l'autre peut le garder pendant 25 ans » (JT 041106-2 :1350).

Les membres de l'association des banques ont cependant commencé à réviser leur position sous la pression des événements. Cette transformation a été initiée par plusieurs événements qui ont laissé penser aux responsables financiers libanais que la finance islamique pourrait être importante pour le pays : C'est un opérateur libanais formé à la finance islamique qui travaillait dans la région du Golfe Arabique qui dévoile le potentiel de la finance islamique en rapatriant, selon un responsable de la BDL qui a tenu à garder l'anonymat, une opération financière islamique sur le Liban. Ce sont aussi les responsables financiers arabes qui viennent au Liban assister à des conférences et qui demandaient à quel moment le Liban comptait s'ouvrir à la finance islamique. « Il est apparu », déclare le président de l'association des banques, « qu'il existait une opinion générale qui encourageait le Liban à entrer dans ce secteur » (JT 041106-2:1933). Ces signaux ont pris d'autant plus d'importance que le Liban se trouve dans une situation très particulière. Le pays a une dette extrêmement importante et avait une croissance nulle à l'époque des faits (2005). « Ce qui nous permet de perdurer est l'afflux de capitaux étrangers », affirme le responsable de la BDL au cours de la

---

<sup>157</sup> Il s'agit d'un processus classique de construction de sens. Comme l'affirme Weick (2001 :460) il faut se concentrer sur un nombre limité d'éléments et les utiliser pour élaborer un guide d'action plausible, pragmatique et momentané pour faire sens. C'est ce que font les banquiers en ne retenant que la fonction religieuse des banques islamiques.

<sup>158</sup> JT utilise l'expression arabe « Tar Aklonn » (leur esprit s'est envolé) pour décrire la réaction de ses confrères.

conversation que nous avons eue en 2007. Une déclaration que le premier vice-gouverneur de la banque centrale m'a faite concernant la finance islamique recoupe cette approche. Il a en effet indiqué que le soutien de la BDL à la finance islamique avait pour objectif de « ... mettre à profit cette nouvelle industrie (finance islamique) pour aider au développement économique du pays en attirant des investisseurs arabes qui désirent investir dans des secteurs productifs » (BK, 122305). Dans ce cadre, l'évènement le plus important à sans doute été le désir du président du conseil Rafic Hariri d'accorder une licence unique à une banque islamique koweïtienne. « Je suis intervenu », déclare le président de l'association des banques qui dit au premier ministre : « Tu ne peux pas donner une licence à une seule banque parce que cela altère l'équilibre du secteur financier et il est possible que beaucoup de libanais ou des banques libanaises désirent créer des banques islamiques » (JT 041106-2 :1546). Pour résoudre le problème, JT propose à son interlocuteur de promulguer une loi pour les banques islamiques et déclare : « Attirons autant de banques islamiques que possible, qui entreront en compétition, au lieu de voir une banque capter les ressources de libanais parce qu'elle mène des opérations dans un cadre spécifique. Nous allons perdre des dépôts alors que le pays pourrait profiter de la situation ! » (JT 041106-2 :1546). Cette approche est retenue et pour vaincre les réticences de ses collègues, JT propose une formule qui découple et place sous l'autorité d'instances de gouvernance différentes les fonctions techniques et religieuses des banques islamiques. Il déclare à ce sujet : « J'ai considéré qu'il était possible de faire la différence entre ces deux aspects des opérations des banques islamiques et j'ai interdit qu'il soit légalement possible pour l'une des parties régulatrice d'intervenir dans le domaine qui est du ressort de l'autre » (JT 041106-2 :1145). Ce faisant, l'approche de JT accorde la prééminence à la fonction technique des banques islamiques libanaises qui se voient complètement soumise à l'autorité de la Banque Centrale et qui se trouvent dans l'obligation d'appliquer l'intégralité des règlements qui norment le secteur financier libanais. La fonction religieuse de ces banques se voit placée quand à elle sous le contrôle de conseils de Charia qui se cantonnent à déterminer la légitimité religieuse (Halal / Haram) des opérations et qui ne peuvent interférer à aucun moment avec les règlements de la Banque Centrale. Ce changement d'approche a eu comme premier effet de modifier l'interprétation du sens<sup>159</sup> des

---

<sup>159</sup> Upton (1995) affirme que le sens d'un objet est lié à trois éléments : un objet, une relation et un autre objet. Au moment où la nature du référent (l'autre objet) change, il est normal de voir le sens de l'objet se modifier. C'est ainsi que la levée de bouclier des banquiers libanais a été provoquée par la perspective de voir des institutions religieuses mener des opérations financières à des conditions spéciales (primauté du référent religieux) et a disparu au moment où ils ont considéré les banques islamiques comme des institutions financières soumises à des contraintes religieuses et aux mêmes règles que leurs propres banques.

banques islamiques pour le champ de la finance au Liban. Les Banques Islamiques sont ainsi passées du statut d'objet inquiétant aux connotations religieuses à celui d'instrument laïcisé au service de l'économie et des banques libanaises. Bien plus, le président de l'association des banques leur a conféré le statut d'avantage concurrentiel potentiel. Il explique à ce sujet que la finance islamique est un instrument qui permet de capter et d'exporter des ressources. « Nous considérons », dit-il dans ce cadre, « que si nous voulons renforcer la place du Liban comme place financière régionale, il faut que nous puissions proposer tous les produits financier qui sont disponibles dans la région et qui s'accordent à sa culture » (JT 041106-1 :0238).

Cette nouvelle « théorie de l'action »<sup>160</sup> a été formulée avant la promulgation de la loi 575 et voit sa logique structurer les textes qui encadrent l'activité des banques islamiques au Liban. L'analyse de la loi et des circulaires de la banque centrale atteste, en effet, de cette volonté de différencier les aspects techniques et religieux de la finance islamique. Cette pratique n'est jamais envisagée dans un cadre autonome et est toujours considérée comme un cas particulier de finance dite conventionnelle. C'est ainsi que la loi 575 qui encadre pourtant l'ouverture des banques islamiques au Liban n'évoque nommément la Charia qu'à trois reprises pour définir la nature de ces banques « ... dont les statuts comportent l'obligation de ne pas contrevenir, dans les opérations qu'elles entreprennent, aux préceptes de Loi Islamique (**Charia**<sup>161</sup>), notamment l'interdiction de percevoir ou de verser des intérêts » (article 1) et la tâche des conseils de surveillance de la Charia qui constituent selon la loi 575 un organe consultatif qui « ... donne son avis sur la conformité des transactions de la loi aux préceptes de la **Charia** ... » et qui peut soumettre de son propre chef « ... à l'assemblée générale des actionnaires et au Conseil d'administration toute proposition qu'il juge utile pour la réalisation de l'objet de la banque conformément aux préceptes de la **Charia** » (article 9). La loi inclut par contre clairement le champ des banques islamiques dans celui plus large des banques au Liban en affirmant dans son premier article : « Sauf disposition spéciale de la présente loi, les banques islamiques sont régies par les dispositions légales et réglementaires en vigueur au Liban, notamment celles qui se rapportent directement ou indirectement aux banques, y compris le Code de Commerce, le Code de la Monnaie et du Crédit et la Loi sur le

---

<sup>160</sup> Hedberg définit les théories de l'action de la façon suivante: « Les théories de l'action jouent pour les entreprises le rôle que les structures cognitives jouent pour les individus. Elles filtrent et interprètent les signaux de l'environnement et lient les stimuli à des réponses. Il s'agit de systèmes de méta-niveaux qui supervisent l'identification des stimuli et l'assemblage des réponses» (Hedberg, 1995 : 121).

<sup>161</sup> Souligné par mes soins.

Secret Bancaire » (Banque du Liban, 2010). Cette filiation entre la finance dite conventionnelle et la finance islamique est rappelée dans chacune des circulaires de base qui régulent l'action des banques islamiques au Liban. Celles-ci reprennent la forme des textes destinés aux banques dites conventionnelles pour affirmer dans leur préambule : « Le gouverneur de la Banque du Liban, Vu les dispositions **du Code de la Monnaie et du Crédit**<sup>162</sup>, notamment celles des articles ... (articles pertinents), vu les dispositions de la Loi ... (la loi 575 dans le cas de la finance islamique), Vu la décision adoptée par le Conseil Central de la Banque du Liban en séance de ... (date de la séance), décide ce qui suit ... ».

La qualité des émetteurs de ces textes (Etat / Banque Centrale) et l'arsenal coercitif dont ils disposent pour faire appliquer leurs vues donnent à la théorie de l'action développée par le président de l'association des banques une nouvelle dimension. La loi et les circulaires de la Banque Centrale consacrent en effet une logique institutionnelle ; un ensemble de pratiques matérielles et de construits symboliques qui constituent les principes organisateurs des institutions et qui sont mis à la disposition des individus et des organisations (Friedland et Alford, 1991). C'est ainsi que les textes définissent le mode opératoire de la finance islamique et la relation qu'elle doit entretenir avec la finance dite conventionnelle, positionnant la proto-institution (les règles et pratiques ne sont pas encore établies et diffusées) dans une configuration d'inclusion (chapitre II.1.) qui atténue l'influence que la fonction religieuse peut avoir sur sa structuration<sup>163</sup>. Ce faisant, ils limitent les possibles stratégiques des banques islamiques au Liban en diminuant la munificence du secteur pour les institutions qui accordent la prééminence à leurs fonctions religieuses (banque « idéologique » du chapitre II.2.) et en restreignant la possibilité de voir de telles banques déployer leur activité dans le pays. Ils augmentent par contre la possibilité de voir une banque dite conventionnelle adopter la finance islamique pour parfaire son offre. L'ensemble du processus peut être schématisé comme suit :

### Phase 1.

- 1.1. Variation de l'environnement (promulgation de la loi 512),
- 1.2. Choc générateur de sensemaking (introduction de la finance islamique),
- 1.3. Construction de sens sur la base du caractère religieux de la finance islamique,

---

<sup>162</sup> Souligné par mes soins. Ce code a été créé pour réguler l'activité financière des banques conventionnelles.

<sup>163</sup> C'est ainsi que le législateur ne compte pas créer par exemple un conseil de Charia centrale au sein même de la banque centrale comme l'Iran, la Malaisie, la Syrie ou d'autres pays.

1.4. Conceptualisation d'une menace pour le secteur de la finance libanaise,

1.5. Obstruction à l'introduction de la finance islamique au Liban.

## Phase 2.

2.1. Variation de l'environnement (indices concernant l'utilité possible de la finance islamique pour le Liban),

2.2. Choc générateur de sensemaking (projet de promulguer une loi spéciale à l'intention d'une banque islamique koweïtienne),

2.3. Construction de sens sur la base du caractère technique de la finance islamique,

2.4. Création d'une théorie de la finance islamique au Liban (inclusion de la finance islamique au sein du secteur financier libanais),

2.5. Transformation de la théorie de la finance islamique en logique institutionnelle (vote de la loi 575 et publication des circulaires de la banque centrale) et positionnement de la proto-institution,

2.6 Structuration du pilier de régulation de la finance islamique au Liban sur la base de la logique institutionnelle.

C'est ainsi qu'un acte institutionnel<sup>164</sup> (la nécessité de créer le cadre légal pour encadrer l'activité des banques islamiques au Liban) débouche sur la mise en place d'une logique institutionnelle (le découplage du religieux et du technique) qui détermine la caractéristique principale de la proto-institution «finance islamique» au Liban (inclusion au sein de la finance dite conventionnelle) et des stratégies qu'elle habilite. Ce processus peut être synthétisé de la façon suivante:

Acte institutionnel → Logique institutionnelle → Caractéristiques de la proto-institution

---

<sup>164</sup> J'ai adopté la définition de Boxenbaum et Pedersen qui affirme que les actes institutionnels (institutional works) sont « les actions délibérées qui produisent des effets institutionnels, indépendamment du fait que ces effets aient été, au départ, anticipés ou désirés » (Boxenbaum et Pedersen, 2009 :179). Cette définition s'oppose à celle de Lawrence et al (2009) qui lie l'acte institutionnel à son intentionnalité.

#### II.3.2.2.2. Le développement de l'«Islamic Finance Qualification», pilier normatif de la finance islamique au Liban

La Banque du Liban a complété son encadrement législatif par une qualification appelée «Islamic Finance Qualification» (IFQ) qu'elle a développée en coopération avec l'Ecole supérieure des affaires (ESA)<sup>165</sup> et le Chartered Institute for Securities and Investment (CISI)<sup>166</sup>. L'IFQ est la première qualification du monde à traiter de finance islamique. Elle propose une approche générale du champ dont elle balaie toutes les composantes et définit les règles, normes de référence et «meilleures pratiques» indispensables à l'exercice du métier de «banquier islamique». Ce faisant, l'IFQ contribue à renforcer le champ de la finance islamique au Liban; l'une des ressources-clés qui permettent à une profession de revendiquer, de façon crédible, son professionnalisme étant, en effet, ses liens avec un corps abstrait de savoir expert (Abbott, 2002). L'IFQ participe aussi directement à l'institutionnalisation du champ en diffusant largement ces notions. Comme toutes les qualifications, elle impose un examen qui permet d'attester que la personne diplômée a bien internalisé et est à même d'appliquer toutes les notions qu'elle a développées. Elle s'impose, ainsi, avec ses valeurs et ses normes<sup>167</sup> comme une composante essentielle du pilier normatif de la finance islamique au Liban.

##### II.3.2.2.2.1. IFQ, ACIF et logique institutionnelle

Le développement du contenu de l'Islamic Finance Qualification est supervisé par l'«Advisory Council for Islamic Finance» (ACIF): un comité de six membres nommés et présidé par le premier vice-gouverneur de la Banque du Liban. Lorsque cette séquence de recherche empirique s'est déroulée en 2005, la présidence de l'ACIF était assurée par BK. Les autres membres du comité étaient KNS, qui dirigeait alors l'activité de finance islamique de la BNP Paribas, TT, spécialiste du risque de la banque libanaise Audi-Saradar, NT1,

---

<sup>165</sup> L'ESA a été fondée conjointement par les gouvernements français et libanais en 1996 afin que Beyrouth dispose d'un centre de formation aux affaires de niveau international. Le Conseil de Surveillance de l'école est présidé conjointement par le Gouverneur de la Banque du Liban et l'Ambassadeur de France au Liban. L'ESA est gérée par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris. Elle est pôle associé de l'ESCP-Europe et est considérée aujourd'hui comme l'une des grandes écoles de commerce de la région du Moyen-Orient. Elle a été chargée d'encadrer le développement du contenu de l'IFQ.

<sup>166</sup> Au moment où cette partie empirique de la thèse a été menée à bien, le CISI opérait sous le nom de Securities and Investment Institute (SII). Le SII a été créé en 1992 par des professionnels de la bourse de Londres et compte 40,000 membres résidant dans 89 pays. Il a pour tâche de structurer des qualifications professionnelles qui couvrent tous les métiers du secteur des services financiers. L'Institut élabore et administre d'autre part les examens qui permettent d'être qualifié. Le CISI est leader de son secteur en Grande-Bretagne. Le CISI est responsable de la mise en forme de la qualification.

<sup>167</sup> Scott définit les valeurs comme étant « à la fois, une conception de ce qui est préférable ou désirable et la construction de standard qui permettent d'évaluer et comparer les structures existantes ou les comportements » (Scott, 2008 :54) et les normes comme étant « un système qui fixe les buts et les objectifs ainsi que les moyens appropriés permettant de les atteindre » (op.cit., page 55).

responsable du Comité de Charia de la banque HSBC Amanah, BBH, juriste et président du Conseil de supervision de Charia du groupe financier Dallat al Baraka et TB, professeur émérite de l'Université du Surrey qui était, au moment de ce travail, consultant auprès de l'«Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions»<sup>168</sup> (AAOIFI). Ainsi, les membres de l'ACIF occupent-ils tous des positions éminentes qui s'inscrivent dans les mondes de la régulation (BK, TB), professionnel (KNS, TT, NTI), religieux (NTI, BBH) et académique (TB). Certains de ces responsables maîtrisent des compétences qui relèvent de plusieurs domaines à la fois. C'est ainsi que BK est un régulateur qui maîtrise suffisamment la connaissance des textes religieux pour pouvoir argumenter avec les spécialistes de la Charia; TB ajoute à sa qualité d'académique celle de professionnel que lui confère sa participation à l'AAOIFI, et NTI ainsi que BBI occupent des places prééminentes au sein des instances qui assurent la conformité religieuse des opérations des banques islamiques qui les emploient, ce qui les oblige à allier de solides notions religieuses et professionnelles. Il convient, également, de relever que la moitié des membres de l'ACIF sont non musulmans.

II.3.2.2.1.1. De la réputation des membres de l'ACIF et de la légitimité de l'IFQ : L'identité, la profession et la position hiérarchique des membres de l'Advisory Council for Islamic Finance est cruciale pour le succès de l'IFQ. Ces personnes élaborent, en effet, un produit intangible (maîtrise des principes de base de la finance islamique) lié à la mise en application de connaissances complexes (les règles et principes de la finance et de l'islam) que les clients peuvent difficilement évaluer. Les racines religieuses de la finance islamique rendent les compétences traditionnelles en finance insuffisantes pour apprécier le bien-fondé des concepts mis en œuvre alors que les connaissances théologiques ne permettent pas de juger de la pertinence de la dimension technique. Cette situation n'est pas sans rappeler celle des firmes de services professionnels (FSP). Celles-ci mettent en œuvre, en effet, une expertise «ésotérique» que les clients jugent être au-delà de leur champ de compétence propre (Greenwood et al, 2005) et qu'ils estiment être incapable d'évaluer (Starbuck, 1992). Pour contourner ce type de problèmes, Rao et al (2001) affirment que les clients se trouvent dans l'obligation d'utiliser des preuves sociales de compétence comme la réputation et le statut. Dans le cas de l'IFQ, la question est encore compliquée par le fait que la qualification relève

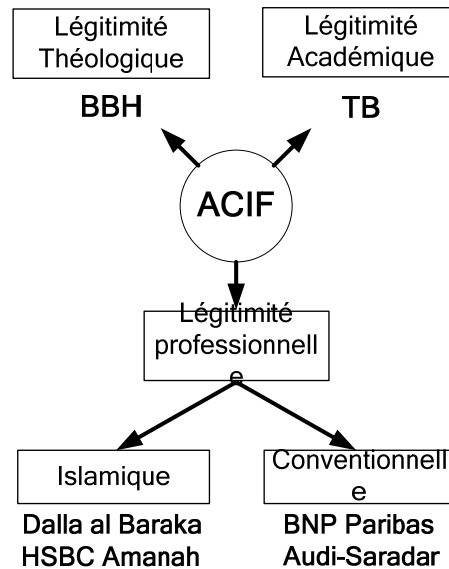
---

<sup>168</sup> A titre de rappel, l'AAOIFI a pour mission de mettre en place les standards comptables de la finance islamique. TB est actuellement consultant auprès de l'Islamic Financial Service Board (IFSB) qui, elle, établit les normes de gouvernance des institutions financières islamique. Il s'agit notamment d'appliquer les règlements prudentiels de Bales.



à la fois de champs religieux, financier et académique. Cette caractéristique explique, sans doute, le fait que les membres de l'ACIF appartiennent à ces trois domaines (figure 38).

**Figure 38. Champs légitimant de l'ACIF**



Dans ce cadre, il convient de relever l'importance de BBH. Il s'agit de l'un des «ténors» du métier qui participe aux Conseils de Charia de 52 banques. Il garantit, bien sûr, la légitimité «islamique» de la qualification, et sa notoriété garantit, elle, que celle-ci ne sera pas remise en question. Il participe, surtout, à la diffusion de la qualification grâce au phénomène d'interlock qui a été présenté dans le paragraphe II.3.1.4.1.5.

Pour ce qui est de la légitimité professionnelle, l'ACIF regroupe les représentants de banques leaders de leur secteur au sein des composantes islamique (Dalla al Baraka, HSBC Amanah) et conventionnelle de la finance, au Liban (Audi-Saradar) et en Occident (BNP Paribas). Ces institutions financières constituent, elles aussi, un vecteur important de diffusion. Brandsen (2001) affirme, en effet, que les firmes ne copient que les idées de sources qui sont considérées comme dignes de confiance, alors que Hardy et Maguire (2008) soulignent que les changements institutionnels peuvent être initiés par des agents puissants localisés dans des positions dominantes dans des champs matures. A titre d'exemple, ils citent, notamment, les travaux de Greenwood et al. (2002) et Greenwood et Suddaby (2006) qui décrivent les efforts que les grandes firmes comptables ont déployés au Canada pour promouvoir l'adoption de structures multidivisionnelles au sein du champ comptable canadien.

II.3.2.2.1.2. De la présence de personnes non musulmanes au sein des comités de l'IFQ : La composition de l'ACIF se distingue, aussi, par une répartition à part égale de l'appartenance confessionnelle des participants entre musulmans (BK, BBH, NT1) et non-musulmans (TB, TT, KNS). Cette situation, a priori assez étonnante, s'explique par le caractère areligieux de la logique institutionnelle qui guide le développement de la finance islamique au Liban et le désir de rationalisation qui l'accompagne. Cette approche a été indirectement confirmée par le premier vice-gouverneur BK dans le cadre d'un entretien semi-directif qui s'est déroulé le 23 décembre 2005. Une partie de l'interview a porté sur la mission et la composition de la commission spéciale mise en place par la Banque centrale pour légiférer en matière de banque islamique. L'un des éléments-clés de ce groupe est un juriste non musulman du nom de CC. J'ai jugé pertinent de relever le fait et ai demandé à BK pourquoi une personne de religion chrétienne occupait une position sensible dans un comité qui traite de banque islamique. BK, qui avait été jusque-là extrêmement mesuré dans ses commentaires et réponses, a alors manifesté une réaction d'irritation extrêmement vive et a demandé avec colère: «Et pourquoi il ne participerait pas aux travaux? Quel est le problème s'il est chrétien?» (BK 122305). Il a ensuite expliqué qu'il était possible de déterminer trois positions concernant la banque islamique: ceux qui sont inconditionnellement en faveur de ce système pour des raisons religieuses, ceux qui sont inconditionnellement contre pour des raisons religieuses et les personnes objectives qui, dit-il, «mettent les choses en perspective». «Nous recherchons, a-t-il ajouté, des personnes qui ont des capacités» (op.cit.). La nomination des participants à la commission semble, donc, avoir eu comme critère principal «l'utilité» de chacun aux travaux «...(éliminant ainsi) du cours des affaires (business) ces éléments émotionnels humains qui échappent à tout calcul» (Reed, 2002 :662). Ceci permet au comité d'envoyer au marché un message de professionnalisme qui détache l'IFQ de considérations purement théologiques ou sectaires.

II.3.2.2.1.3. La structuration du corpus de l'IFQ : La logique institutionnelle qui structure la proto-institution «finance islamique» au Liban a également fortement influencé le contenu de la qualification. La finance islamique y est, en effet, envisagé sous un angle «rationalisé» qui accorde peu de place aux spécificités non opérationnelles de la finance islamique. Seul 1/5 du manuel de l'IFQ (60 pages sur un ensemble de 337) est, ainsi, consacré aux spécificités théoriques de la finance islamique sous les titres: «Les bases de la finance et de la banque islamiques (4 pages dont 2 traitant du cadre conceptuel de la finance islamique),

«Introduction à la banque et à la finance islamiques» (7 pages dont 3 abordant l’histoire de la finance islamique et 4 la structure du champ) et «Loi islamique des contrats» (13 pages dont seul un tiers (4) expose les valeurs, principes et interdits de la finances islamique). Le reste du manuel est consacré à l’explication de la composition et de l’utilisation des différents instruments de finance islamique. La structure des chapitres et parties atteste, aussi, de la prégnance des caractéristiques de l’approche par l’inclusion qui caractérise la «théorie» de la finance islamique au Liban (paragraphe II.3.2.2.1.3.). C’est ainsi que les opérations sont toujours expliquées en référence de la finance conventionnelle. C’est le cas des clients des banques islamiques dont les comptes sont répartis «comme pour les banques conventionnelles, en fonction de leur type et de leur maturité» (IFQ, 2010 :74), de la *Moudaraba* présentée comme une forme particulière de prêt (page 92), du *Arboun* comparé aux options dont il mime le comportement (page 98), du *Istisna’* qui est à associer au financement de projet (page 106), de l’investisseur islamique qui partage les objectifs de maximisation des autres investisseurs, mais qui agit sous **contrainte** des règles de la Charia (page 115), des *Sukuks* qui sont à associer à des obligations conformes aux enseignements de la Charia (page 143), etc. Le cas le plus remarquable est, sans doute, celui des chapitres consacrés à la comptabilité et à la gouvernance dont la moitié (6 pages sur 13, hors annexes pour la comptabilité et 4 pages sur 10 pour la gouvernance) traite des sujets sous l’angle de la finance conventionnelle avant de les aborder sous le volet islamique.

II.3.2.2.1.4.. L’impact institutionnel de l’IFQ : L’encastrement de l’IFQ au sein du dispositif d’institutionnalisation de la finance islamique au Liban trouve sa meilleure illustration dans la complémentarité qui existe entre les textes du manuel de la qualification et la logique opérationnelle de certaines des circulaires de la BDL concernant la finance islamique. C’est ainsi que tous les éléments du chapitre du manuel consacré à la structure des Mourabaha se retrouvent dans la circulaire 96 datée du 20 octobre 2004 consacrée au sujet. L’IFQ légitime, ainsi, «scientifiquement», la pratique de la Mourabaha définie par la Banque du Liban et dans la mesure où seules les Mourabahas qui suivent ce modèle peuvent être utilisées, la circulaire contribue à ancrer dans la pratique la façon de «faire» définie par l’IFQ. C’est ainsi que les piliers de régulation et normatif sont en interaction au sein d’une structure qui devrait déboucher logiquement, à terme, sur le «voilà comment les choses sont» qui caractérise le pilier culturel-cognitif des institutions (Scott, 2008).

La portée de cette dynamique institutionnelle est encore accrue par la vocation première de

l'IFQ, qui est d'être utilisée par le plus grand nombre. La qualification permet, ainsi, de diffuser les règles, normes et meilleures pratiques, et donc la logique institutionnelle qui les sous-tend, au sein du champ de la finance islamique au Liban. Cette action est cruciale pour le processus d'institutionnalisation de la finance islamique au Liban. En effet, la diffusion conditionne le passage du stade de proto-institution à celui d'institution (Lawrence et al, 2002) ou de pré-institution à celui d'institution (Tolbert et Zucker, 1999).

Pour favoriser ce phénomène, un comité spécial, appelé «Advisory Management Group» (AMG), a été formé et chargé d'élaborer les stratégies permettant une diffusion rapide de la qualification<sup>169</sup>. Selon BK, premier vice-gouverneur de la BDL, la Banque centrale a, d'autre part, conclu, avec l'ensemble des banques islamiques établies au Liban, un accord de principe au terme duquel tous leurs employés passeraient l'IFQ<sup>170</sup>. Trois ans après cette déclaration, la plus grande partie du personnel de ces firmes a passé la certification. L'une des banques islamiques de la place, l'Arab Finance House, a même fait de l'IFQ un critère de recrutement.

#### II.3.4.2.3. La structuration du contenu de l'IFQ: l'exemple de la réunion du 19/12/2005

Le contenu de l'IFQ est structuré par L'ACIF qui joue, ainsi, un rôle éminemment important dans le processus d'institutionnalisation de la finance islamique au Liban. Le comité est entré en activité en juillet 2005. Les réunions se sont déroulées en décembre 2005, octobre 2006, janvier 2007, juillet 2008, décembre 2008 et mars 2010. J'ai analysé les travaux de l'ACIF au cours d'une phase empirique qui s'est déroulée de décembre 2005 à février 2006<sup>171</sup>. Il est extrêmement tentant d'inscrire la logique de cette phase empirique dans le droit fil de l'analyse présentée dans les paragraphes précédents. J'aurais ainsi décidé de porter mon attention sur les activités de la Banque du Liban qui contribue à la mise en place des cadres cognitifs structurant le secteur de la banque islamique au Liban, après avoir observé l'influence directe des politiques de la BDL sur les stratégies du secteur et le rôle prééminent de l'ACIF.

De fait, ma collaboration aux travaux des comités de l'IFQ n'était absolument pas planifiée. Elle s'est faite à l'invitation de BC, responsable de la fondation «Al Moultaqa»<sup>172</sup> de l'Ecole

---

<sup>169</sup> Au moment de cette étude, l'AMG regroupait les directeurs généraux de l'ESA et de la CISI ainsi que le quatrième vice-gouverneur de la banque du Liban. Depuis 2010, l'AMG est présidé par le premier vice-gouverneur.

<sup>170</sup> J'ai recueilli cette déclaration au cours d'une conversation informelle qui s'est déroulée le 31/08/07.

<sup>171</sup> Depuis janvier 2007, je représente l'ESA au sein du comité.

<sup>172</sup> « Al Moultaqa » signifie la rencontre en langue arabe. Le département devait servir à organiser des réunions regroupant des professionnels et des chercheurs de la finance islamique. Il n'a jamais mené d'action concrète et a vu sa mission redéfinie plusieurs fois avant d'être oublié.

supérieure des affaires (ESA). Je l'ai acceptée d'emblée. En effet, il m'a semblé intéressant d'observer le début de la mise en place des éléments de ce qui devait constituer à terme à mon avis une source d'isomorphisme normatif. De plus, ces travaux constituaient un bon moyen d'entrer en contact avec des spécialistes reconnus du secteur. J'ai enfin jugé qu'une invitation à participer à cette réunion ne pouvait se faire sans l'accord de la direction générale de l'école, qu'un refus pouvait être interprété comme un camouflet et fermer la porte à d'autres opportunités. Il était surtout malvenu au moment où je venais d'obtenir à l'ESA un poste à mi-temps qui me permettait de travailler sur ma thèse.

#### II.3.2.2.3.1. Méthodologie

J'ai approché les réunions de l'ACIF avec une position d'«ethnologue» dans le sens d'une ouverture à «l'autre» permettant «... (d'adopter son) point de vue ... de façon à avoir accès à (son) monde conceptuel tout en conservant ses propres facultés critiques» (Sanday, 1979 :533). Cette position d'ouverture, loin de tout a priori, a été facilitée par le peu de connaissance que j'avais des mécanismes qui gouvernent la finance et la banque islamiques. J'ai, d'autre part, pris des notes concernant le déroulement des débats, au cours des entretiens de la commission, et recueilli de la documentation. J'ai aussi pris des contacts en marge de la réunion avec des participants. A la suite des réunions, j'ai entrepris de formaliser mes notes répertoriant ce que j'ai considéré être des faits remarquables. J'ai essayé de les expliquer en ayant recours aux théories pertinentes. J'ai notamment repris à mon compte le principe de Corbin et Strauss, qui veut que les incidents, événements et faits sont à considérer ou à analyser comme des indicateurs potentiels de phénomènes, ce qui permet de leur attribuer des labels conceptuels (Corbin et Strauss, 1990 :7). Dans le cadre d'un article exposant les fondements de la méthode enracinée (grounded théorie), les auteurs ajoutent qu'il est nécessaire d'analyser ces faits dès le départ, parce que les résultats de cette étude sont utilisés pour encadrer les «prochaines» interviews et observations. J'ai repris à mon compte ce principe et j'en ai utilisé les résultats pour éclairer certaines des facettes du phénomène étudié et pour alimenter la boucle récursive abduction-induction-déduction présentée dans le premier chapitre de ce travail. Au moment où j'ai considéré que mon raisonnement avait atteint une impasse, j'ai eu recours à des mini-séquences empiriques pour relancer la réflexion ou à des entretiens semi-directifs pour expliciter certains points qui me semblaient remarquables ou ambigus. Enfin, pour éviter, autant que possible, de biaiser les résultats de cette phase empirique en en reconstruisant rétrospectivement le sens (sensemaking) sur la

base du savoir acquis ultérieurement<sup>173</sup>. Les notes et analyses effectuées lors de cette période sont retranscrites en italique dans ce chapitre.

#### II.3.2.2.3.2. Description de la réunion de l'ACIF du 19/12/2005

*J'ai assisté à la seconde réunion de l'ACIF. Celle-ci s'est tenue, le 19 décembre 2005, dans la grande salle du Conseil de l'ESA, qui se trouvait au troisième étage des bâtiments principaux de l'Ecole<sup>174</sup>, à l'extrémité d'un couloir reliant les bureaux administratifs. A l'extérieur de la salle, un maître d'hôtel en costume et cravate noirs attendait les participants pour leur proposer café et petits gâteaux. Tous les participants étaient habillés très formellement et le ton des conversations était extrêmement feutré, alors que l'autre extrémité du couloir bruissait du quotidien de la vie de l'Ecole dans une ambiance extrêmement décontractée. Le début des discussions formelles de l'ACIF a été signalé par une interjection du secrétaire général de la séance: «Monsieur le président, commençons-nous la réunion? Fermons la porte!». Le ton était suffisamment fort pour couvrir le son des discussions individuelles engagées par les participants, et tout le monde est entré dans la salle...*

Il y a un parallèle certain à établir entre le début de cette réunion de l'ACIF et une pièce de théâtre. Dans les deux cas, les participants attendent à l'extérieur de la salle que la séance commence, en devisant à voix basse de choses et d'autres, et le début de l'événement est annoncé par une action (trois coups du théâtre/ interjection du secrétaire général de l'ACIF) qui provoque une rupture dans le flot d'interactions que les participants avaient engagées. Tous le monde pénètre alors dans la salle où doit se dérouler l'événement et s'assoit. La métaphore du théâtre a été utilisée par Berger et Luckmann pour expliciter leurs propos concernant les relations entre la «réalité de la vie quotidienne» et les autres réalités que nous expérimentons<sup>175</sup>. Les auteurs affirment, ainsi, que le rideau de théâtre marque la transition

---

<sup>173</sup> Pour décrire ce type de processus, Weick évoque la séquence « ready, fire, aim » (prêt, tirez, visez) de (Weick, 2001:176).

<sup>174</sup> Cette salle a été transformée en bureaux en bureaux quelques années plus tard.

<sup>175</sup> Berger et Luckmann (1966) affirment ainsi dans leur ouvrage « La construction sociale de la réalité » que nous vivons au sein de réalités multiples, que nous avons conscience de cette situation et que l'une des réalités, au sein desquelles nous évoluons, finit par s'imposer comme étant la réalité par excellence. Les auteurs (page 34) parlent alors de « réalité de la vie quotidienne » ou de « réalité souveraine », qui présente la particularité de constituer un monde intersubjectif partagé avec les autres (Idem, page 35) à qui elle semble ainsi aussi réelle qu'à soi-même. Les autres réalités seraient plus subjectives. Elles constitueraient des « régions finies de sens » et pourraient être générées par différentes pratiques dont les expériences esthétiques et religieuses. C'est cette référence au religieux qui explique le lien que j'ai effectué entre l'ouvrage de Berger et Luckmann et la réunion de l'ACIF. La pertinence du choix de cette grille de lecture a été confirmée a posteriori par la capacité des théories développées par les auteurs à éclairer de façon cohérente les incidents qui ont émaillé cette réunion. Dans ce cadre, je me souviens des années plus tard de la stupéfaction que j'ai éprouvée en voyant la théorie coller aussi étroitement à la réalité. J'ai même retrouvé une note où est écrit : « On se croirait plongé dans l'ouvrage de Berger et Luckmann ! ».

entre différentes réalités: les spectateurs entrent dans une réalité alternative (la pièce de théâtre), lorsque le rideau est levé, et reviennent à la réalité souveraine lorsque le rideau retombe<sup>176</sup>. Il est intéressant de constater, d'autre part, que les spectateurs pénètrent dans la salle de théâtre quelques instants avant le début de la représentation, que le passage dans la réalité alternative est signalé par un acte de rupture (les trois coups) et que le silence est de rigueur une fois que la pièce a commencé: aucun élément extérieur ne doit troubler l'intégrité de la réalité alternative créée par les acteurs.

*... A l'intérieur, la table de réunion était d'acajou et les fauteuils de cuir. La place de chaque participant était indiquée par un chevalet imprimé à son nom et un ensemble d'objets composé d'un cahier imprimé du logo de l'ESA, d'un stylo, d'un verre à pied et d'une bouteille d'eau était mis à la disposition de chacun. La porte de la salle a été fermée; le président de séance a annoncé le début officiel des travaux et les participants ont entamé l'examen des points inscrits à l'ordre du jour.*

La fermeture de la porte a ainsi joué le rôle du rideau de théâtre de Berger et Luckmann, en marquant une rupture avec la réalité de la vie quotidienne qui se manifestait à l'extérieur de la salle et le début d'une incursion dans une réalité spécifique (le «monde» de la finance islamique) dont l'intégrité était assurée par le capitonnage qui isolait complètement les participants des bruits extérieurs<sup>177</sup>.

#### II.3.2.2.3.3. La finance islamique entre réalité souveraine et domaine fini de sens

La pertinence de cette approche de la réunion de l'ACIF à partir des théories de Berger et Luckmann s'est vu renforcée au cours des entretiens par un incident d'apparence anodine qui est venu indiquer que les enjeux de l'ACIF et de l'IFQ pouvaient dépasser la simple adaptation de techniques financières aux impératifs de la finance islamique: *les entretiens de*

---

<sup>176</sup> « La conscience revient toujours à la réalité souveraine comme si celle-ci était le point de départ d'une excursion » (Berger et Luckmann, 1966 : 39).

<sup>177</sup> La description et l'analyse de la signification de la fermeture d'une porte s'inspire directement des recommandations de Weick (1974) qui estime que l'analyse d'événements ordinaires qui se déroulent dans des situations ordinaires au sein de micro-organisation peut contribuer de façon essentielle à la formulation de nouvelles théories. Loin de toute prétention, j'estime que l'analyse de micro-incidents comme celui de la porte peut éclairer la dynamique générale de la réunion. L'utilisation des recommandations de Weick pose aussi la question du statut de l'ACIF. Pour pouvoir le déterminer, la première tâche consiste à préciser ce qu'est une organisation. La littérature abonde de définitions qui vont de la simplicité du « une organisation est un système où les gens travaillent ensemble » de Litterer et Young (1984) à la complexité de l'image d'organisation-cerveau ou d'organisation-culture de Morgan (1999). J'ai choisi d'utiliser une définition de Kadushin (1966). Dans l'un de ses articles, l'auteur propose un tableau taxonomique qui classe les groupements humains sur la base de trois facteurs : le degré d'intensité de l'interaction entre individu, le degré d'institutionnalisation de ces relations et le degré de formalisme du leadership qui y est exercé. Kadushin estime que l'organisation se caractérise par des relations sociales à interaction élevée et à fort degré d'institutionnalisation ainsi que par un leadership formel. Je pense que l'ACIF répond à cette définition.

*l'ACIF se déroulaient dans le calme lorsque NT1, directeur du Comité de Charia de HSBC Amanah, a demandé si les opérations de finance islamique devaient être désignées dans le manuel par la terminologie islamique, suivie d'une traduction en langue anglaise placée entre parenthèses ou, à l'inverse, par la traduction en langue anglaise, suivie de la terminologie islamique placée entre parenthèses. Cette question «technique» d'apparence anodine a provoqué un débat extrêmement animé au terme duquel les participants ont fini par décider de mettre la traduction en langue anglaise entre parenthèses, arguant que le terme de référence auquel les auditeurs reviendront en cas de conflit est l'expression islamique. Au cours de ces échanges, TB, consultant auprès de l'AAOIFI, s'est inquiété, à plusieurs reprises, de la possibilité de voir les règles linguistiques anglaises mal respectées si les auteurs traduisaient eux-mêmes leurs textes de l'arabe à l'anglais. NT2, responsable des qualifications du CISI, a mis fin à ces inquiétudes en rappelant que les termes islamiques étaient traduits et expliqués de façon extensive, dans un glossaire qui fait partie du manuel, et en précisant que l'un des membres du CISI avait la responsabilité de revoir et de réécrire tous les textes en langue anglaise de façon à en corriger éventuellement la structure et d'en assurer l'unité de style.*

Cet épisode est étonnant à plus d'un titre. TB répond en effet en tout points à l'image du «gentleman» britannique: il est toujours habillé strictement, n'interrompt jamais un interlocuteur, répond précisément aux questions et parle toujours d'un ton mesuré. L'agitation qu'il a manifestée lors du débat sur les parenthèses était donc tout à fait étonnante. Les membres de la commission avaient, d'autre part, évité, jusque-là, tout glissement de sujets au cours de leurs interventions, en se tenant strictement à des développements ou remarques directement liés au(x) thème(s) évoqué(s) au moment de leur prise de parole. S'il est possible de considérer que les remarques de TB concernant la précision de la traduction des concepts islamiques faisaient partie de la discussion en cours, il est difficile de comprendre en quoi ses inquiétudes concernant le respect des règles de linguistique anglaise contribuaient au débat. Pour expliquer ces digressions, il aurait sans doute été utile de noter à quel moment celles-ci ont commencé, pour essayer d'en déterminer l'élément déclencheur. Malheureusement, les débats n'ont pas été enregistrés pour des raisons pratiques et rien ne laissait présager ces «écarts» pour en consigner ce qui aurait pu en constituer les prémisses. Reste que le contexte au sein duquel TB a exprimé son souci est clair: il s'est manifesté au moment où le risque de voir une expression en langue anglaise reléguée entre parenthèses au profit d'une locution en langue arabe a été soulevé.



L'utilisation du verbe «reléguer» ne relève pas d'une dramatisation théâtrale, mais reflète la réalité de la situation. En effet, une parenthèse «...interrompt la continuité syntaxique d'un discours, d'un texte, et apporte une information accessoire<sup>178</sup>» (Larousse, 1998). Le terme «accessoire» communique l'idée d'une utilité secondaire renforcée par les connotations de superflu attachées au terme même de «parenthèse». Le fait de mettre une locution entre parenthèses au profit d'une autre reviendrait, alors, à décider à laquelle il convient d'accorder la primauté et laquelle est superflue. Cette question de hiérarchisation du langage (une expression est «plus importante» que l'autre) est le thème de nombreuses recherches académiques. Dans ce cadre, Daft et Wiginton (1979) classent les formes de langage en fonction de leur complexité (nombre de symboles que la forme linguistique utilise) et de leur ambiguïté; complexité et ambiguïté étant liées. Cette typologie permet aux auteurs de différencier les langages naturels et artificiels<sup>179</sup>: les premiers seraient le résultat d'une évolution linguistique «naturelle» (à l'exemple du langage utilisé dans le cadre de ce travail), alors que les seconds auraient été créés pour permettre à un groupe de personnes partageant les mêmes intérêts et expériences de communiquer, avec précision, sur un ensemble limité de concepts. Pour les auteurs, ces «jargons» constituent «...un sous-ensemble (subset) du langage naturel» (ibid.: 182) et leur développement aurait été rendu indispensable par le caractère imprécis du langage naturel.

Il existerait, donc, un langage matriciel «vrai», fort de sa puissance d'évocation, mais entaché d'ambiguïté, vu le nombre et la complexité des symboles utilisés et des poches de langage spécialisé permettant à des spécialistes de communiquer de façon précise sur des sujets donnés; ces «jargons» ne revêtant aucune signification en dehors des communautés de sens qui leur ont donné naissance. Lorsque le langage-mère et le jargon relèvent de la même langue, la hiérarchie des modes de langage s'impose et ne prête à aucun débat. La situation est tout à fait différente dans le cas de langues distinctes: celle qui doit servir de jargon voit sa portée singulièrement réduite et se retrouve de facto subordonnée à celle qui a été choisie pour remplir le rôle de langue-mère. L'ACIF serait ainsi témoin d'une lutte d'influence latente entre deux champs linguistiques. Cette situation conflictuelle expliquerait le caractère houleux des débats concernant la question des parenthèses et les digressions grammaticales

---

<sup>178</sup> Souligné par mes soins.

<sup>179</sup> Daft et Wiginton notent que le langage peut revêtir des formes verbales ou non-verbales. Il s'agit de l'art, du langage corporel, de la poésie, des expressions verbales générales, du jargon, du langage de programmation, de la théorie des probabilités et de l'analyse mathématique. La typologie des auteurs permet de constituer un continuum aux extrémités duquel se placent d'une part l'art et d'autre part l'analyse mathématique.

de TB qui aurait utilisé ce moyen pour souligner, inconsciemment, les risques que les modifications provoquées par l'usage des parenthèses faisaient courir au statut et à l'intégrité de la langue anglaise. Les enjeux de TB auraient été d'autant plus importants que les langages matriciels assurent la continuité entre la réalité souveraine et les domaines finis de sens. Berger et Luckmann le soulignent en assurant que les incursions dans les réalités spécifiques font partie de l'ordre commun des choses et en affirmant que, dans ce type de situations, comme dans toutes les circonstances, la réalité de la vie quotidienne maintient un statut souverain grâce au langage. «A défaut d'autre chose, disent-ils, le langage assure la continuité... Le langage commun qui m'est accessible dans le cadre de l'objectivation de mes expériences est enraciné dans la vie quotidienne et reste braqué sur elle, même si je l'utilise afin d'interpréter des expériences ayant trait aux domaines finis de sens. Ainsi, typiquement, je "déforme" la réalité de ces derniers dès que je me mets à utiliser le langage commun pour les interpréter, c'est-à-dire que je "traduis" les expériences non quotidiennes dans le langage de la réalité souveraine de la vie de tous les jours» (Berger et Luckmann, 1966 :40). Le fait d'inverser les référents linguistiques dans le manuel de l'IFQ en modifiant l'ordre des parenthèses aurait plongé TB au sein d'un «épisode cosmologique» à la Weick (1993) qui soulève la possibilité de voir le langage qu'il utilise être dans l'incapacité de «traduire» l'intégralité des expériences non quotidiennes qu'il mène dans le cadre de l'ACIF et le risque d'expérimenter une interruption du flot d'objectivations auquel Berger et Luckmann font allusion<sup>180</sup>.

Reste que si le jargon est un mode de langage permettant de communiquer avec précision sur un ensemble limité de concepts (Daft et Wiginton, 1979), les termes financiers islamiques désignant exclusivement des opérations financières qui se distinguent par leurs spécificités ne peuvent que constituer un jargon. Le fait de les placer ou non entre parenthèses ne modifie en rien cette réalité. L'inquiétude latente de TB, si celle-ci avait toutefois pour origine la prééminence d'un mode de langage sur l'autre, ne semble donc pas de mise. De fait, ce qui est important dans cette affaire n'est pas tant la présence de parenthèses que leur absence. Cette omission intègre les expressions islamiques à la syntaxe des phrases en langue anglaise du manuel qui acquiert ainsi une nouvelle catégorie de langage<sup>181</sup>. Selon Pettigrew (1979), ce

---

<sup>180</sup> En mettant en relation cette approche et le concept de réalités à différents niveaux avancés par Berger et Luckmann, nous arrivons à la conclusion que nous évoluons dans un monde composé d'une réalité souveraine liée à un langage matricielle qui en assure la stabilité grâce à ses ambiguïtés et de réalités à sens limité bornées par des jargons qui précisent certaines de ces mêmes ambiguïtés.

<sup>181</sup> Pour reprendre la métaphore du poste d'aiguillage utilisée par Wittgenstein (1975), il convient de relever que l'ajout de catégories de langage augmente le nombre de « manettes » du poste d'aiguillage que constitue le langage-récepteur et en

type de phénomènes s'accompagne de la transmission de «la manière de...» (ways) structurée du groupe qui utilise la catégorie de langage concernée et des valeurs qui y sont encadrées. Ce transfert altère évidemment la «manière de...» initiale. Il débouche assez naturellement sur la mise en place de nouveaux cadres cognitifs et des schémas ou postulats qui les accompagnent. Cette transformation permet aux locuteurs d'interpréter la situation décrite par la nouvelle catégorie de langage, d'en déduire un ensemble approprié de réponses comportementales et d'adopter ces nouveaux comportements (Bartunek et Moch, 1994).

#### II.3.2.2.3.4. Les «provinces de sens» de l'ACIF

Ce clivage hypothétique entre «réalités» différentes s'est vu réifier au cours des débats de l'ACIF auxquels j'ai assisté par la façon dont les participants ont été disposés autour de la table de réunion. Les entretiens se sont déroulés en présence des membres permanents de l'IFQ mais également de BC qui occupait, à l'époque, le poste de directeur financier et responsable de l'activité islamique de l'ESA et qui jouait le rôle de secrétaire général de l'ACIF, de NT2, responsable du développement des qualifications du CISI en sa qualité d'expert technique, d'un collègue doctorant appelé BB et de moi-même. Toutes ces personnes avaient été placées autour de la table comme illustré dans la figure 39.

Les participants se sont vu regrouper par affinités professionnelles et religieuses. C'est ainsi qu'un premier groupe a rassemblé deux personnes impliquées dans la gouvernance **religieuse** d'institutions financières islamiques (BBH, président du comité de supervision de Charia de Dallah al Baraka, et NT1 directeur du comité de Charia<sup>182</sup> de HSBC Amanah), un second a regroupé deux personnes concernées par les aspects plus **techniques** de la finance islamique (TB, professeur emeritus de l'Université du Surrey, consultant après de l'AAOIFI, et KNS, directeur des opérations islamiques de BNP-Paribas) et un troisième a mis en présence deux personnes qui ne sont pas impliquées directement dans les opérations de finance islamique, mais qui maîtrisent des connaissances **professionnelles** jugées nécessaires au bon déroulement des travaux de l'ACIF. Il s'agit de TT, spécialiste des risques de la banque

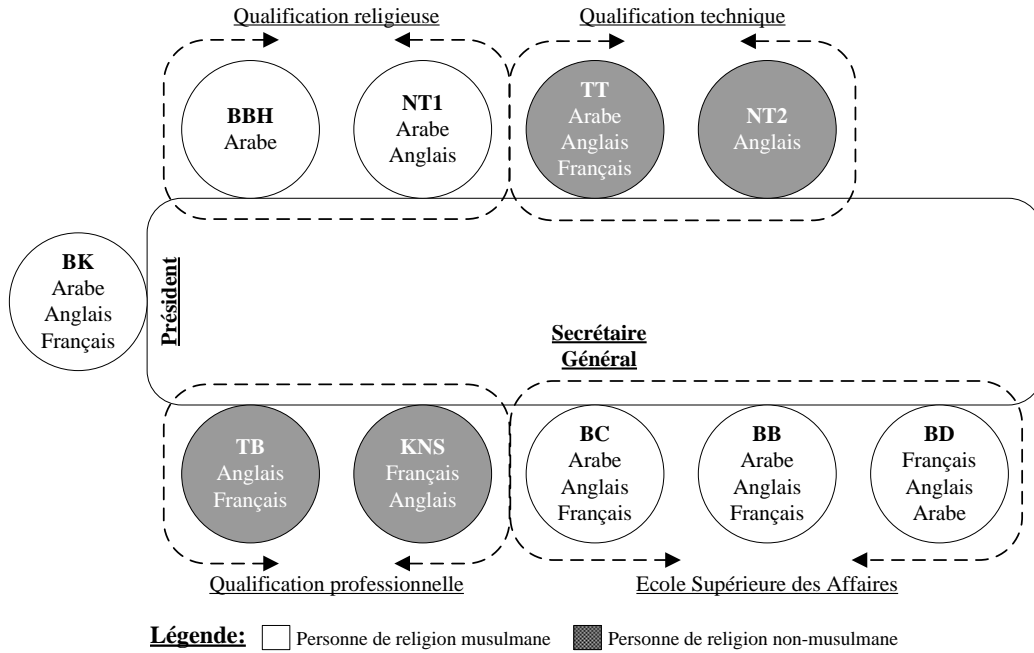
---

accroît le champ d'application. Cet apport soulève surtout le risque d'une altération durable de la réalité de la sphère financière. Le langage participe, en effet, très étroitement à la création du réel en permettant aux locuteurs d'opérer un choix entre différentes réalités (Astley et Zammuto, 1992) et d'énacter leur choix (Morgan, 1999) en nommant et en forgeant des concepts qui leur permettent de structurer et de manipuler leur environnement (Leakey et Lewin, 1985). C'est ainsi qu'en modifiant le champ lexical de la finance par l'intermédiaire de l'IFQ, les membres de l'ACIF ouvre la possibilité d'une modification durable du champ financier.

<sup>182</sup> Il s'agit d'un comité technique qui est chargé de faire le lien entre la structure bancaire de la banque et le comité de supervision de Charia. L'objectif de la création de ce comité est de rendre le processus de R/D plus efficace en s'assurant de la conformité des produits à la Charia tout au long de leur développement. Il s'agit d'éviter qu'un produit soit rejeté par le comité de supervision après des mois de recherche.

libanaise Audi-Saradar, et de NT2, responsable des qualifications de la CISI. Enfin, un dernier groupe englobe les participants membres de l'ESA.

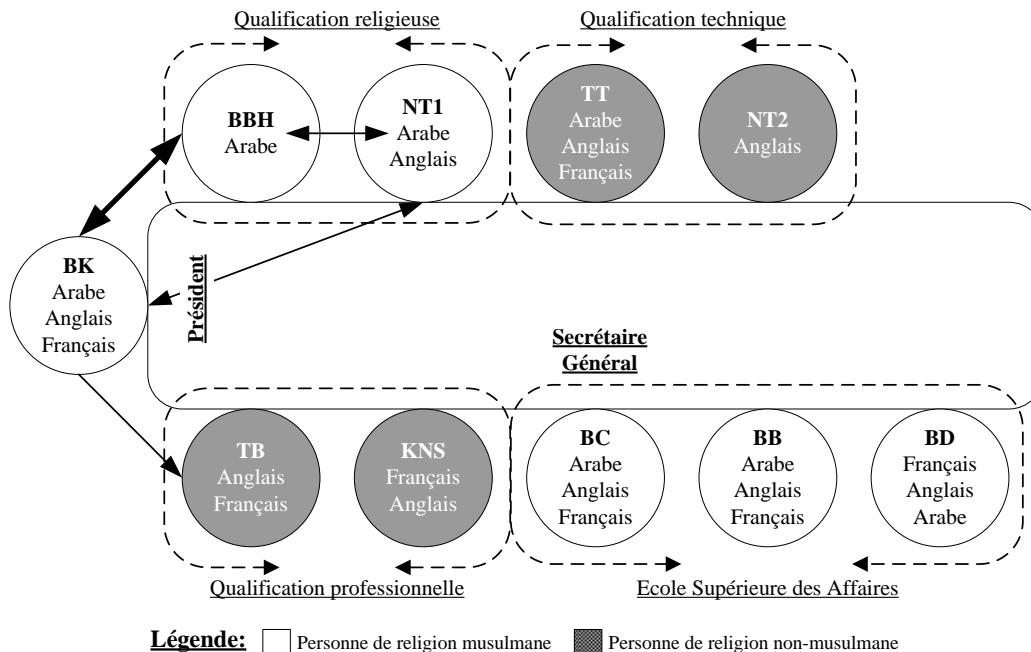
**Figure 39. Réunion de l'ACIF du 19/12/05 - Répartition des participants autour de la table de réunion et « provinces de sens »**



Les regroupements représentés ci-dessus ne délimitent pas uniquement des groupes techniques issus d'univers différenciés mais aussi des unités qui se distinguent par les logiques particulières qu'ils mettent en œuvre pour interpréter la réalité. C'est ainsi que la «réalité par excellence» (Berger et Luckmann, 1966) de certains participants est gouvernée par le rationnel (regroupements «professionnel» et «technique»), alors que celle d'autres l'est par le théologique (regroupement «religieux»). Ce phénomène donne naissance à ce que Ranson et ses collègues qualifient de «province de sens», à savoir des schémas interprétatifs que les membres des organisations créent et utilisent pour définir leurs orientations et aspirations stratégiques (Ranson et al. 1980 : 4). Cette situation n'est donc pas propre à la finance islamique et à l'ACIF. De fait, Ranson et ses collègues relèvent que les organisations doivent être considérées comme un ensemble de schémas interprétatifs alternatifs qui peuvent être aussi bien la source de consensus que de clivage. Ce qui est en jeu est, évidemment, la possibilité de communication entre les différentes «provinces de sens» de la firme. Dans ce cadre, BK, président de l'ACIF, joue un rôle crucial. A la fin de chaque échange entre participants, il s'est employé à synthétiser la teneur des débats, à énoncer les résultats et à s'assurer qu'ils correspondaient bien à la compréhension que chacun avait de la situation

avant de les faire enregistrer par le secrétaire général de la séance. Au-delà de ce rôle quelque peu passif, BK était aussi au centre d'un processus de Sensemaking / Sensegiving censé permettre aux participants de partager la même vision de la situation<sup>183</sup> (figure 40).

**Figure 40. Réunion de l'ACIF du 19/12/05**  
**Sensemaking et sensegiving au sein du comité**



L'opportunité d'introduire un chapitre de «fiqh al-Mouamalat»<sup>184</sup> dans l'IFQ a ainsi été le sujet d'un aparté entre le président de la séance, BK, et, BBH, une référence en la matière. NT1, qui exerce des responsabilités au sein du Conseil de Charia de la HSBC Amanah, a participé de façon mineure à la discussion (l'intensité des échanges est représentée dans la figure 40 par la taille des lignes). La discussion s'est déroulée intégralement en arabe et, une fois celle-ci achevée, BK en a communiqué la teneur aux autres participants en langue anglaise (figure 40).

Je parle l'arabe et l'anglais et avais suivi tous les échanges. J'ai noté que BK avait favorisé le point de vue qu'il avait soutenu face à ses interlocuteurs. Le président de l'ACIF a, donc, communiqué sa propre interprétation de l'échange et l'a présentée comme une réalité objective. En soi-même, l'événement n'est pas étonnant. En effet, l'activité de sensemaking

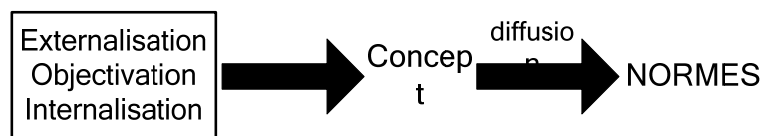
<sup>183</sup> Le terme est notamment utilisé par Gioia (1986), Gioia et Chittipeddi (1991) et Hill et Levenhagen (1995) pour décrire une activité au terme de laquelle de nouvelles visions ou modèles mentaux sont développés (sensemaking) et communiqués aux autres membres de l'organisation (sensegiving).

<sup>184</sup> Recueil des méthodes permettant l'étude des origines, sources et principes de la jurisprudence islamique. Il s'agit d'un sujet hermétique pour les personnes qui ne sont pas versées dans ce domaine même si celles-ci parlent arabe.

précédant la restitution au groupe (sensegiving) ne peut être que subjective. En décrivant le processus général, Gioia et Chittipeddi (1991: 434) écrivent: «Le CEO doit d'abord développer une compréhension (sens) des environnements interne et externe de l'organisation et élaborer une vision révisée de la firme, grâce à un procédé appelé sensemaking». Celle-ci ne peut, évidemment, qu'être personnelle.

Le cas de BK est rendu particulièrement intéressant par le fait que son approche ait été enregistrée dans les attendus de la réunion. Cet acte d'apparence anodin a, en effet, permis d'objectiver les résultats de l'interaction qu'il avait eue avec BBH. Bien plus, cette objectivation s'est vue instantanément internalisée comme en témoigne cet incident: *Au cours des entretiens, BK déclare: «Lors de la séance précédente, nous avons décidé que...». BC consulte le compte-rendu officiel, lève la main et prend la parole pour dire: «Je m'excuse monsieur le président, mais au cours de la dernière réunion, ce n'est pas ce que nous avons dit. Nous avons affirmé que...». BK a alors concédé que si c'était bien ce qui était enregistré dans les attendus de la réunion, il fallait appliquer la décision prise et qu'il retirait donc sa proposition erronée.* C'est ainsi que les membres de l'ACIF intègrent dans leur comportement des contraintes qui sont le résultat de leurs actions; «... produisant un monde qu'ils expérimentent, ensuite, comme quelque chose d'autre qu'un produit humain» (Berger et Luckmann, 1967:61). Cette boucle externalisation / objectivation / internalisation<sup>185</sup> débouche sur l'élaboration des concepts qui vont structurer l'IFQ et acquiert toute sa puissance lorsque qu'elle est couplée à la diffusion de la qualification. Elle voit, alors, les concepts élaborés et adoptés se transformer en normes (figure 41)<sup>186</sup>.

**Figure 41. Encastrement des processus d'institutionnalisation de l'ACIF et de l'IFQ**



<sup>185</sup> Evoquant le sujet, Wuthnow et ses collègues écrivent : « Nous et nos associés menons une action (externalisation) mais interprétons cette action comme ayant une réalité externe séparée de nous même (objectivation) et nous internalisons ce monde objectivé ce qui mène à « déterminer les structures subjectives de la conscience même» (Wuthnow et al, 1984:39).

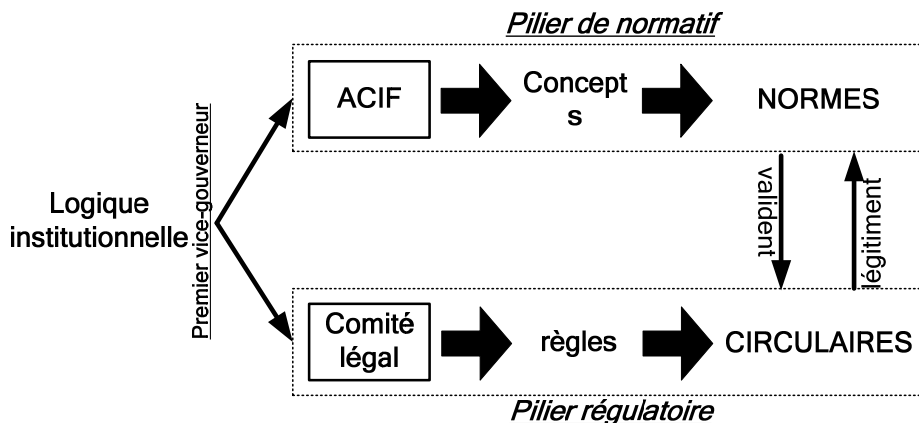
<sup>186</sup> L'encastrement de la figure 41 s'explique par le caractère relatif des institutions. C'est ainsi que Jepperson (1991) affirme la qualité d'institution d'un objet dépend du contexte d'analyse. C'est ainsi que des procédures constitutionnelles font figure d'institution par rapport aux pratiques des firmes qui, à leur tour, sont à considérer comme des institutions par rapport aux pratiques sociales inorganisées.

#### II.3.2.2.4. La Banque du Liban: régulateur ou entrepreneur institutionnel?

Six ans après ces travaux, l'ESA peine à trouver, au Liban, des candidats intéressés par les formations qui permettent de passer l'IFQ. De fait, les banques islamiques de la place ont respecté la promesse qu'elles avaient faite à la Banque centrale et ont demandé à tous leurs employés de suivre les formations de l'IFQ au cours des années précédentes. L'une d'entre elles (Arab Finance House) a même fait de l'IFQ un critère de recrutement. Face à cette situation, la Banque du Liban et l'ESA ont décidé de mettre l'accent sur le développement régional de l'IFQ et, signe de l'importance accordée à cette décision, le quatrième vice-gouverneur a été remplacé à la tête de l'AMG, comité qui supervise le marketing de la qualification, par le premier vice-gouverneur.

Pour arriver à institutionnaliser la finance islamique au Liban, la banque centrale a mis en place un dispositif complexe en conjuguant la construction d'un cadre légal et un processus de professionnalisation. La figure 42 atteste de la complexité de ce dispositif et de ses interactions internes; les normes élaborées par l'ACIF validant le contenu des circulaires élaborées par le comité légal de la Banque du Liban et ces dernières légitimant l'existence des normes en les réifiant au sein de textes légaux. Celle-ci met bien en exergue, aussi, le «verrouillage» du dispositif par la Banque du Liban, par l'intermédiaire du premier vice-gouverneur qui contrôle, de par ses positions de président de l'ACIF et du comité légal de la Banque centrale, la production de ces deux comités. Il est notamment à même de s'assurer que la logique institutionnelle adoptée par les principaux acteurs du champ est respectée et participe effectivement à la structuration des piliers régulateur et normatif de la finance islamique au Liban.

**Figure 42. Structuration de l'environnement institutionnel de la finance islamique au Liban**



La Banque du Liban apparaît d'autant plus comme un stratège qui recherche la modification / création de nouvelles institutions, que le profil de l'ACIF recoupe les principales caractéristiques que Maguire et al. (2004) attribuent aux entrepreneurs institutionnels qui déploient leurs activités dans les champs émergents. Ils affirment, ainsi:

1/ «Les entrepreneurs institutionnels dans les champs émergents tendent à être des acteurs ayant une position qui leur donne de la légitimité auprès de diverses parties prenantes, qui leur permet de se rapprocher de ces parties et qui leur donne la possibilité d'avoir accès à un ensemble de ressources disparates» (op.cit., page 668): la composition de l'ACIF permet au comité de répondre à cette définition. Ses membres occupent, en effet, des positions prééminentes dans des firmes qui agissent dans des champs différents, ce qui permet à l'ACIF de bénéficier du soutien de ces parties et d'avoir accès à leurs ressources tangibles et intangibles (réputation, légitimité, etc.).

2/ «Les entrepreneurs institutionnels dans les champs émergents vont théoriser de nouvelles pratiques en mobilisant un ensemble d'arguments qui traduisent les intérêts des diverses parties prenantes» (op.cit., page 669): la tâche de l'ACIF est de développer une approche (théorie) de la finance islamique présentée dans le manuel de l'IFQ. Celle-ci ne peut que refléter les vues de l'ensemble des membres du comité et des parties prenantes qu'ils représentent indirectement.

3/ «Les entrepreneurs institutionnels dans les champs émergents vont formaliser de nouvelles pratiques en développant des coalitions stables de parties prenantes grâce au marchandage, la négociation et le compromis» (op.cit., page 671): ce message est communiqué, dans le cas de l'IFQ, par la composition de l'ACIF et le fait que la qualification soit développée au cours de ses réunions.

Alors, la Banque du Liban et l'ACIF sont-ils effectivement des entrepreneurs institutionnels? La littérature tend, en effet, à représenter l'entrepreneuriat institutionnel comme une action téléologique. Dans ce cadre, Pacheco et ses collègues précisent, à la suite d'une revue de littérature générale du champ: «Les entrepreneurs institutionnels identifient l'obsolescence des institutions, conçoivent de nouveaux arrangements institutionnels et mettent en place les stratégies qui mènent au changement institutionnel (Pacheco et al, 2010 :984). L'action de l'entrepreneur institutionnel est donc planifiée. De son côté, évoquant plus spécifiquement le concept de stratégie institutionnelle, Lawrence (1999) le définit comme un mode (pattern) d'action organisationnelle lié à la formation et à la transformation des institutions, champs et



standards qui contrôlent ces structures. Et abordant la notion d'acte institutionnel (institutional work), il écrit avec Suddaby: « (Il s'agit de) l'action téléologique d'individus ou d'organisation qui a pour objectif de créer, préserver ou perturber des institutions» (Lawrence et Suddaby, 2006 :215). Quelques années plus tard, ces mêmes auteurs précisent avec Lecca: «Un acte institutionnel est défini par l'intention: sans intention, les actions peuvent avoir de sérieux effets institutionnels, mais ne peuvent pas être considérés comme des actes institutionnels» (Lawrence et al, 2009 :15).

Au cours des six dernières années, je n'ai ressenti, à aucun moment, cette intentionnalité institutionnelle. Evoquant la question de la finance islamique, le premier vice-gouverneur de la Banque centrale, que j'ai rencontré à plusieurs reprises, formellement et informellement, dans le cadre de ce travail<sup>187</sup>, m'a déclaré que le Liban devait profiter de cette nouvelle industrie (finance islamique) pour aider au développement économique du pays, en attirant des investisseurs arabes qui désirent investir dans des secteurs productifs. Il a précisé, au cours d'une interview qu'il m'a accordée le 23 décembre 2005: «L'IFQ fait partie de notre stratégie qui a pour objectif de voir le Liban recouvrer son rôle comme centre bancaire et financier régional... Nous devons profiter de cette nouvelle industrie (finance islamique) pour attirer des investisseurs arabes qui désirent investir dans des secteurs productifs au Liban, pour aider au développement économique du pays... Nous voulons positionner le Liban comme leader dans le domaine de la finance islamique et des activités bancaires islamiques» (BK 122305). Evoquant le même sujet, un haut dirigeant de la BDL, qui a tenu à garder l'anonymat, a expliqué que le Liban avait la dette publique la plus importante du monde et une croissance économique nulle. Il a ajouté que le Liban perdurait grâce à l'afflux de capitaux étrangers, avant de noter que des réformes économiques étaient indispensables. «Nous avons besoin, a-t-il affirmé, de gagner le plus de temps possible pour permettre un changement. Nous devons assurer la période de stabilité la plus longue possible pour favoriser la mise en place de la réforme». De fait, la Banque du Liban voudrait créer un réseau d'opérateurs libanais qui auraient les compétences nécessaires pour être employés dans les banques islamiques du Golfe et attirer des fonds vers le pays. Cette décision aurait été adoptée après que les responsables de la Banque centrale ont constaté qu'un Libanais formé à la banque islamique et employé dans le secteur bancaire de l'un de ces pays a été à même de rapatrier vers le Liban des opérations financières.

---

<sup>187</sup> Le dossier de finance islamique est traditionnellement du ressort du premier vice-gouverneur de la BDL.

Dans ces conditions, qu'en est-il de l'intentionnalité de la composition de l'ACIF, entrepreneur institutionnel potentiel et de ses «provinces de sens» ainsi que de celle de l'interaction entre les piliers de régulation et normatifs? Dans un mël de réponses à un questionnaire que je lui avais envoyé, BK écrit, le 16 janvier 2006, que KNS de la BNP Paribas avait été choisi pour son expérience au sein de la branche islamique de la BNP, notamment les Sukuk; que TT de Audi-Saradar était le meilleur spécialiste libanais en matière de risque. BK a aussi indiqué que le professeur TB était un spécialiste reconnu de la finance islamique, que BBH de Dallat al Baraka était un érudit reconnu internationalement pour ses connaissances en *Fiqh* et que NTI était plutôt un praticien qui maîtrisait finement les principes de finance islamique. Toutes ces personnes ont été engagées pour jouer un rôle d'experts techniques et superviser le développement technique de la qualification. Quant à la disposition des participants sur la table de réunion, j'ai eu avec BC, le représentant de l'ESA au sein du comité, la conversation suivante, le 22 février 2006:

*Q: Qui a décidé du placement à table?*

BC: Je ne sais pas, c'est ID<sup>188</sup> qui a placé les cartons.

*Q: Elle a sans doute pris des instructions de SP<sup>189</sup>...*

BC: Non, SP n'était pas là... Elle a peut-être repris la disposition que j'avais adoptée lors de la première réunion.

*Q: Ah, parce que c'est toi qui avais décidé le placement. Quel critère as-tu utilisé?*

BC: L'âge et la notoriété.

*Q : L'âge?!?*

AB: Non, non, pas l'âge... La notoriété, l'implication et la reconnaissance internationale des personnes concernées. Il était normal que BBH soit à la droite de BK et TB soit à sa gauche.

*Q: Pourquoi? TB est aussi important?*

AB: Oui, sûrement... Pour KNS, honnêtement, j'avais envie de l'avoir près de moi et j'ai mis NT1 en face de lui. TT n'est pas un spécialiste; alors je l'ai mis plus loin».

Quant à la question des circulaires, il semble que les seules règles qui ont gouverné leur création aient été l'urgence et la complexité. C'est ainsi que BK a indiqué, dans une interview

---

<sup>188</sup> ID occupait à l'époque des faits le poste de secrétaire de direction.

<sup>189</sup> SP occupait à l'époque des faits le poste de Directeur Général de l'ESA.

qu'il m'a accordée le 23 décembre 2005, qu'avant de légiférer et d'établir les normes de fonctionnement, la commission légale de la BDL a étudié les expériences menées dans le monde pour profiter de ces expériences et éviter les erreurs qui ont été commises dans les pays concernés. La BDL a commencé par fixer les règles gouvernant l'utilisation des instruments islamiques, avant de déterminer le cadre réglementé que doivent utiliser les banques islamiques pour présenter leurs états financiers. «La commission a laissé pour la fin l'examen des questions épineuses, a ajouté BK. A savoir, le problème de la distribution des gains (comment procéder à la distribution de gains à l'échéance d'un dépôt de trois mois, alors que la banque a investi ces fonds dans un projet à six mois?) et de l'adéquation entre les capitaux requis et la couverture du risque de ces banques» (BK 122305). Aucune mention à une éventuelle synergie entre ces règles et le contenu de l'IFQ ou allusion à une possible interaction entre l'action du comité et l'ACIF... L'institutionnalisation du champ et le système complexe qui y mène ne seraient, donc, qu'une conséquence inattendue de l'action de la Banque centrale. Pour Boxenbaum et Pedersen, peu importe l'intention; «l'action se transforme en acte institutionnel lorsqu'elle contribue, souvent de façon inattendue, au développement de projets institutionnels» (Boxenbaum et Pedersen, 2009: 179). Sans entrer dans les débats qui opposent les tenants de l'émergence et de l'intentionnalité pour juger du caractère institutionnalisant d'un acte, il convient de relever que l'action de la BDL, quels que soient ses motifs, participe à la mise en place des lentilles à travers lesquelles les acteurs doivent envisager la finance islamique et à la définition des catégories de structures, actions et pensées qu'ils peuvent mettre en œuvre<sup>190</sup> au Liban.

### **II.3.2.3. L'environnement technique des banques islamiques libanaises**

Les banques islamiques libanaises évoluent dans un secteur qui compte 131 banques commerciales, spécialisées, branches et bureaux de représentation de banques étrangères, ainsi que 55 institutions financières. Il est régulé par la Banque du Liban (Banque centrale) ainsi que par la Commission de contrôle des banques, qui a pour tâche spécifique de veiller à la mise en application des règles et normes bancaires. Ce secteur a toujours constitué un point d'attraction pour les fonds régionaux et joue un rôle moteur dans l'économie libanaise. Il contrôle l'équivalent de 90 milliards de dollars d'actifs financiers (Association des banques au Liban, 2009) et emploie près de 18000 personnes. Selon l'Association de banques au

---

<sup>190</sup> Pour DiMaggio et Powell (1991), la mise en place de ces contraintes fait partie intégrante des processus d'institutionnalisation.

Liban, le ratio entre les actifs bancaires et le produit intérieur brut libanais est l'un des plus importants du monde. L'attractivité internationale du secteur s'explique, en grande partie, par une législation extrêmement favorable pour les investisseurs et déposants. Dès 1956, le secret bancaire a été imposé. Les renseignements concernant les comptes d'un client ne peuvent être divulgués sans son autorisation expresse ou sans mandat judiciaire. Les mouvements de capital sont, d'autre part, entièrement libres, la livre libanaise est totalement convertible, tous les revenus générés par les comptes sont exemptés de la taxe sur le revenu et l'ouverture de comptes joints est libre. Le secteur se distingue également par le professionnalisme de ses opérateurs et la politique de la Banque centrale dont le gouverneur a été nommé «gouverneur de l'année» par ses pairs en 2006. Ces caractéristiques lui ont permis de surmonter la guerre qui a ébranlé le Liban entre 1975 et 1991 et la crise financière de 2009 sans trop de dommages. Pour pouvoir maintenir leur avantage compétitif, les banques libanaises ont développé leur infrastructure, diversifié leurs produits et services et renforcé leur flexibilité financière. Le secteur a notamment été le témoin, au cours des dernières années, d'un ensemble de fusions-acquisitions ayant pour résultat de réduire le nombre d'acteurs du secteur, tout en permettant à certains établissements d'atteindre une taille critique. La finance islamique ne fait pas partie des priorités du secteur. Selon une enquête commanditée par l'Association des banques au Liban (2006), la grande priorité des banques libanaises est le prêt à la consommation et les activités de détail. La finance islamique est reléguée aux derniers rangs de leurs préoccupations stratégiques. Dans ce cadre, il est intéressant de relever que le classement de la finance islamique varie en fonction de la taille des firmes interrogées. Elle se situe au 14<sup>ème</sup> rang sur 17 des préoccupations des grandes banques, au 15<sup>ème</sup> rang de celles des banques moyennes et au dernier rang de celles des petites banques.

Cinq banques islamiques sont enregistrées auprès de la Banque centrale. Il s'agit des branches islamiques de deux banques libanaises dites conventionnelles (Lebanese Islamic Bank et BLOM Development Bank) et des branches de deux banques islamiques étrangères (Al Baraka et Arab Finance House). La cinquième (Al Warka Bank for Investment and Finance) a ouvert ses portes durant le second trimestre de l'année 2011 et n'est pas incluse dans cette étude. Ces institutions financières opèrent au Liban dans un contexte difficile. Elles contrôlent 714 millions de dollars américains d'actif, soit une fraction très faible des 173.74 milliards de dollars américains d'actifs bancaires détenus par les banques dites conventionnelles (Bank Audi, 2010). La situation ne semble pas devoir s'améliorer dans un proche avenir. Le Liban constitue en effet l'un des rares marchés où le taux d'accroissement

des actifs de la finance dite conventionnelle est supérieur à celui de la finance islamique. La situation est encore plus inquiétante lorsque l'on considère les profits des banques islamiques. Selon le travail classé confidentiel de l'un des étudiants du Master Spécialisé en Finance que l'ESCP Europe a délocalisé à l'ESA, seules deux d'entre elles auraient enregistré des profits entre 2007 et 2008. Interrogé, un spécialiste<sup>191</sup> du secteur a confirmé l'information sur la faible rentabilité du secteur et a ajouté que seule une banque islamique avait enregistré des profits entre 2008 et 2009. Le marché libanais semble donc constituer un milieu assez peu propice au développement de la finance islamique. Il se situe au second des cinq niveaux de l'échelle que Cox et Oliver (2005) utilisent pour définir la maturité des marchés de la finance islamique<sup>192</sup>. Pour Thomas (2005) il s'agit d'un stade assez difficile à dépasser. Il observe que des pays comme l'Algérie, le Sri Lanka ou les Etats-Unis s'y trouvent depuis des années et ne semblent pas devoir passer au troisième stade dans un futur proche. Il précise à ce sujet : « Le second stade est souvent le théâtre d'aménagements sur le plan de la régulation mais l'engagement de formaliser ou de créer des régimes spéciaux qui accommodent l'évolution domestique du métier n'existe pas » (Thomas, 2005 :5). Cette situation tend à limiter le déploiement de la finance islamique en restreignant le type des opérations que les banques islamiques sont à même de mener en respectant les règles de la Charia. Il existe en effet souvent selon Thomas, une inadéquation entre les textes de loi qui gouvernent les opérations des banques islamiques dans les pays qui se situent au second niveau de l'échelle de Cox et Oliver et les aménagements législatifs qui seraient nécessaires pour permettre à ces institutions de répondre aux impératifs des opérations financières modernes<sup>193</sup>. Le Président de l'Association des Banques du Liban a confirmé indirectement que le Liban se trouvait effectivement dans cette situation en affirmant que la finance islamique au Liban était un

---

<sup>191</sup> Dans cette thèse, le terme « spécialiste » désigne des informateurs qui désirent garder l'anonymat. Les informations concernant la situation financière des banques au Liban sont difficiles à obtenir. Evoquant le sujet, le responsable de l'une des banques islamiques de la place m'a affirmé : « Le bilan reste considéré comme un secret d'état ». Dans ce cas précis, le « spécialiste » est cadre supérieur dans l'une des banques que j'ai étudiées.

<sup>192</sup> Les auteurs définissent un stade préliminaire où se situaient à l'époque de leur étude l'Azerbaïdjan, la Chine, Hong-Kong, les Philippines, Singapour et l'Ouzbékistan. Ils évoquent un second stade qui se distingue par l'apparition d'institutions financières non-bancaires, d'assurances, de produits de détail et de personnes à haut revenus (HNWI). Le Liban se trouve donc à ce stade mais aussi Oman, l'Algérie, la Syrie, la République Fédérale Allemande, les Etats-Unis, l'Albanie, le Kazakhstan et le Sri Lanka. Le troisième stade se distingue pour sa part par l'apparition d'institutions financières islamiques et comprend le Brunei, l'Indonésie, le Maroc, la Turquie, la Tunisie, Qatar, la Palestine, le Bangladesh, l'Afrique du Sud la Russie et la Grande Bretagne. Les pays arrivent au quatrième stade lorsqu'ils hébergent des fonds mutuels. C'est le cas du Koweït, des Emirats Arabes Unis, de l'Arabie Saoudite, de l'Egypte, de la Jordanie, du Pakistan, de l'Iran et du Soudan. Enfin, le Bahreïn et la Malaisie, sont classés au cinquième stade qui prévoit la création de marchés de capitaux.

<sup>193</sup> Les banques islamiques ne pratiquent pas, par exemple, le crédit à la consommation dans l'acceptation usuelle du terme. Pour assurer des facilités de paiement à leurs clients, elles vont acheter l'actif que ceux-ci veulent acquérir et leur revendre sur la base d'un paiement différé (Mourabaha). Dans la plupart des pays, le montant des opérations d'achats se voit augmenter d'une taxe. Les opérations de financement des banques islamiques dans ces pays sont sérieusement handicapées par une double taxation à moins que le législateur ne décide de créer un régime spécial comme c'est le cas en Grande-Bretagne.

succès sur le plan conceptuel mais qu'il restait beaucoup à faire sur le plan légal pour créer un contexte optimum pour les banques islamiques. « Il faudrait », dit-il, « modifier plusieurs articles de loi qui entravent actuellement les opérations des banques islamiques » (JT 041106-2 »1634). JT évoque, au titre d'obstacle, les cas de double taxation des actifs qui sont achetés et revendus par les banques islamiques dans le cadre du déroulement normal de leurs opérations. D'autres spécialistes citent, pour leur part, le refus de la banque centrale d'autoriser jusqu'à présent l'utilisation de certains instruments, comme le « Salam Parallèle », qui permettent aux banques islamiques de couvrir certains de leurs risques<sup>194</sup>. Ils affirment également que la législation est truffée de dénominations ambiguës qui peuvent être interprétées de façons différentes et qui peuvent bloquer certaines opérations en les classant dans des catégories surtaxées ». A l'appui de leur argumentation, les personnes qui évoquent ce dernier point citent le cas de l'article 5 de la loi 575 qui stipule que les banques islamiques ne peuvent acquérir des biens immobiliers que dans le cadre de projets de développement (Istismariya). La question est cruciale pour les banques islamiques qui se doivent d'adosser toutes leurs opérations à des actifs sous-jacents. L'article 5 est tout à fait aligné à l'esprit de la Charia qui stipule implicitement que les opérations des opérateurs économiques doivent contribuer au développement de leur contexte d'opération mais n'est pas conforme à la réalité des opérations des banques islamiques qui recherchent le plus souvent la sécurité de leurs opérations et la maximisation de leur gains dans un cadre conforme à la Charia. Cet écart entre la mission théorique et la pratique des institutions financières islamique a été mis en exergue par l'un de mes interlocuteurs qui a demandé au cours de l'entretien qu'il m'a accordé : « Comment définir une opération de développement ? Est-ce que l'achat et la revente d'un dépôt représente une opération de développement ? En tout état de cause, cette clause complique la tâche des banques islamiques en les empêchant d'utiliser tous les biens immobiliers comme actifs sous-jacents de leurs opérations ».

La situation des banques islamiques au Liban est rendue encore plus complexe par les caractéristiques socioéconomiques du pays. Imam et Kpodar (2010) lient en effet la croissance de l'activité en finance islamique au revenu par individu, à la densité de

---

<sup>194</sup> Le Salam est une opération qui voit un financier payer en avance un bien qui lui sera livré ultérieurement. Le financier réalisera son gain après la livraison du bien en le revendant. Le Salam comporte un risque de marché évident et pour le couvrir le financier peut décider de revendre le bien qu'il vient d'acquérir sur la base d'un autre Salam appelé « Salam Parallèle » en effectuant un gain moins important que celui qu'il aurait pu espérer en le revendant sur les marchés à la livraison. C'est ainsi qu'au moment où le premier vendeur (A) va remettre au financier (B) le bien qu'il a acheté, ce dernier va le livrer à son acheteur (C). Il convient de relever que le premier contrat entre (A) et (B) ne conditionne pas le contrat entre (B) et (C). Si (A) ne remet pas le bien à (B), ce dernier ne peut pas arguer de ce fait pour ne pas livrer son acheteur (C). Dans un cas pareil, il est sensé acheter le bien en question et le livrer.

musulmans au sein de la population considérée, à la capacité du pays à exporter du pétrole<sup>195</sup>, à sa distance avec les centres financiers islamiques que constituent Bahreïn et la Malaisie<sup>196</sup> aux flux commerciaux qu'il entretient avec le Moyen-Orient<sup>197</sup>, à la stabilité économique, au niveau des taux d'intérêts<sup>198</sup> et à l'héritage colonial; certaines études prouvant que la loi commune anglaise favorise d'avantage le développement financier et économique que le droit canon qui protégerait moins le droit à la propriété privée (Imam et Kpodar, 2010 :12). L'étude dévoile aussi que la présence d'un système bancaire sophistiqué favorise le développement des banques islamiques ce qui laisse penser aux auteurs que la finance islamique joue au sein des systèmes financiers conventionnels un rôle de complément et non de remplacement. Au premier abord, le Liban enregistre pratiquement autant de facteurs favorables que défavorables (tableau 16) : Il n'exporte pas de pétrole, il a un héritage colonial français qui ne favorise pas le développement des banques islamiques vu la nature du système légal mis en place, la perception de la stabilité de son système économique varie en fonction des crises politiques qui secoue régulièrement le pays, et les taux d'intérêts des comptes en livres libanaises est très important ; certaines banques rémunérant en 2010 les comptes d'épargne en livres libanaises à 6.2%. Le Liban entretient par contre des liens commerciaux suivis avec le Moyen-Orient, est situé à une distance proche de Bahreïn, dispose de l'un des secteurs bancaires les plus sophistiqués de la région, avait en 2009 un revenu par habitant de 7,970 dollars américains (World Bank, 2010) qui le place dans le tiers supérieur des revenus des pays de la planète et a une population à 60% musulmane (US Department of State, 2010).

---

<sup>195</sup> Imam et Kpodar estiment que l'amélioration des conditions d'exportation de pétrole brut se traduit par une augmentation du pouvoir d'achat et des revenus ce qui stimule l'utilisation des services des banques islamiques par les populations musulmanes des pays exportateurs. Cette situation a aussi un effet dans les pays qui fournissent de la main-d'œuvre au secteur pétrolier comme l'Égypte, le Yémen et le Pakistan.

<sup>196</sup> Bahreïn et Kuala Lumpur constituent deux centres de finance islamique de première importance. Les auteurs estiment que la proximité géographique avec ces centres se solde par une plus grande familiarité avec la finance islamique.

<sup>197</sup> Pour Imam et Kpodar, il existe une probabilité accrue de voir les pays qui ont des liens commerciaux avec le Moyen-Orient utiliser le système financier islamique et développer en conséquence un système islamique domestique.

<sup>198</sup> Les auteurs estiment que l'augmentation des taux d'intérêts se traduit pour les clients par un accroissement du coût d'opportunité du passage à la finance islamique. La diffusion des banques islamiques ralentirait lorsque ces taux atteignent 3,5%.

**Tableau 17. Statuts des facteurs  
favorables à la finance islamique au Liban**

<b>Facteurs favorable</b>	<b>Statut</b>	<b>Situation du Liban</b>
Export de pétrole	Non	Le Liban n'exporte pas de pétrole
Héritage colonial	Non	Héritage colonial Français
Stabilité économique	Non	Fonction de la stabilité politique
Niveaux des taux d'intérêts	Non	Extrêmement élevé
Flux commerciaux avec le Moyen-Orient	Oui	Flux commerciaux intenses avec la région
Distance avec Bahreïn ou Kuala Lumpur	Oui	Proche géographiquement de Bahreïn
Système bancaire sophistiqué	Oui	La qualité du secteur est reconnue dans la région
Revenu par individu	Oui	7 970 \$ <sup>199</sup>
Densité de musulman	Oui	60%.

Ce tableau se modifie sensiblement lorsque le détail de certains paramètres est examiné. En recoupant les différentes statistiques disponibles il est possible de déduire qu'environ 2 255 000 musulmans<sup>200</sup> habitent le Liban. L'approche convenue voudrait qu'il s'agisse du marché captif au sein duquel les banques islamiques vont puiser leurs clients. La réalité de la situation est cependant beaucoup plus nuancée. Une enquête globale menée par Ernst & Young en 2007, auprès de musulmans, révèle que seuls 20% seraient disposés à sacrifier de la performance économique au profit du respect des règles de la Charia, 40% des personnes interrogées se déclarent prêtes à pratiquer la finance islamique pour peu qu'elle génère les mêmes gains que la finance conventionnelle, 30% affirment ne prendre en considération que la performance économique et ne pas vouloir changer de mode de finance à résultat égal alors que 10% des répondants refusent catégoriquement d'utiliser les services d'institutions financières islamiques. L'application des ratios dégagés par cette étude au cas libanais, réduit le potentiel de la finance islamique au Liban d'un marché captif théorique 2 255 000 personnes (l'ensemble des musulmans du pays) à un marché favorable de 1 353 000 individus

<sup>199</sup> Le revenu moyen de 7 970 dollars américains est équivalent à celui de la Malaisie (7 230 dollars américains) qui est l'un des leaders du champ de la finance islamique mais place le Liban à la dernière place des pays qui pratiquent de façon suivie la finance islamique dans la région. En 2007, La Banque Mondiale établissait le revenu national brut (RNB) par habitant de ces pays comme suit : Qatar (74 882\$), Emirats arabe Unis (19 198\$), Koweït (43 930\$), Bahreïn (22 760\$) et Arabie Saoudite (15 560\$). A l'époque le RNB du Liban était de 6 200\$ et celui de la Malaisie de 6 400\$. La Banque Mondiale ne dispose de l'information nécessaire pour calculer le RNB du Qatar et des Emirats Arabe Unis ce qui explique leur absence de la liste. Il n'existe pas d'autre part d'informations actualisées concernant le Koweït ce qui explique l'adoption de l'année 2007 comme année de référence dans ce paragraphe.

<sup>200</sup> Ce calcul est effectué sur la base des chiffres du ministère libanais des affaires sociales qui estime dans son étude de 2008 la population libanaise à 3 759 135 personnes et la densité de musulmans établie par le département d'état.



où seuls 450 000 personnes peuvent être considérées comme acquises<sup>201</sup>. La situation se dégrade encore lorsque la localisation géographique de ces marchés est recoupée avec le niveau de revenu / dépense des habitants. La richesse nationale n'est évidemment pas distribuée de façon égale sur l'ensemble du territoire libanais. Le tableau 17 illustre l'écart qui existe entre le revenu moyen par région et le revenu moyen national. Il atteste d'une concentration de la richesse dans la région de Beyrouth et dans le Mohafazat (gouvernorat) du Mont-Liban dont le revenu moyen mensuel par habitant (909 000 et 767 000 livres libanaises) est largement supérieur à la moyenne nationale qui est de 679 000 livres libanaises. Les autres régions du pays sont pour leur part bien en-deçà de cette même moyenne. Les musulmans libanais sont justement localisés dans ces zones, notamment les Mohafazats (gouvernorats)<sup>202</sup> du Liban-Nord, du Liban-Sud, de Nabatiyeh et de la Bekaa. Dans ce cadre, il convient de relever que les deux tiers des libanais les plus pauvres résident au Liban-Nord (Tripoli, Akkar/Minieh-Denieh), au Liban-Sud (Jezzine/Saida) et dans la Bekaa (Hermel/Baalbeck). Ils constituent la moitié de la population de ces régions alors qu'ils forment moins du tiers de la population globale (UNDP, 2008 :20). Ce déséquilibre se manifeste aussi au niveau de la capitale et de sa grande banlieue. Alors que Beyrouth enregistre le revenu moyen par habitant le plus élevé du pays, celui de la banlieue-Sud se situent parmi les plus faibles.

**Tableau 18. Distribution au Liban  
du revenu moyen par habitant par région**

<b>Mohafazat / Région</b>	<b>Revenu moyen</b>	<b>Pourcentage</b>
Beyrouth	LBP 909 000	33.87%
Mont-Liban	LBP 767 000	12.96%
Banlieue-Sud	LBP 577 000	-15.02%
Liban-Nord	LBP 597 000	-12.08%
Bekaa	LBP 626 000	-7.81%
Liban-Sud	LBP 570 000	-16.05%
Nabatiyeh	n/a	n/a
Moyenne	LBP 679,000	100.00%

Source : Ministère des Affaires Sociales (2008)

<sup>201</sup> Il s'agit des 20% de personnes de l'étude d'Ernst & Young qui sont prêtes à sacrifier de la performance au profit de la conformité à la Charia.

<sup>202</sup> Le Liban est divisé en six gouvernorats (Mohafazat) qui sont Beyrouth qui englobe uniquement la capitale, le Mont-Liban où se localise notamment la grande banlieue de Beyrouth, le Liban-Nord, la Bekaa, Nabatiyeh et le Liban-Sud.

La situation des banques islamiques qui opèrent au Liban se complique encore lorsque la variation de la religiosité entre les différentes régions du pays est envisagée. Aucune étude n'a encore été consacrée au sujet mais de nombreux indicateurs secondaires semblent attester que les musulmans qui résident dans la capitale et sur la côte observent moins strictement les préceptes de la religion musulmane que ceux qui habitent à l'intérieur des terres. C'est ainsi qu'à Ramadan qui est un mois de jeûne et de retour à la religion les pubs de Beyrouth accusent une très nette baisse de fréquentation due à la désaffection de la clientèle musulmane, le nombre de femmes voilées est beaucoup plus importants dans les localités de l'intérieur que dans celles de la côte, etc. Commentant la situation, B.D., directeur itinérant du crédit Libanais<sup>203</sup> confirme que le sentiment religieux s'accroît au fur et à mesure que l'on pénètre à l'intérieur des terres. « Dans certains villages retirés », dit-il, « il existe même des musulmans pieux qui ne veulent pas entrer dans les locaux de banques conventionnelles de peur qu'on leur fasse honte d'avoir été vus dans une institution financière où on pratique de l'intérêt » (B.D. 041406-1 : 0405). Les marchés les plus favorables à la finance islamique se situeraient donc dans les régions démunies qui se situent à l'intérieur du pays. La population musulmane s'y concentre au sein de six agglomérations qui regroupent un marché restreint d'environ 147,000 personnes<sup>204</sup> morcelé entre tenants du sunnisme et du chiisme et échaudé par plusieurs opérations frauduleuses menées par des membres reconnus des communautés musulmanes qui ont recueilli des fonds avec la promesse de les investir conformément à la Charia avant de disparaître avec l'argent versé<sup>205</sup>.

### **II.3.3. Les stratégies des banques islamiques au Liban**

J'ai alors tenté d'expliquer le paradoxe stratégique qui voit quatre banques islamiques ouvrir leurs portes dans un marché qui ne semble pas à même de soutenir leur activité. Dans ces conditions, pourquoi implanter une banque islamique au Liban ? Pour répondre à cette question, j'ai commencé par interroger en 2006 les personnes qui ont été chargés de mettre en place les opérations des banques islamiques opérant au Liban (II.3.3.1) Le résultat de cette enquête est assez étonnant. Il s'est avéré, en effet, qu'aucune des banques que j'ai étudiées ne

---

<sup>203</sup> Cette fonction amène B.D. à sillonner le territoire national pour remplacer les directeurs de branches qui sont dans l'incapacité momentanée d'assumer leurs fonctions.

<sup>204</sup> La population libanaise est essentiellement urbaine. Elle se concentre dans vingt agglomérations dominées par Beyrouth qui regroupe à elle seule 53.38% des habitants de ces villes. La population est concentrée sur la bande côtière dont les huit villes principales hébergent 82% de la population des vingt premières agglomérations du pays.

<sup>205</sup> Dernier scandale en date : Salah Ezzedine, homme pieux et de bonne moralité, promettait à ses clients des profits extrêmement élevés. Il a été inculpé en septembre 2009 d'escroquerie, après avoir soutiré à ses clients plus de 500 millions de dollars.

concevait et n'appliquait de stratégie structurée. Quatre ans après cette séquence empirique, j'ai rencontré à nouveau mes interlocuteurs pour faire le point sur l'évolution des stratégies de ces firmes, pour tenter de comprendre comment ces institutions opéraient et si leur situation s'était modifiée (II.3.3.2.). Il s'est avéré que trois d'entre elles avaient opté pour un positionnement clair et élaboré des stratégies qui s'inscrivaient dans des cadres cognitifs différenciés.

### **II.3.3.1. Enquête 2006 : Les stratégies d'implantation des banques islamiques au Liban.**

Cette phase empirique s'est déroulée quelque mois après la création de trois des quatre banques islamique qui constituent le terrain de cette recherche. La quatrième, AlBaraka – Liban, avait commencé ses opérations dès 1979 dans des conditions assez particulières dans la mesure où elle s'est trouvée dans l'obligation d'opérer dans un environnement conçu uniquement pour les banques conventionnelles.

#### II.3.3.1.1. AlBaraka - Liban

Pour expliquer la décision d'ouvrir les portes d'AlBaraka – Liban en dépit d'une conjoncture pour le moins défavorable, LU qui a eu pour mission de structurer les premières opérations de la banque explique : « AlBaraka a ouvert parce que Cheikh Saleh<sup>206</sup> s'intéressait aux banques et qu'il avait acheté une banque. Je l'ai rencontré et il m'a dit : « va la mettre en place ! » » (LU 042706-1 : 3305). Cette affirmation étonnante a été suivie du dialogue suivant :

« Question : AlBaraka a ouvert sans plan ? A ouvert parce que cheikh Saleh a décidé d'acheter une banque ? Sans stratégie ? Sans rien ?

Réponse : Sans rien ! L'homme croyait à l'idée et était motivé. Il avait pour habitude de prendre des initiatives même si celles-ci comportaient un certain degré de risque. Il croyait qu'il était possible de développer des opérations de finance islamique dans chaque pays où il existe une communauté islamique.

Question : Il n'y a pas eu d'études préalables ?

Réponse : Non ! Non, non ...

Question : Pourquoi ? Comment ? Quelle rentabilité ?

Réponse : Non ! Il n'y a pas eu d'études.

---

<sup>206</sup> Fondateur du groupe AlBaraka dont fait parti AlBaraka – Liban.

Question : En fait, c'est de l'improvisation ...

Réponse : Je vais vous faire une réponse simple ... Il pouvait ... En tous cas ce que je vous dis est ce que je sais ... Je ne sais rien d'autre ... Je ne sais pas dans quelle mesure les études de faisabilité qui sont faites aujourd'hui par les banques islamiques ... **si elles existent**<sup>207</sup> ... sont faites sur les bonnes bases » (LU 042706-1 : 3359).

Dans ces conditions, il n'est pas étonnant que l'analyse du discours organisationnel d'AlBaraka-Liban place cette institution financière dans la catégorie des banques indifférenciées (chapitre 3); un groupe dont le discours ne permet de dégager aucun positionnement net. Une analyse du « score » de la banque sur les différentes dimensions de ses vision et missions permet cependant de deviner que la banque aspire à la maîtrise technique.

#### II.3.3.1.2. Lebanese Islamic Bank

La seconde banque islamique à ouvrir ses portes au Liban a été la Lebanese Islamic Bank. Il s'agit de la filiale de finance islamique du Crédit Libanais dont le Président de conseil se trouve être le Président de l'Association des Banques. JT est également Président de la Ligue Maronite<sup>208</sup> depuis 2007. La création de la première banque islamique libanaise a donc été initiée par un non-musulman ce qui incarne la théorie d'action areligieuse élaborée par JT pour réduire l'opposition des membres de l'association des banques à la finance islamique. Cette analyse m'a été confirmée par AH au cours de l'interview qu'il m'a accordé en 2006. AH est lui aussi non-musulman. Il occupe le poste de directeur marketing du Crédit Libanais et a supervisé la mise en place de la LIB. Il m'a précisé que l'offre de la LIB s'adressait aussi bien aux musulmans qu'aux non-musulmans, notamment les chrétiens qui veulent diversifier leur portefeuille. Il ajouté : « Nous avons voulu que dans le logo et dans tous les moyens de communication de la banque, il n'y ait aucun signe qui puisse indiquer que la banque est purement destinée à des musulmans pour qu'un non-musulman qui rentre à l'intérieur puisse se sentir à l'aise » (AH 022106-1:0600). Je lui ai, évidemment, fait remarquer que le nom « Lebanese Islamic Bank » avait des connotations religieuses certaines et précises. Il m'a répondu :

---

<sup>207</sup> Souligné par mes soins. LU laisse entendre que les banques islamiques libanaises ont ouvert leurs portes sans études préalables sérieuses. La suite des interviews confirmera cette opinion.

<sup>208</sup> Les Maronites constituent la communauté chrétienne la plus importante du Liban.

« Réponse : Les banques islamiques libanaises sont obligées de signaler leur qualité dans leur nom de marque.

Question : Vous n'êtes pas obligé de le faire, le nom « Arab Finance House » ne comprend la mention « banque islamique ».

Réponse : Oui d'accord, mais l' « Arab Finance House » a ouvert ses portes sans licence de banque islamique.

Question : La « BLOM », je pense s'appelle la « BLOM Development » ou « BLOM Amana » ...

Réponse : Oui mais ... l' « Arab Finance House » a ouvert avant la loi. La première banque islamique libanaise est la « Lebanese Islamic Bank ». Elle a ouvert... Je pense qu'elle n'a pas de licence de banque islamique ... Elle a appliqué la banque islamique d'une manière indirecte ... Il y a eu je pense une espèce de subterfuge légal pour y arriver » (AH 022106-1:0612).

Au cours de cet échange, AH confond la banque « AlBaraka » qui a effectivement ouvert ses portes avant la promulgation de la loi 575 et l' « Arab Finance House » qui a entamé ses opérations après la publication de cette loi avec une licence de banque islamique. Il met aussi en évidence sa méconnaissance du secteur en insistant sur la nécessité pour les banques islamiques de mettre en évidence leur qualité religieuse dans leur nom commercial.

L'impression d'amateurisme qui se dégage de cette conversation s'est vue renforcée par la présentation du plan d'expansion géographique qui devait permettre à la LIB d'investir le marché en un temps record en utilisant le moins de ressources possibles. Il s'agissait de la pièce maîtresse de la stratégie de la banque. Ce plan (2006) prévoyait d'utiliser les branches du Crédit Libanais (banque conventionnelle) pour **distribuer les produits de la LIB** ce qui permettait à la banque de disposer en quelques mois de vingt-deux points de ventes. Ce chiffre m'avait été communiqué à la fois par le directeur marketing du Crédit Libanais, le directeur général de la LIB et le directeur de la branche principale (Hamra) de la banque.

La LIB était en train de préparer l'application de ce plan alors que la Banque Centrale s'apprêtait à publier pour sa part la circulaire de base 8829 qui restreint l'activité bancaire islamique au Liban aux banques islamiques établies dans le pays et aux branches de banques islamiques étrangères. Cette disposition qui exclut automatiquement du champ de la finance islamique au Liban les banques conventionnelles offrant des produits de finance islamiques

(fenêtres islamiques) réduit à néant les plans stratégiques de la LIB. J'ai signalé le problème à AH qui est entré en contact avec l'un des responsables de la banque centrale qui a confirmé l'information. Nous avons alors rencontré KT, le directeur général de la LIB, qui a contacté à son tour la Banque du Liban pour confirmation avant d'avertir son conseil d'administration. Ce dernier a demandé à KT de continuer à préparer la mise en place du plan d'expansion initial arguant de l'imprécision des informations qui lui avait été communiquées. La circulaire est entrée en vigueur quelques semaines plus tard mettant fin au plan stratégique de la LIB. Celle-ci ne dispose actuellement (2011) que d'une branche située dans la ville de Tripoli.

Le discours organisationnel de la banque reflète cette indécision et ces contradictions. L'analyse de la vision et de la mission de la LIB classe en effet la banque dans la catégorie des « pseudo-banques » (chapitre trois) qui n'expriment rien ou pratiquement rien sur l'ensemble des dimensions de leur discours.

#### II.3.3.1.3. BLOM Development Bank

L'impression d'improvisation, de confusion et d'opportunisme qui ressort des entretiens menés à la LIB caractérise aussi les interviews que j'ai menées à la « BLOM Development Bank ». Il s'agit de la filiale de finance islamique de la Banque du Liban et d'Outremer (BLOM). Elle a failli s'appeler « BLOM Amana ? ». La direction de la BLOM a en effet tenté de modifier le nom de sa filiale après avoir entamé la procédure permettant d'obtenir la licence d'exploitation sous le nom de « BLOM Development Bank ». Le responsable qui m'a relaté l'épisode explique : « Nous avons été pris par le temps et avons décidé de conserver le nom BLOM Development » (HH 021106-1: 0151). L'aspect le plus remarquable de cet épisode est que personne ne semble avoir réalisé autant à la BLOM qu'à la BLOM Dvlp que le nom Amana avait déjà été utilisé par la filiale de finance islamique de HSBC (HSBC Amana).

Cet entretien s'est déroulé en 2006 au quartier général de la BLOM où la direction et les employés de la BLOM Dvlp qui avait obtenu sa licence d'exploitation un an auparavant occupaient une partie de l'un des étages du bâtiment. Mon interlocuteur m'a affirmé en réponse à ma question que ses collègues et lui se préparaient à déménager dans leurs propres locaux pour entamer leurs opérations financières. Six mois plus tard la banque n'était toujours pas opérationnelle. Evoquant la situation, TH, le directeur de la branche principale

de Hamra a attribué ce retard à un problème de programmes d'ordinateurs. Il affirmé que, dans un premier temps, la banque avait voulu acheter un programme clef en main. La direction a ensuite changé d'avis et a décidé de développer le programme en interne en se cantonnant à la Mourabaha. Lorsque le programme a été mis au point, la Direction a une nouvelle fois changé d'avis en refusant l'idée qu'un client puisse ne pas disposer d'un service complet pour tous les produits de la banque et est revenue à l'idée première d'acheter un programme clefs en main. « L'IT de la BLOM s'est mis de la partie. Il a fallu préparer un cahier des charges et recueillir des offres. », précise TH. « Tout cela prend du temps » (TH 092206 :0000). La banque ne sera opérationnelle qu'en 2007.

Cette improvisation n'est pas vraiment étonnante. La BLOM Dvlp a ouvert sans véritable stratégie. MN, l'actuel directeur général de la banque, a préparé son lancement. Il m'a déclaré :

« Réponse : J'ai honte de vous dire ... lorsque la loi sur les banques islamiques a été promulguée, on m'a demandé de présenter une demande à la banque centrale pour qu'on « fasse » une banque islamique ».

Question : Il n'y avait pas d'étude préalable ? »

Réponse : Evidemment, nous avons fait notre propre étude. Nous avons fait une étude de faisabilité. J'en ai fait la plus grande partie ... J'ai fait une petite étude de marché, j'ai pris les chiffres, j'ai pris les dépôts qui existaient dans les banques islamiques en étudiant leur compte de résultat, j'ai pris leur capital et j'ai construit une projection de compte de résultat et de cash flow » (MN 040806-1 :2500).

MN expliquera (hors micro) que la direction de la BLOM était convaincue que la banque centrale allait accorder un nombre limité de licences de banques islamiques et voulait en obtenir une avant que le chiffre fixé par la BDL ne soit atteint.

Dans ces conditions, il n'est pas étonnant de constater que la BLOM Dvlp n'a pas de discours organisationnel. Elle fait partie de cette population de banques islamique qui ne formulent aucune vision ou mission (chapitre 3). Pour tenter de définir le positionnement de cette institution, j'en ai étudié les artefacts notamment le logo et le site Web. Rien n'indique dans le logo la filiation islamique de la banque. Celui-ci reprend le nom commercial de la banque et l'accompagne du slogan « BLOM Bank Group, Peace of Mind » mettant en exergue le lien organisationnel entre la filiale et sa maison-mère.



La même impression se dégage du site Web de la BLOM Dvlp qui n'est que l'une des pages du site général de la BLOM Bank (Annexe V.2.). On y apprend que la BLOM Dvlp est une banque islamique qui a pour objectif de fournir à chaque client un produit financier islamique répondant à ses besoins et qu'elle a pour vocation d'être leader sur le marché libanais. Cette profession de foi est déclinée en 10 lignes. Le reste de la page détaille la composition du conseil d'administration, de l'équipe dirigeante et du conseil de surveillance de Charia. Le site offre aussi des liens qui permettent d'avoir accès au dernier rapport du conseil de Charia qui confirme que les opérations de la BLOM Dvlp sont conformes à la Charia et à différents rapports financiers qui détaillent la rentabilité des investissements effectués par la banque. L'indigence du discours organisationnel de la BLOM Dvlp et l'interview de son directeur général mènent à classer l'institution dans le groupe des « Pseudos Banques » du chapitre 3, « un groupe dont les participants n'expriment rien (« 0 » sur toutes les dimensions du discours) ou « presque » rien (score de « 1 » sur une dimension de discours) ».

#### II.3.3.1.4. Arab Finance House

Dans ce paysage organisationnel, l'Arab Finance House (AFH) présente un cas particulier. Elle semble être la seule des institutions financières islamiques à avoir aligné sa communication, sa mission et son action en dépit du fait que la banque semble avoir ouvert ses portes pour des raisons éminemment politique. G.N., Directeur Général de l'AFH jusqu'en mars 2011, m'a expliqué que la direction de la Qatar Islamic Bank avait créé cette filiale parce qu'« elle avait foi à l'époque en feu R. Hariri<sup>209</sup>, ses idées économiques et la vision qu'il avait de l'avenir du Liban » (GN 100610 : 0352). Il a ajouté qu'il ne fallait pas oublier que Qatar avait un rôle extrêmement positif au Liban<sup>210</sup> ce qui prouvait la confiance de ce pays dans l'avenir du Liban. « C'est sur cette base », affirme-t-il, « que la QIB a eu l'idée d'investir au Liban en créant une filiale qui est l'AFH » (GN 100610 : 0410). A ma question concernant l'aspect politique de cette décision, GN a tenu à préciser que l'objectif de la QIB était économique mais qu'il était fondé sur une conviction politique. Le nom commercial de la banque la définit en tous les cas comme une société de financement

<sup>209</sup> Ancien premier ministre libanais

<sup>210</sup> Pour exprimer cet avis, G.N utilise l'expression arabe « a des mains blanches au Liban ».

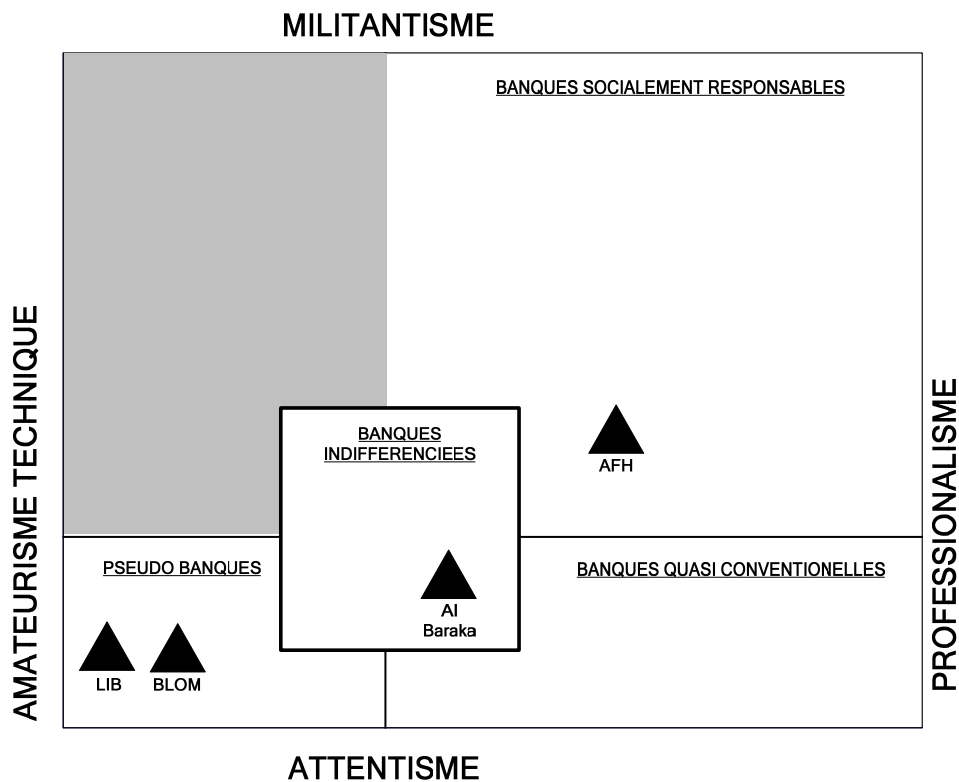


(finance house) et induit qu'elle s'est assigné pour mission de participer directement au financement de biens et de services. Cette fonction revêt suffisamment d'importance pour que la firme en fasse le point pivot de son identité. Il convient de relever que ce type de financement découle de la nature même des institutions financières islamiques dont la performance est directement indexée aux résultats d'opérations tangibles et dont la mission théorique est de participer au développement de l'environnement au sein duquel elles évoluent conformément au rôle de régence assigné à tous les musulmans par la Charia. Cette orientation se traduit par un discours (vision / mission) axé sur le technique et le socio-économique qui classe l'AFH dans la catégorie « responsable » de la typologie élaborée dans le cours du chapitre 3.

### II.3.3.1.5. Positionnement général des institutions financières islamiques au Liban

En 2006, à la suite du premier cycle d'entretien avec les responsables des banques islamiques opérant au Liban, le positionnement de ces institutions financières pouvait être synthétisé comme indiqué dans la figure 43.

**Figure 43. Positionnement des banques islamiques opérant au Liban**



Note: Les décrets de la BDL ont de facto supprimé la possibilité pour une banque de se positionner dans le cadran idéologique (supérieur gauche).

### **II.3.3.2. Enquête 2010 : L'évolution des stratégies des banques islamiques au Liban**

La situation d'AlBaraka, de la BLOM Dvlp et de la LIB est pour le moins étonnante. Elle va à l'encontre de toutes les théories qui veulent que la création d'une firme se situe à la croisée d'une étude des données objectives de l'environnement et des ressources de l'entrepreneur. Le malaise s'amplifie encore lorsque les stratégies de ces institutions financières sont analysées. Leurs flux de décisions semblent de prime abord complètement erratiques. Ce type de situation est cependant plus commun qu'on ne le pense. Les opérations de nombreuses firmes échappent en effet à la logique qui veut que les stratégies soient délibérées et planifiées dans le détail. Dans ce cadre, l'analyse que Pascale (1984) fait de l'implantation de Honda aux Etats-Unis est révélatrice. L'auteur renverse le travail du Boston Consulting Group qui avait fait de ce cas un modèle de planification stratégique en prouvant que la stratégie mise en place par la firme était complètement émergente. Pascale fonde son article sur un ensemble d'interviews qu'il a réalisé au cours de rencontres avec les responsables japonais qui ont supervisé et dirigé l'implantation de la firme au Japon. Il procède à une reconstitution tellement précise de ce processus qu'il est possible de l'utiliser comme source secondaire d'informations<sup>211</sup>. Il ne s'agit pas bien sûr d'ajouter ici une nouvelle interprétation à celles proposées par un ensemble d'auteurs prestigieux<sup>212</sup> mais d'utiliser le rapport de Pascale pour éclairer certains aspects de la situation stratégique des banques islamiques qui opèrent au Liban.

Ce rapprochement a priori discutable s'explique par le fait Honda et les banques islamiques qui opèrent au Liban ont été créés pour permettre l'expansion des activités de leur maison-mère. Ces firmes échappent surtout toute au « diktat » des analystes financiers qui font les cours des entreprises cotées en bourse et qui les obligent notamment à formuler des

---

<sup>211</sup> Ce procédé méthodologique est notamment utilisé par Karl Weick qui a fondé son article de 1993 « The collapse of sensemaking in organisation : The Mann Gulf Disaster » sur un ouvrage écrit par en 1992 par Norman Maclean (« Young men and fire »).

<sup>212</sup> Ce cas présente la particularité d'avoir généré trois lectures différentes de la stratégie de la firme (Rumelt, 1996). Ainsi, le Boston Consulting Group (BCG) soumet au gouvernement britannique en 1975 une étude concernant les alternatives stratégiques pour l'industrie britannique de la motocyclette. Le BCG y décortique, analyse et recompose la stratégie que Honda aurait mise en œuvre pour s'installer aux Etats-Unis. Celle-ci est décrite comme un exemple de planification stratégique et le cas est utilisé comme tel par toutes les grandes écoles de commerce américaines. Sept ans plus tard, Pascale rencontre les responsables qui ont dirigé l'implantation de Honda aux Etats-Unis et découvre que le processus était complètement émergent. Pour Pascale (1984), le succès de Honda est dû au fait que la compagnie avait un meilleur produit et la capacité d'expérimenter, d'apprendre ainsi que de réviser rapidement la conception de ses produits. Pour étayer son point de vue, l'auteur a synthétisé le résultat de ses entretiens avec les dirigeants de Honda et à recomposé l'historique de l'implantation de la compagnie aux Etats-Unis. Enfin, en 1989 Hamel et Prahalad expliquent le succès de Honda par l'intention stratégique (strategic intent) ; une ambition que les entreprises maintiennent pendant des années et qui est hors de toute proportion avec les ressources et capacités des compagnies (Hamel et Prahalad, 1989 : 4). Pour ces auteurs, Honda aurait eu l'ambition de devenir le second Ford de l'industrie automobile.

stratégies explicites. C'est le cas de Honda parce qu'à l'époque des faits les analystes financiers n'avaient pas encore acquis ce pouvoir (Brabet, 2010) et c'est celui des banques islamiques opérant au Liban parce que tout simplement celles-ci ne sont pas cotées en bourse. Nous sommes donc en droit à nous attendre à être confronté à des situations brutes, les dirigeants de ces firmes n'étant pas obligés de reconstruire a posteriori le sens de leurs actions (sensemaking) pour répondre à la nécessité de présenter au public une / des stratégie(s) articulée(s).

#### II.3.3.2.1. Incidents critiques et stratégies : Le cas de l'implantation de Honda aux Etats-Unis

Au cours de son travail, Pascale a notamment rencontré Kihachiro Kawashima. Voici la traduction de quelques extraits de la retranscription qu'il a faite de l'interview :

*« Ma première réaction après avoir traversé les Etats-Unis », déclare Kawashima, « a été : Comment avons-nous pu être aussi stupide pour entrer en guerre avec un pays aussi grand et aussi riche ! Ma seconde réaction était de la gêne. Je parlais mal l'anglais. Nous avons rencontré des revendeurs de motocyclettes qui nous ont accueillis de façon discourtoise ... Il y avait à l'époque uniquement 3000 revendeurs aux Etats-Unis et seuls 1000 étaient ouverts cinq jours par semaine. Le reste était ouvert uniquement le soir et le weekend. Les stocks étaient faibles, les fabricants plaçaient leurs motocyclettes en dépôt chez les revendeurs, les détaillants fournissaient des prêts à la consommation ; le service après-vente était mauvais. C'était décourageant.*

*... En vérité nous n'avions pas d'autre stratégie que celle de voir si nous pouvions vendre quelque chose aux Etats-Unis. Il s'agissait d'une nouvelle frontière, d'un nouveau défi qui était conforme à la culture du « succès contre toute attente » implantée par M. Honda.*

*... 60000 motocyclettes étaient importées chaque année d'Europe et il ne semblait pas irraisonnable de viser 10% du marché d'importation » (Pascale, 1984 :54).*

Kawashima obtient de sa direction un million de dollars américains pour lancer l'opération. Le ministère des finance qui devait approuver la sortie de devise se déclare sceptique et n'autorise qu'un investissement de 250,000 dollars sur le marché américain dont uniquement 110,000 dollars en espèces.

*« Nous voulions entrer en compétition avec les importations européennes », rappelle Kawashima, « nous savions que notre produit était bon, il n'était pas vraiment supérieur. M.*

*Honda avait spécialement confiance dans les machines de 250cc et 305cc. La forme du guidon de ces grosses motocyclettes ressemblait au sourcil de Bouddha ce qui constituait à son avis un bon argument de vente. A la suite de quelques discussions et sans vrais critères, nous avons constitué notre stock avec 25% de chacun de nos quatre produit : la 50cc Supercub et les 125cc, 250cc et 305cc.*

*... Nous avons choisi Los Angeles (pour commencer) parce qu'il y avait une communauté importante de japonais de seconde et troisième génération, un climat favorable à l'utilisation de la motocyclette et une population en croissance.*

*... Nous étions complètement dans le noir la première année. Nous ne savions pas que le marché de la motocyclette est actif aux Etats-Unis durant une saison qui va d'avril à aout et notre arrivée coïncidait avec la fermeture de la saison 1959.*

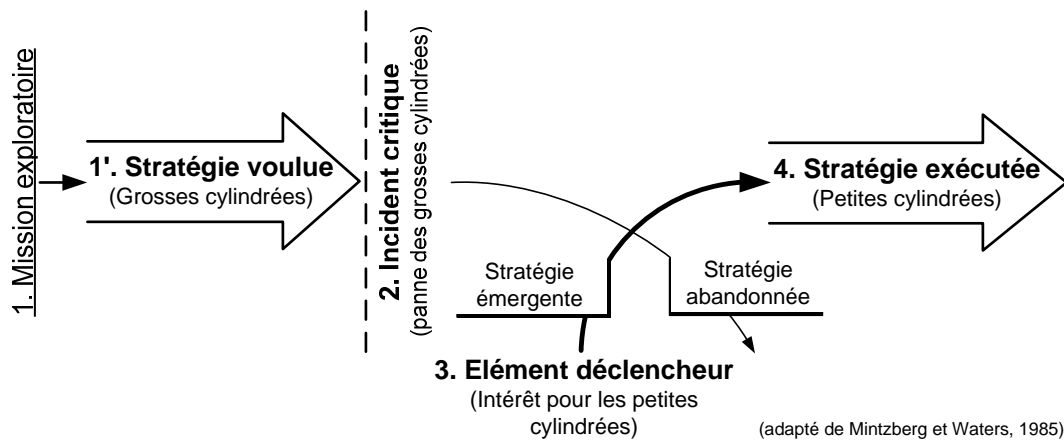
*... Au printemps 1960, nous avions 40 revendeurs et une partie de nos stocks dans leurs magasins, principalement des grosses motos. Quelques 250cc et 305cc se sont mis à être vendues avant le désastre. La première semaine d'avril 1960 des rapports nous arrivaient et faisaient état de fuites d'huile et de pannes d'embrayage. La réputation fragile de Honda allait être détruite avant même d'avoir été établie. Il se trouve que les motocyclettes aux Etats-Unis sont conduites bien plus longtemps et bien plus vite qu'au Japon » (Pascale, 1984 :54).*

Les motocyclettes sont envoyées au Japon pour être examinées par le laboratoire de Honda. En un mois les pièces incriminées sont redessinées et le problème réglé.

*« Entre temps », raconte Kawashima, « les événements avaient pris un tour étrange. Durant les premiers huit mois, suivant l'instinct de M. Honda et le notre, nous n'avions pas essayé de vendre nos 50cc Supercubs ... Ils semblaient complètement inadaptés au marché américain où tout était plus grand et plus luxueux ... Nous utilisions ces machines pour notre propre usage. Elles attirèrent l'attention. Un jour nous avons reçu un appel d'un vendeur de Sears. Tout en refusant de vendre par intermédiaire interposé, nous avons noté l'intérêt de Sears. Nous hésitions à mettre les 50cc sur le marché de peur d'altérer notre image dans un marché extrêmement macho. Mais lorsque les grosses motos commencèrent à casser, nous n'avions pas le choix. Nous avons laissé les motocyclettes de 50cc bouger. Etonnamment, les détaillants qui voulaient les vendre n'étaient pas les revendeurs de motocyclettes mais les magasins d'articles de sports. L'excitation provoquée par les Honda Supercubs a pris de*

*l'ampleur* » (Pascale, 1984 :55). Très rapidement Honda a gagné des parts de marché et l' « *histoire veut que Honda ait redéfini l'industrie de la motocyclette au Etats-Unis* » (Pascale, 1984 :56). Cette phase de l'histoire de Honda aux Etats-Unis est synthétisée par la figure 44<sup>213</sup> : Une mission exploratoire succincte (1) débouche sur une ébauche stratégique (1') qui se fonde sur la vente de grosses cylindrées. Un incident critique (2) entrave le développement de la stratégie délibérée de la firme et se transforme en point de clivage stratégique: Une panne des motocyclettes de grosses cylindrées entraine la suspension de leurs ventes ce qui pousse les employés à accepter de mettre sur le marché des petites cylindrées (Supercubs) qui risquait à leur avis d'altérer l'image de Honda sur le marché américain. Le succès des ces « Supercubs » sert d'élément déclencheur (3) à une nouvelle stratégie qui remporte un succès tel que les spécialistes estiment que Honda a redéfini le marché de la motocyclette aux Etats-Unis (4).

**Figure 44. Synthèse du processus de lancement de l'opération de Honda aux Etats-Unis**



#### II.3.3.2.2. Le cas Honda et la banque islamique au Liban.

Les phases (1 et 1') qui précèdent la mise en place de la branche américaine de Honda présentent une similitude frappante avec celles qui ont mené à la création des banques islamiques opérant au Liban. On retrouve dans l'histoire que Kawashima raconte à Pascale

<sup>213</sup> Ce schéma reprend les éléments de celui que Mintzberg et Waters ont présenté dans leur article de 1985 (Of strategies, deliberate and emergent) pour illustrer le processus qui mène à l'exécution de stratégies qui diffèrent de celles qui ont été planifiées au départ par les firmes. J'y ai ajouté les incidents critiques qui constituent, à mon avis, des points de clivage dans la formation des stratégies des firmes et les éléments déclencheurs qui initient, à mon sens, le processus de développement des stratégies émergentes. Ce schéma croise aussi les courbes représentant l'abandon de la stratégie voulue et l'émergence de la stratégie exécutée pour signifier qu'il ne s'agit pas d'un procédé séquentiel mais simultané. La firme n'attend pas en effet l'échec total de sa stratégie voulue avant de l'abandonner mais initie des actions alternatives au fur et à mesure de la rarefaction des ressources générées par cette stratégie voulue avant de se focaliser sur le possible stratégique qui permet de dégager le plus de ressources.

l'impression d'improvisation, de confusion et d'opportunisme qui ressort de l'étude du discours des dirigeants des banques islamiques libanaises. Le parallèle est assez étonnant. Les responsables japonais découvrent le marché américain sans en contrôler l'une des ressources de base (la langue) alors que NO, directeur général de la BLOM Development, entreprend l'étude de faisabilité d'une banque islamique sans en maîtriser les éléments fondamentaux. « Mon expérience passée ... », me dira-t-il à ce sujet, « J'ai travaillé avec la National Bank of Kuwait, c'est une banque conventionnelle, une banque qui n'est pas islamique » (NO 040608 : 0010). Pour sa part, le directeur de marketing du Crédit Libanais met en place la stratégie de la filiale de finance islamique de la banque (LIB) sans connaître le marché de la finance islamique et sa dynamique alors que les employés d'AlBaraka – Liban découvrent les mécanismes des techniques de la finance islamique au fur et à mesure de leur pratique (TH 070610). Toutes ces parties se trouvent ainsi en Terra Incognita et en fait de stratégie n'ont qu'une vague idée directrice de l'activité à mener. Selon Kawashima, Honda cherche à voir si elle peut vendre « quelque chose » aux Etats-Unis alors que toutes les institutions financières islamiques qui opèrent au Liban s'engagent dans le secteur pour des motifs fort éloignés d'une logique financière pure (II.3.3.1.).

L'improvisation et la confusion détectées lors des entretiens avec les employés et responsables des banques islamiques opérant au Liban ne relèveraient donc pas d'un problème propre aux firmes étudiées et ce « vide » stratégique pourrait même faire partie du processus de formation des stratégies. Dans le cas de Honda, cette phase préliminaire a été interrompue par un incident critique qui débouche sur l'émergence d'une stratégie inattendue (figure 44) qui fait le succès de la firme<sup>214</sup>. A l'image de Honda, les banques islamiques sujets de cette étude ont toutes fait face à des incidents critiques : La LIB voit sa stratégie d'expansion fondée sur l'exploitation des synergies avec les branches de sa maison-mère (Crédit Libanais) réduite à néant par la circulaire de base 8829 de la BDL qui stipule a contrario que les banques conventionnelles ne peuvent pas héberger des opérations de finance islamique, les opérations de la BLOM Dvlp sont retardées pendant des mois à cause de l'indécision de la direction générale concernant le type de programme comptable informatisé qu'il convient d'adopter, AlBaraka – Liban se trouve confrontée à la concurrence de trois

---

<sup>214</sup> En 1965, Honda est leader du marché. Elle vend pour 77 millions de dollars de machines et a popularisé un nouveau concept de motard dont l'attitude est synthétisée par le slogan publicitaire de la compagnie « Vous rencontrez les gens les meilleurs sur une Honda (You meet the nicest people on Honda) ». Celui-ci tranche avec l'image du Hell Angel macho véhiculée jusqu'à là par la motocyclette.

banques islamiques après la promulgation de loi 575 alors qu'elle opérait seule au Liban jusqu'à là et en 2006 l'AFH modifie radicalement sa politique en passant d'une activité de banque d'investissement à celle de banque de détail à l'occasion de la nomination d'un nouveau directeur général. L'analogie établie entre le cas Honda et la situation des banques islamiques opérant au Liban voudrait que les incidents critiques auxquelles ces dernières ont été confrontés aient été suivis de l'émergence d'activités annexes originales permettant la cristallisation de stratégies structurées. Pour vérifier la pertinence de ce raisonnement, j'ai procédé quatre ans (2010) après la première phase empirique de cette thèse à une étude de terrain complémentaire dans le cadre de laquelle, j'ai notamment rencontré une nouvelle fois les dirigeants des banques islamiques opérant au Liban. Ces entretiens ont permis de déceler un clivage entre des banques dont le discours et l'action sont sous-tendus par une logique qui semble attester de l'émergence d'une stratégie et celles qui paraissent toujours bloquées au stade premier de leur développement.

Pour tenter d'éclairer cette divergence d'évolution, j'ai commencé par procéder à une analyse comparative (dynamique v/s statique) de la situation de ces institutions financières en les répartissant assez naturellement au sein des catégories que définissent leur filiation (filiales de banques conventionnelles libanaises et filiales de banques islamiques étrangères). J'ai ensuite synthétisé les facteurs qui ont permis l'ébauche de stratégies au sein des banques les plus dynamiques pour tenter de retracer le processus qui a mené à cette structuration.

#### II.3.3.2.3. La situation des filiales islamiques de banques conventionnelles libanaises

La BLOM Dvlp et la LIB présentent la particularité de se développer à la suite de leur création sans qu'une intention stratégique ne soit sensible ce qui me faisait écrire à la suite de la seconde séquence empirique de cette recherche : « La Lebanese Islamic Bank et la BLOM Development Bank ont obtenu leur licence d'exploitation en 2004. Les noms commerciaux et logo de ces firmes définissant a priori deux cadres cognitifs distincts et l'étude de ces banques pourrait fournir des éléments de réponse à la question de recherche : « Quels cadres cognitifs pour les stratégies des banques islamiques au Liban ? ». Pour tester l'alignement effectif entre le cadre cognitif et les stratégies des firmes, j'ai rencontré tous les cadres et opérateurs des ces firmes pour un ensemble d'entretiens semi-directifs qui avait pour objectif de déterminer l'existence au sein de chaque banque d'une vision commune de sa mission et des stratégies qu'elle se devait d'appliquer pour assurer sa pérennité. Le résultat de cette

première phase de la recherche a été étonnant. Il ressort clairement du discours de mes interlocuteurs que ces banques n'ont aucune vision stratégique cohérente : Elles ont été créées en réaction à des événements extérieurs sans aucune réflexion documentée et systématique concernant leur action. Ces firmes se sont retrouvées, d'autre part, incapables d'initier une dynamique stratégique en dépit de l'occurrence d'incidents critiques (interdiction pour la LIB d'utiliser les branches du Crédit Libanais pour se développer, problèmes informatiques de la BLOM Dvlp) alors que l'analyse du cas Honda laissait penser que ceux-ci servaient d'élément déclencheur à l'émergence de stratégies innovantes. Les entretiens menés en 2010 ont complètement modifié cette opinion. S'il est toujours impossible de détecter une intention stratégique quelconque au sein de la LIB (B.IV.6.3.1.), la BLOM Dvlp semble par contre être entrée dans une phase dynamique à la suite du recrutement d'un nouveau cadre. Le paragraphe B.IV.6.3.2. décrit la nouvelle situation de la banque et analyse la façon dont s'y est structurée la stratégie.

#### II.3.3.2.3.1. La Lebanese Islamic Bank

Cinq ans après sa création, l'activité de la Lebanese Islamic Bank semble stagner. Seules deux branches sont en activité. On est donc loin du plan initial qui prévoyait l'ouverture rapide de 22 points de vente. Le directeur de l'agence principale a démissionné pour rejoindre AlBaraka – Liban et le directeur général a été remercié. Un nouveau directeur du crédit a d'autre part été nommé. Il couple sa fonction avec celle de directeur marketing. Au cours du mois de juin 2010, j'ai rencontré une nouvelle fois certains responsables de la LIB. Ceux-ci ont tenu à garder l'anonymat et malgré ma promesse en ce sens, ils ne se sont vraiment détendus que lorsque j'ai éteint mon magnétophone. Le texte qui suit est donc fait d'un mélange de retranscriptions d'entretiens et de notes reconstituées à la suite de ces rencontres. Tous les cadres qui m'ont reçu ne semblaient toujours pas avoir de vision précise de la stratégie de la LIB. Aucun changement n'a donc eu lieu à ce niveau depuis 2006. A l'époque, le directeur de la branche principale de Hamra à qui j'avais demandé d'explicitier la stratégie de la banque m'avait déclaré que celle-ci ne se décidait pas au niveau des branches mais à celui de la direction (NH 062006). Pour expliquer cette situation, l'un des responsables que j'ai rencontré en 2010 m'a indiqué que la LIB à l'instar de la BLOM avait été créée pour jouer le rôle de département spécialisé dans le cadre de la mission de « banque universelle » de la maison-mère. Il a précisé que la LIB était gérée comme une fenêtre islamique avec un capital et des canaux de distribution limités. Il a ajouté que la direction avait une aversion



marquée au risque et que la stratégie de la banque se résumait à : « lentement mais sûrement » ; formule qu'il a répétée lorsque que j'ai relevé que pendant ce temps les autres banques s'emparaient de parts de marché. L'impression de centralisation qui ressort de ce discours a été confirmée par tous mes interlocuteurs qui m'ont affirmé que l'ensemble des fonctions de la LIB étaient gérées par le Crédit Libanais. Dans ce cadre, il est intéressant de relever que l'ESA a formé en 2009 certains employés et responsables du Crédit Libanais appartenant notamment aux départements d'audit et de comptabilité aux techniques de la finance islamique alors que l'Ecole n'a jamais été sollicitée pour assurer des formations semblables pour le personnel de la LIB.

Cette situation et le discours des dirigeants de la LIB imposent de revoir la catégorisation de la banque proposée dans le cadre du troisième chapitre. L'analyse de la vision et de la mission de la LIB effectuée alors avait placé la filiale dans la catégorie des banques indifférenciées. La situation de la banque en 2010 et le discours de ses cadres mènent à revoir cette classification et à placer la LIB dans la catégorie des pseudo-banques ; ces institutions financières qui se distinguent par leur amateurisme technique et leur non-engagement idéologique (chapitre 3).

#### II.3.3.2.3.2. La BLOM Développement Bank

Au premier abord, la situation de la BLOM Dvlp rappelle beaucoup celle de la LIB. Elle aussi n'a ouvert que deux branches depuis sa création et l'écart entre la réalité de la banque et les aspirations exprimées dans le discours des dirigeants tenus 2006 est important. Lors des entretiens menés à cette époque, le directeur général de la banque m'avait déclaré qu'il était formé à la banque d'investissement et que la spécificité de la banque islamique résidait dans ce type d'opérations. Le directeur de la branche principale m'avait indiqué pour sa part que la BLOM Dvlp étudiait des schémas originaux d'investissements, dont la possibilité d'acheter des avions qui seraient loués à des compagnies d'aviations en crédit-bail, pour dégager un flux de bénéfices tout en récupérant en fin de contrat l'investissement initial. Deux ans plus tard (juin 2008), j'ai décidé d'ouvrir un compte à la BLOM Dvlp notamment pour tester de l'intérieur les mécanismes de la banque islamique. J'ai été extrêmement surpris d'apprendre que la banque ne proposait aux clients de ses comptes d'investissements<sup>215</sup> que des

---

<sup>215</sup> Il s'agit de l'équivalent des comptes d'épargne des banques conventionnelles. L'utilisation de ces comptes est le seul moyen pour le client d'une banque islamique de tirer un bénéfice financier de ses dépôts.

Mourabahas<sup>216</sup> de base. Elle était d'autre part toujours incapable d'offrir la plupart des services d'une banque moderne (ATM, carte de débit/crédit, banque électronique, etc.) à cause de la défaillance permanente des programmes d'ordinateur.

Au vu de cette situation, je m'attendais à un discours stratégique indigent au moment où j'ai rencontré une nouvelle fois aux mois de Juin et de Juillet 2010 les dirigeants de la BLOM Development pour alimenter la troisième séquence empirique de ce chapitre. J'ai été à nouveau reçu par le directeur général MN et le directeur de la branche de Hamra TH. J'ai aussi rencontré GC qui a été recruté en 2008 comme conseiller du conseil d'administration de la BLOM Bank puis délégué auprès de la direction de la BLOM Dvlp. GC est aussi conseiller du gouverneur de la Banque du Liban pour la finance islamique et professeur de finance islamique dans différentes universités libanaises. Il présente ainsi la particularité d'allier des compétences solides en finances conventionnelle et islamique et de disposer d'un capital social, d'un réseau extrêmement riche. Au cours de l'entretien qu'il m'a accordé, j'ai eu la surprise de l'entendre articuler un projet stratégique. Il m'a ainsi expliqué : « Nous pensons que la banque islamique au Liban n'est pas une banque de détail. C'est plutôt une banque de second étage<sup>217</sup>. Lorsqu'une banque est placée au rez-de-chaussée, les gens veulent vous voir, entrer et sortir pour déposer de l'argent. Moi, je n'ai pas besoin que les gens me voient pour venir chez moi parce que je travaille surtout de l'investissement » (GC 040610 : 0948). GC précise qu'il s'agit d'une décision stratégique et affirme : « Nous pensons que si on veut mordre un petit bout du gâteau de la banque conventionnelle au Liban, on perd, on se casse les dents » (idem, 1032). « Nous on ouvre une place à nous-mêmes. Nous faisons ce que les banques normales ne peuvent pas faire et nous ne nous battons pas avec elle sur le plan : « je t'achète une voiture, et je te vends un ordinateur portable et je te prête de l'argent pour voyager » ... Donc, on fait autre chose » (ibid, 1045). Cette orientation a été confirmée par le directeur général de la BLOM Dvlp qui m'a aussi déclaré : « Notre stratégie n'est pas d'être une banque de détail. Nous ne sommes pas une banque de détail. Nous ne pouvons pas l'emporter sur les banques conventionnelles sur les produits de détails » (MN 070610 :0601). MN a précisé que sa banque fournissait au groupe BLOM Bank une branche islamique qui aide à son expansion hors du Liban. De fait, le Groupe qui a ouvert des succursales et des

---

<sup>216</sup> Il s'agit d'une opération primitive qui permet aux banques islamiques d'effectuer une marge bénéficiaire en achetant des biens au comptant et en les revendant à crédit. Les banques islamiques utilisent une version amendée des Mourabahas pour placer leurs excédents de trésorerie.

<sup>217</sup> La BLOM Dvlp occupe le 7<sup>me</sup> étage d'un immeuble qui appartient à la BLOM et qui est situé dans la région de Hamra, rue commerçante de la capitale Beyrouth.

branches dans la région du Golfe Arabique notamment à Dubaï, au Qatar et en Arabie Saoudite désire pouvoir répondre à la demande des clients qui veulent utiliser des instruments de finance islamique. La BLOM Dvlp permet aussi d'élargir la palette de l'offre de BLOM Invest qui constitue la banque d'investissement du groupe. En contrepartie et de façon naturelle, les différentes opérations du groupe drainent de nouveaux clients vers la BLOM Dvlp.

Au moment de ces nouvelles interviews, une nouvelle étape de développement qui prévoit un rôle plus proactif de la banque semblait d'autre part en préparation. A ce sujet, TH, directeur de la branche principale de Hamra, explique : « Lorsque la BLOM a décidé de créer la BLOM Dvlp c'était avant tout pour conserver sa clientèle (TH 070610 : 0148). « Je pense que c'était là le concept principal. Au début, l'idée était d'avoir une branche à Beyrouth qui avait un profil bas et qui assurait le service à ceux qui le désiraient dans toutes les branches de la banque que cela soit au Liban ou à l'extérieur. Petit à petit les choses se sont développées et la stratégie pourrait changer ... Ils ont trouvé que l'idée la meilleure était de voir un développement interne de façon à ce que nous ne comptions pas uniquement sur nos clients qui veulent pratiquer la finance islamique mais que nous nous transportions dans une région que nous considérons comme un centre important à haut potentiel » (idem, 0223). Ces centres peuvent être situés au Liban comme Tripoli où la BLOM Dvlp a ouvert une branche en 2010 ou hors du pays notamment en Syrie où la banque a identifié une base de clientèle. « Il s'agit », précise MN, « d'anciens clients de notre banque qui n'y empruntaient pas de l'argent pour ne pas payer d'intérêt. Maintenant ils viennent et nous empruntent de l'argent » (MN 070610 : 0601).

L'ensemble de ces développements font passer la BLOM Dvlp du statut de pseudo-banque à celui de banque quasi-conventionnelle ; l'objectif affirmé de la banque étant de participer à l'expansion des activités du groupe en égalant dans son domaine d'activité les performances des banques conventionnelles. Ce dernier objectif est clairement exprimé par le directeur général de la filiale qui affirme dans son introduction au bilan des opérations des comptes d'investissement restreints que ceux-ci avaient pour objectif de générer avec un risque réduit au minimum et de façon conforme à la Charia un retour sur investissement équivalent aux taux d'intérêts pratiqués par les banques conventionnelles (Natafji, 2009).

#### II.3.3.2.3.3. Le processus de structuration de la stratégie de la BLOM Dvlp

Entre 2006 et 2010, les positionnements de la LIB et de la BLOM Dvlp évoluent de façons croisées. La première régresse du stade de banque indifférenciée à celui de pseudo-banque alors que la seconde passe de cette même position à celle de banque quasi-conventionnelle. Cette divergence d'évolution peut s'expliquer fort logiquement par l'influence du cœur de métiers des groupes bancaires sur les activités des filiales qu'ils ont créées. Le groupe BLOM Bank a ainsi une culture d'investissement reflétée par l'activité de ses 14 filiales internationales dont quatre banques d'investissement (Liban, Syrie, Egypte et Arabie Saoudite). Il semble donc logique de voir la BLOM Dvlp développer une offre spécifique dans ce domaine financier spécifique pour renforcer l'action des autres filiales. Le groupe Crédit Libanais (CL) s'est spécialisé quand à lui dans le service, dans le sens large du terme. Il rassemble des firmes spécialisées dans les métiers de la finance (investissement, assurance et gestion de carte de crédit) ainsi que des entreprises de services à vocation marchande : une agence de location de voiture, une agence de voyage, une entreprise de location d'espaces de réunion, une compagnie de leasing et un établissement de commerce électronique. La banque islamique s'insère comme service supplémentaire dans l'offre du groupe (AH 022106-1) et ne peut donc être envisagée que dans le cadre d'une activité de détail. Le « plan stratégique » qui prévoyait d'utiliser les branches de la CL pour distribuer les produits islamiques de la LIB en atteste. Dans la mesure où le paragraphe II.3.2.3. de ce chapitre tend à prouver que le marché libanais est peu favorable à une activité de détail des banques islamiques, la stagnation des opérations de la filiale s'expliquerait alors par ce choix de développement. L'extrême centralisation des opérations du Crédit Libanais et la prudence dont fait preuve cette banque dans la gestion de la LIB font sans doute aussi partie des facteurs qui permettent d'expliquer la différence d'évolution entre la LIB et la BLOM Dvlp.

Si telle est bien la raison de la différence d'évolution entre les deux filiales, comment expliquer alors que la BLOM Dvlp ait mis autant de temps (quatre ans) à articuler un projet stratégique ? Le saut qualitatif qui permet à la banque de changer de positionnement stratégique coïncide avec le recrutement de GC. J'ai ouvert mon compte à la BLOM Dvlp avant cette nomination et les propositions d'investissement qui m'ont été faites à cette époque prouvent une stagnation de l'offre. Aucun des dirigeants que j'ai rencontré dans le cadre de la gestion de mon compte n'a évoqué d'autre part, au cours des nombreuses conversations privées que nous avons eues, la possibilité d'une évolution des produits ou d'un changement

de la politique de la banque. Le discours a changé à la suite de l'arrivée de GC à qui le conseil d'administration du groupe BLOM Bank a justement demandé de consacrer la plus grande partie de son temps à la recherche et au développement. L'action que celui-ci a déployée pour arriver à ses fins est assez subtile. Considéré de l'extérieure, le processus d'évolution stratégique de la BLOM Dvlp semble en effet être une œuvre collective ce que confirme GC qui tient à affirmer que le développement dont est témoin la banque n'est pas l'œuvre d'une seule personne. « Ce n'est jamais un one man show. », affirme-t-il, « Je ne parle pas de moi mais en général ... Je ne pense pas que c'est le Saint Graal que vous présentez qui va faire la différence » (GC 040610 : 1730). Il reconnaît qu'au départ il y a bien une idée mais tient à préciser que celle-ci se cristallise avec le débat. « L'objectif est de convaincre les autres », dit-il, « cela se traduit par un ajustement de l'idée que vous avez qui devient la fille de tout le monde » (idem, 2035). De fait, l'élaboration de la stratégie s'opère à travers un dialogue permanent de toute la structure. « Même si la personne a des prérogatives, comme notre directeur général », explique GC, « celle-ci ne peut rien changer s'il ne convainc pas les personnes qui sont autour de lui » (idem). « Il faut convaincre tout le monde ... Convaincre le Charia Board, le Charia audit ... N'oublie pas que tu es une banque et que tu travailles contre le temps ... Il y a derrière toi des déposants. Donc, il faut convaincre tout le monde, du président du conseil jusqu'au guichetier. Nous discutons ... » (idem, 2117).

C'est ainsi que, sur la base d'une conceptualisation particulière<sup>218</sup>, GC élabore une approche stratégique particulière<sup>219</sup> (idem) qui permet l'énaction<sup>220</sup> d'une réalité spécifique<sup>221</sup> dont la stabilité est assurée à l'interne par un consensus des parties prenantes<sup>222</sup>. Cette synthèse du processus, qui a permis l'élaboration de la stratégie de la BLOM Dvlp, semble illustrer les propositions du modèle stratégique interprétativiste<sup>223</sup>. Celui-ci se fonde sur une métaphore de la firme comme lieu d'interaction sociale qui impose aux entreprises d'être comprises par l'ensemble de leurs parties prenantes pour pouvoir assurer leur pérennité (Chaffee, 1985). Cette nécessité s'applique à l'interne et explique le dialogue stratégique interne permanent dont est théâtre, selon GC, la BLOM Dvlp ; elle concerne aussi l'externe où le contrôle de

---

<sup>218</sup> « Nous pensons que la banque islamique au Liban n'est pas une banque de détail » (GC 040610 : 0948),

<sup>219</sup> « Nous sommes une banque d'investissement » (idem).

<sup>220</sup> « Nous on ouvre une place à nous-mêmes ... » (GC 040610, 1045).

<sup>221</sup> La BLOM Dvlp fournit au groupe BLOM Bank une branche islamique qui aide à son expansion hors du Liban (MN 070610).

<sup>222</sup> « Il faut convaincre tous le monde ... » (GC 040610 : 2117).

<sup>223</sup> Le modèle interprétativiste se fonde sur une conception sociale de l'organisation plutôt que sur une vue biologique ou organique. Il considère que la firme est un ensemble d'accord de coopération librement consenti par des individus et son existence dépend de sa capacité à attirer suffisamment d'individus qui coopéreront dans des échanges mutuellement bénéfiques (Chaffee, 1985).

performance permet à la filiale de juger du degré de son acceptation par les marchés. De fait, celle-ci utilise son compte d'exploitation comme l'indicateur de la pertinence de ses choix (énactions) stratégiques. « La banque où je travaille », explique GC, « m'a donné la chance ... avec l'équipe, tous les gens, d'appliquer ce qu'on pensait à très petite échelle » (GC 040610 : 1848). « On a essayé avec un peu, ça a marché ; nous avons essayé avec plus, ça a marché et finalement nous en sommes arrivés à considérer que c'était probablement la solution » (idem, 1809). Il précise : « On a commencé par avoir un embryon de stratégie sans toucher le cœur de métier de la banque pour ne pas provoquer un changement abrupt qui peut être fatal » (idem, 1901). A ma question concernant l'auteur de cette amorce stratégique, GC répond :

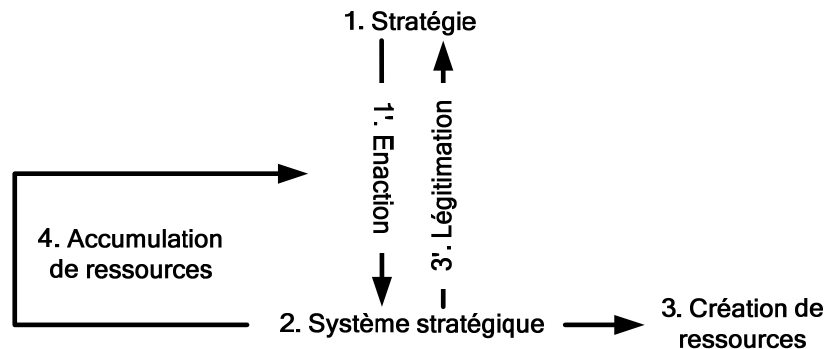
Réponse : « Tous le monde. Personne ne peut prétendre avoir créé lui même la stratégie » (idem, 2013).

Question: Il y a bien un animateur ... un moteur ...

Réponse: Le moteur c'est le compte de résultat » (idem, 2035).

L'ensemble de du processus qui a mené à l'élaboration de la stratégie de la BLOM Dvlp est synthétisé dans la figure 45.

**Figure 45. Processus de structuration de la stratégie de la BLOM Dvlp**



A l'impulsion d'un agent, un dialogue permanent à l'interne permet de cristalliser une stratégie qui se fonde sur une conceptualisation spécifique de la finance islamique et du rôle des banques islamiques (1). Cette stratégie mène à l'énaction d'un système stratégique<sup>224</sup> (2)

<sup>224</sup> J'utilise ici la distinction que fait Rouleau entre les stratégies « ... qui n'existe que dans la tête des individus par le biais de la connaissance des règles et de l'agencement des ressources organisationnelles » (Rouleau, 2001 :158) et les systèmes stratégiques « ... formés d'un ensemble de pratiques situées dans un espace-temps dont le but est d'orienter l'avenir de l'entreprise » (idem). Rouleau ajoute que les systèmes stratégiques existent concrètement par le biais de pratiques

qui permet la création de ressources (3). Ce phénomène légitime la création du système stratégique et par là, la stratégie ainsi que l'approche conceptuelle qui ont présidé à sa mise en place (3'). L'accumulation de ressources (4) assure pour sa part la pérennité de l'ensemble de la structure stratégique. Dans ces conditions, que reste-t-il de la conceptualisation de départ qui expliquait l'émergence des stratégies à travers les incidents critiques (II.3.3.2.2.). Rien, à moins de considérer que le terme « critique » est un qualificatif éminemment subjectif et que la défaillance continue des systèmes experts électroniques de la BLOM Dvlp n'a visiblement pas été considérée comme suffisamment « critique » par le conseil d'administration du groupe pour entraîner une réaction immédiate. C'est ainsi que l'ouverture de la banque est retardée et sa capacité à présenter une palette complète de services entravée pendant des mois. Deux ans plus tard, ce même conseil décide d'une mesure rectificative de taille, en reprenant par proxy le contrôle direct de sa filiale, en y déléguant GC qu'il venait de recruter. J'ignore quel est l'événement qui a provoqué cette réaction mais vue l'importance que GC accorde dans son discours aux résultats financiers des opérations, on est en droit de supposer que pour le conseil l'incident critique a été constitué par des comptes de résultats insatisfaisants. En tout état de cause, la nomination de GC constitue l'élément déclencheur d'une dynamique stratégique qui se développe grâce à la boucle de structuration illustrée par la figure 45.

#### II.3.3.2.4. Le cas des filiales de banques islamiques étrangères

Avec l'Arab Finance House et AlBaraka-Liban, la recherche change de dimension. Nous passons en effet de l'examen de firmes qui comptent quelques dizaines d'employés à celui de banques qui emploient plus d'une centaine de personnes chacune. Pour cette thèse, le cas le plus intéressant est sans aucun doute celui de l'AFH qui voit émerger, à partir de la pratique, une stratégie qui infuse toute la firme et qui semble justifier le postulat de départ d'un rapport entre les stratégies des firmes et les spécificités des cadres cognitifs au sein desquels elles évoluent. AlBaraka, pour sa part, présente la particularité d'appartenir à un groupe bancaire en pleine mutation « idéologique » et ne semble pas encore avoir mesuré l'importance d'adapter ses opérations à sa nouvelle théorie d'action.

---

régularisées à partir desquels ils se constituent quotidiennement et à partir desquels comme le démontre l'expérience de la BLOM Dvlp la stratégie est ajustée / modifiée.

#### II.3.3.2.4.1. AlBaraka –Liban

AlBaraka – Liban fait partie de l'ABG (AlBaraka Banking Group<sup>225</sup>), un groupe qui rassemble douze banques qui déploient un total de 280 branches dans douze pays différents. Ce dernier nombre devrait être porté à 350 au cours de trois prochaines années (Gavin, 2010), et la présence géographique du groupe devrait s'étendre avec l'achat d'une nouvelle banque en Indonésie. L'ABG a été créée par Saleh Kamel qui a utilisé cette structure pour consolider ses acquisitions au sein du secteur bancaire. Au moment de la création d'AlBaraka – Liban, l'ABG n'avait pas encore été fondée<sup>226</sup> et la banque a ouvert ses portes sans véritable stratégie si ce n'est le désir de son fondateur d'implanter au Liban une banque islamique (II.3.3.1.1.). L'établissement a d'autre part entamé ses opérations en 1992 dans des circonstances extrêmement particulières : La législation libanaise n'ayant pas encore été amendée de façon à accommoder les spécificités de la finance islamique, AlBaraka-Liban a commencé à opérer avec une licence de banque commerciale<sup>227</sup> et a été supervisée comme telle par la banque centrale. Cette situation a d'autant plus brouillé son image que personne au Liban ne maîtrisait à l'époque le volet technique de la finance islamique et que des normes globales permettant d'évaluer la légitimité de la structure des opérations financières conformes à la Charia n'existaient pas encore. TH, directeur de la branche principale de la BLOM Dvlp qui a entamé le volet islamique de sa carrière bancaire à AlBaraka, précise à ce sujet: « Lorsqu'un cadre ou un responsable disait « effectuons cette opération financière de cette façon, personne ne le sentait » (TH 070610 :0615). Il ajoute que la situation a changé à la suite de la création de l'AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Finance Institutions) qui a structuré un ensemble de normes qui ont été adoptées dans la région du Golfe et qui sont utilisées par la Banque du Liban, ainsi qu'avec la promulgation au Liban de la loi 575 sur la finance islamique et la publication des circulaires de la banque centrale. « Tout ceci », affirme TH, « a donné de la légitimité au travail des banques islamiques » (idem, 0618).

---

<sup>225</sup> L'ABG sert de bras financier au groupe Dallah AlBaraka et a été créé en 2002 pour regrouper les parts que le fondateur du groupe Cheikh Saleh Kamel avait acquises dans différentes institutions financières islamiques.

<sup>226</sup> Jordan Islamic Bank (1978), Egyptian Saudi Finance Bank (1980), Bank al Tamwil al Tunisi al Saoudi (1983), AlBaraka Bank Sudan (1984), AlBaraka Turk (1984), Al Baraka Islamic Bank (1984), AlBaraka Bank Ltd (Afrique du Sud, 1989), AlBaraka Islamic Bank (Pakistan, 1991), Banque AlBaraka d'Algérie (1991), **AlBaraka Liban (1992)**, Création du Groupe AlBaraka (2002), AlBaraka Banking Group (Syrie, 2007), AlBaraka Banking Group (Indonésie, 2007).

<sup>227</sup> La banque a cantonné son activité à des opérations de fiducies qui permettent de mimer au plus près les opérations de Moudaraba.



Aujourd'hui, AlBaraka-Liban a déployé un ensemble de six branches sur l'ensemble du territoire libanais et compte doubler ce nombre au cours des cinq prochaines années. MM, directeur général d'AlBaraka – Liban, explique : « Nous cherchons à augmenter notre taille et acquérir de plus grandes parts de marché » (MM 070610 :0229) et pour mener à bien ces plans il compte sur la qualité du service de la banque et sa capacité à imputer à ses clients des frais bancaires réduits. A aucun moment, MM ne fait allusion dans l'interview qu'il m'a accordée à l'avantage compétitif que peut représenter la conformité à la Charia. En fait, il estime que contrairement à ce qui se passe dans les autres pays, les banques islamiques libanaises ne peuvent pas compter pour se développer sur leur identité islamique et le support des communautés musulmanes. « Les fonds que nous recueillons sur une base confessionnelles représentent une toute petite part de nos avoirs » (MM. 070610 : 0440), dit-il avant d'ajouter : « Nous sommes en concurrence avec les autres banques sur les mêmes bases. En fait, notre tâche est même plus difficile quand il s'agit d'expliquer aux clients notre façon de travailler et comment celle-ci diffère des opérations des banques conventionnelles » (MM 070610 : 0451). Une fois que ces clients sont informés des détails des opérations bancaires islamiques, ils considèrent qu'elles sont plus avantageuses. Pour développer ce point de vue, MM explique que les banques islamiques n'utilisent pas le découvert bancaire alors qu'au Liban les banques conventionnelles financent les opérations de leurs clients en utilisant le crédit. « Ceci génère de l'intérêt, des frais administratifs accrus, etc. », déclare-t-il, « Il y a aussi les dates de validation des chèques et du cash ... Nous, les banques islamiques, nous finançons par l'intermédiaire de Mourabaha. C'est une opération d'achat et de vente à un prix connu d'avance, avec des coûts connus et un profit connu dès le premier jour. Il n'y a aucun changement d'intérêt, pas de frais administratifs imprévus ... Le cash est disponible au moment du dépôt et les chèques le jour de leur compensation. Les banques conventionnelles bénéficient pour leur part de ce « float » qui n'est pas conforme à la Charia. Les clients qui sont au courant de ces détails trouvent que la banque islamique leur est plus avantageuse » (MM 070610 : 1044). A l'appui de son argumentation, MM cite le cas de ce client non-musulman qui utilise les services de sa banque alors qu'il lui serait plus pratique d'utiliser des agences de banques conventionnelles qui sont situées dans des régions plus proches de son lieu de travail. Ces spécificités du marché libanais se reflètent sur l'énoncé de la vision et de la mission initiale de la banque. C'est ainsi que le discours organisationnel d'AlBaraka-Liban ignore ou minore l'importance des facteurs religieux et socioéconomique, qui distinguent pourtant la banque islamique de la banque conventionnelle, au profit des facteurs techniques.

L'analyse des visions et missions d'AlBaraka-Liban a été faite au cours du premier trimestre de l'année 2009 sur la base de documents relevés sur le site Web de la banque. Un an et demi plus tard (septembre 2010), j'ai à nouveau visité ce site pour vérifier un point de détail concernant l'organisation d'AlBaraka-Liban. J'ai constaté à ma grande surprise que la vision et la mission de la banque avaient été modifiées et que la nouvelle répartition des facteurs au sein du discours d'AlBaraka-Liban, la faisait passer de la catégorie de banque indifférenciée à celle de banque responsable (tableau 19).

**Tableau 19. Evolution du discours d'AlBaraka-Liban**

<b>INDIVIDUS</b>	<b>VARIABLES</b>									
	<b>Initiales</b>						<b>Synthétiques</b>			
	Q. Service	Innovation	Profits	Q. Produits	P. Charia	Dvlp Economique	Dvlp Social	F. Technique	F. Religieuse	F. Socioéconomique
AlBaraka-Liban initial	1	0	1	0	1	0	0	<b>2</b>	<b>1</b>	0
AlBaraka-Liban nouveau	0	0	0	1	1	4	1	1	1	<b>5</b>

J'ai évidemment visité alors une nouvelle fois les sites électroniques de toutes les banques membres du groupe AlBaraka pour constater que la forme de la plupart des sites avait été unifiée et que la vision ainsi que la mission du site principal du groupe et de 6 banques avaient aussi changé (tableau 19).

**Tableau 20. Modification des visions / missions et du site Web des membres du groupe AlBaraka**

<b>Nom de la banque</b>	<b>Conformité du site Web</b>	<b>Existence d'une vision / mission</b>	<b>Conformité de la vision / mission</b>
AlBaraka-Pakistan	Oui	Oui	Oui
AlBaraka-Bahreïn	Oui	Oui	Oui
AlBaraka-South Africa	Oui	Oui	Oui
AlBaraka-Liban	Oui	Oui	Oui
Banque AlBaraka d'Algérie	Oui	Oui	Oui
AlBaraka-Syrie	Oui	Oui	Oui
Al-Baraka-Türk	Oui	Oui	<b>Non</b>
AlBaraka-Egypte*	Oui	<b>Non</b>	n/a
AlBaraka-Tunisie*	Oui	<b>Non</b>	n/a
Jordan Islamic Bank	Oui	<b>Non</b>	n/a

\* AlBaraka-Tunisie et AlBaraka-Egypte s'appelaient initialement « Bank al Tamwill al Tunisi al Saudi » et « The Egyptian Saudi Finance Bank ».

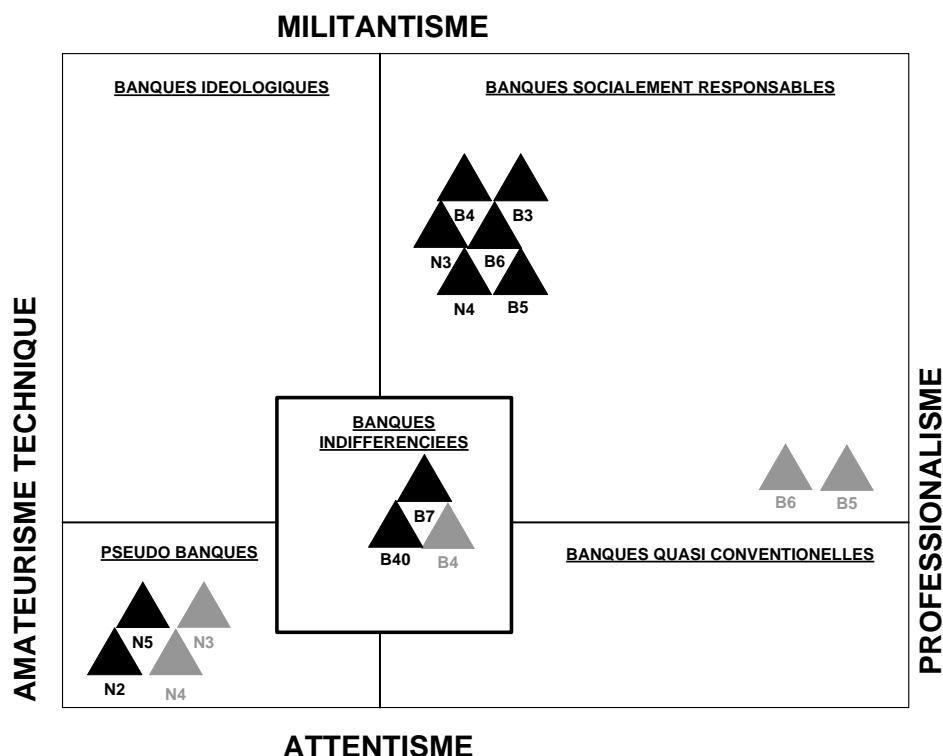
Cette évolution s'est traduite assez naturellement par une modification de l'importance des différents facteurs qui structurent le discours organisationnel de ces banques, favorisant le facteur socioéconomique au dépend du technique (tableau 20).

**Tableau 21. Evolution des facteurs structurants du discours organisationnels des membres du groupe AlBaraka.**

<b><u>INDIVIDUS</u></b>	<b>VARIABLES SYNTHETIQUES</b>					
	<b>Initiales</b>			<b>Modifiées</b>		
	F. Technique	F. Religieuse	F. Socioéconomique	F. Technique	F. Religieuse	F. Socioéconomique
AlBaraka-Pakistan	5	0	2	1	1	5
AlBaraka-Bahreïn	5	0	2	1	1	5
AlBaraka-South Africa	6	3	5	1	1	5
AlBaraka-Liban	2	1	0	1	1	5
Banque AlBaraka d'Algérie	0	0	0	1	1	5
AlBaraka-Syrie	0	0	0	1	1	5
Al-Baraka-Türk	1	0	1	1	0	1
AlBaraka-Egypte*	0	0	0	0	0	0
AlBaraka-Tunisie*	0	0	0	0	0	0
Jordan Islamic Bank	0	0	0	0	0	0

Cette situation se traduit évidemment par une modification du positionnement des membres du groupe qui voit se créer un « centre de gravité » dans le secteur de la banque socialement responsable (figure 46) alors que le secteur idéologique semble complètement ignoré. Cela ne veut pas dire pour autant que le religieux n'a pas d'incidence sur la dynamique du groupe. En fait, le parti-pris du groupe pour le socioéconomique est une affirmation religieuse. Le site principal d'AlBaraka affirme ainsi que le fait que son action soit fondée sur des principes et des valeurs islamiques, lui impose des obligations particulières vis-à-vis de la société. Il explique dans ce cadre que la RSE est essentielle pour appliquer les principes qui découlent « du pouvoir divin » sur lesquels son activité est fondée, notamment la mise en pratique du principe philosophique islamique de base de « construction de la terre » qui signifie, toujours selon le site du groupe, qu'il est nécessaire d'ajouter de la valeur tangible aux actifs (AlBaraka, 2010).

**Figure 46. Evolution du positionnement des banques du groupe AlBaraka**



**Légende:** B3: AlBaraka-Afrique du Sud, B4: AlBaraka-Liban, B5: AlBaraka-Pakistan, B6: AlBaraka-Bahreïn, B7: AlBaraka-Turk, B40: Jordan Islamic Bank, N2: AlBaraka-Tunisie, N3: AlBaraka-Algérie, N4: AlBaraka-Syrie, N5: AlBaraka-Egypte.  
**Note:** Les symboles en couleur noire représentent le positionnement actuel des banques et ceux en couleur grisée la position avant le changement d'identité du groupe.

La nouvelle approche d'AlBaraka est conforme aux convictions de Cheikh Saleh Kamel qui reprochait, dès 1997, aux banques islamiques de ne pas chercher à dépasser le modèle d'intermédiation financière mis en place par les banques dites conventionnelles (Kamel, 1997). Elle répond aussi, sans aucun doute, à un principe de réalité ; AlBaraka voulant s'adresser, dans les pays où elle s'implante ses opérations, à toute la population et non pas uniquement aux communautés musulmanes (Yousif, 2010). Dans ce cadre, Gavin (2010) lie ce changement à la volonté du groupe de mettre en place une identité unifiée pour soutenir son développement géographique et le directeur général du groupe d'expliquer : « Vous devez d'avoir une identité uniforme. Dans le passé, AlBaraka ne s'était pas imposé avec force comme compagnie-mère. Aujourd'hui, le public a une meilleure idée de ce qu'est la compagnie, de ce qui se trouve derrière le logo, de la qualité, de l'expérience ... » (Yousif, 2010). Le changement des visions et missions des banques membres du groupe AlBaraka illustre ainsi aussi le passage d'une logique polycentrique au terme de laquelle chaque membre du groupe opère de façon indépendante et met en place ses propres plans et objectifs

marketing (Wind et al, 1973) à une approche géocentrique qui ignore les barrières nationales et voit se développer et s'organiser l'activité sur une base globale (Perlmutter, 1969). Cette évolution se manifeste notamment sur le plan stratégique et MM, directeur général d'AlBaraka-Liban, m'a indiqué lors de l'entretien qu'il m'a accordé que les responsables des banques AlBaraka tiennent deux réunions annuelles qui servent à coordonner leur action et déterminer la stratégie générale du groupe. Il a ajouté que la stratégie de sa banque était mise en place par son conseil d'administration qui, dit-il, « s'inspire de la stratégie générale du groupe » (MM 070610) :0761). Pour le moment, le changement induit par la modification des visions et missions n'a pas encore eu d'effets tangibles : la banque propose toujours la même gamme de produits et le discours des responsables, que je rencontre régulièrement dans le cadre de mes fonctions à l'Ecole Supérieure des Affaires, n'a pas changé. Plus encore, le Directeur Général de la banque a marqué une certaine distanciation avec la stratégie du groupe en utilisant une profusion de « ils » lorsqu'il m'en expliquait certains aspects. Evoquant la structure du nouveau logo, il a ainsi déclaré : « **Ils** ont voulu représenter l'association ; l'association entre la banque et le public. Cela signifie une association à égalité. **Ils** cherchent à signifier « la main dans la main ». **Ils** ont aussi voulu représenter le courage en utilisant la couleur rouge » (MM 070610 :0043). Cette attitude est symptomatique du stade dit de « transformation »<sup>228</sup> (Levy, 1986) du changement de second ordre que laisse deviner la modification en profondeur de la mission du groupe (Bartunek, 1984). Au cours de cette phase, les membres de l'organisation acceptent l'idée d'un changement faisant rupture avec le passé, ce que serait en train de faire MM, avant de dresser les plans permettant de transformer les nouvelles idées et vision en action.

#### II.3.3.2.4.2. L'Arab Finance House

L'Arab Finance House a été fondée au Liban en 2003. Elle a commencé par exister sous la forme d'une holding qui a créé deux banques en 2004: l'Arab Finance House Commercial Bank qui avait pour vocation la banque de détail et l'Arab Finance House Investment Bank qui devait se consacrer à l'investissement. En 2006, les deux institutions ont fusionné pour donner naissance à l'Arab Finance House – Islamic Bank qui a été la première banque islamique libanaise à proposer à la fois des services d'investissement et de banque de détails

---

<sup>228</sup> Levy (1986) explique la mise en place de changements de second ordre par un processus en quatre phases qui se distingue par un déclin (1) au cours duquel l'organisation atteint un point critique qui l'empêche de subvenir à ses besoins internes et externes, une transformation (2) qui voit l'idée d'un changement faisant rupture avec le passé acceptée, une transition (3) qui sert à transformer de façon délibérée et planifiée les idées en action et enfin une stabilisation (4) qui voit le programme de changement institutionnalisé.

(Saleh et Zeitun, 2005). Aujourd'hui, l'AFH compte 180 employés qui travaillent au Liban dans les six branches de la banque et domine complètement le marché de la finance islamique au Liban dont elle contrôle plus de 50% des parts (BLOMInvest, 2009).

La trajectoire stratégique de l'AFH se divise en trois grandes phases et oscille tour à tour entre son héritage de banque d'investissement et celui de banque de détail. La banque a commencé par privilégier la première activité (II.3.3.1.4.). Son directeur général affirmait ainsi dans la foulée de l'ouverture de l'AFH que le concept d'instrument de participation financière dégressive au capital pouvait intéresser les firmes industrielles qui désirent voir des parties extérieures participer à leur capital pour une durée déterminée. « Nous cherchons à puiser au sein des firmes industrielles et agro-industrielles », a-t-il précisé avant d'ajouter : « Notre mission est d'étendre notre présence au-delà du Liban, dans le Levant et dans la région MENA » (Schellen, 2004).

Lorsque j'ai visité pour la première fois la banque (juin 2006), celle-ci était lancée dans une opération d'investissement de grande ampleur avec la préparation du financement de la restructuration de la Clinique Dr. Risk. Cette opération avait une charge symbolique importante en :

1. Positionnant la banque sur le secteur de l'investissement,
2. Démontrant que les instruments utilisés par la banque islamique dans ce secteur pouvaient être plus avantageuse pour les clients que les méthodes traditionnelles de financement. C'est ainsi que le directeur général de la clinique m'a révélé avec satisfaction qu'au moment de l'évaluation des actifs de la clinique, l'AFH avait considéré que l'expertise de l'établissement était à classer dans cette catégorie (SR 030806-2)<sup>229</sup>,
3. En prouvant que la banque islamique s'adressait à toutes les tranches de la population. La Clinique Dr. Risk, l'un des premiers hôpitaux modernes du Liban, a en effet été fondée en 1925 par un médecin non-musulman et est située à Achrafieh ; au cœur de l'un des quartiers chrétiens historiques de la capitale. Commentant la situation, KF, audit Charia de l'AFH, m'avait d'ailleurs déclaré qu'il trouvait cette opération positive dans la mesure où elle prouvait que la banque islamique ne s'adressait pas uniquement aux musulmans (KF 190606). Cet argument semblait renforcé par le fait

---

<sup>229</sup> SR m'a aussi révélé que sa direction avait décidé de s'adresser à l'AFH après avoir vu toutes les grandes banques conventionnelles de la place refuser de s'impliquer dans son opération de restructuration.

que la banque occupait, à cette époque, des locaux situés dans cette région.

Le premier point de rupture de la stratégie de l'AFH se situe à la fin 2006. JJ, Directeur Général de la banque, démissionne et FM est nommé à sa place. Ce dernier adopte dès sa désignation deux décisions majeures : il recentre les opérations de la banque sur le Liban et donne la priorité à la banque de détail. C'est ainsi qu'il affirme dans une interview, effectuée dans le cadre de cette thèse, que l'objectif de sa banque est de capturer la plus grande part de marché possible. « A cette fin », a-t-il affirmé, « nous comptons sur le développement de notre présence dans toutes les régions libanaises et notre interaction avec tous les segments de la population libanaise, qu'ils soient musulmans ou chrétiens » (FM 100610 :0052). A aucun moment le directeur général ne fait allusion dans son discours à une ambition régionale. Il met fin d'autre part aux négociations avec l'hôpital Risk. Dans le cadre des conversations informelles qui suivent généralement les interviews, il m'explique qu'il a pris cette décision pour « concentrer l'activité sur des opérations rentables ». Il décide aussi de déplacer le quartier général de l'AFH de Achrafieh à Mazraa qui a une population largement dominée par la communauté musulmane. L'opération se fait, semble-t-il, à la satisfaction du gouverneur de la Banque du Liban qui lui aurait déclaré : « Avouez qu'une banque islamique dans un quartier chrétien, ça ne fait pas très sérieux ! ». Sur le plan opérationnel, la banque a commencé alors à développer une offre de détail qui clone celle des banques conventionnelles. C'est ainsi que l'AFH développe des prêts-auto, des prêts-logements, des produits mimant des prêts personnels, des cartes de débit et des cartes de crédit en utilisant des instruments financiers conformes à la Charia. Durant cette période, le discours institutionnel a mimé lui aussi au plus près celui des banques conventionnelles ; la banque lançant une campagne d'affichage en 2007 faisant appel à l'« instinct maximisateur » des clients en promettant aux personnes qui ouvrent un compte bloqué à cinq ans une voiture neuve, ou le directeur général déclarant en 2008 au cours d'une conférence organisée à l'intention des élèves de l'ESA du Master Exécutif en Management de la Finance Islamique (Xifm) que les banques islamiques n'étaient pas des institutions caritatives, que sa banque était une banque comme les autres et qu'elle n'hésiterait pas à expulser un client qui ne remplirait pas ses engagements financiers pour récupérer son dû. Deux ans après ces déclarations, il a été très étonnant d'entendre cette même personne m'expliquer : « L'action de la banque est sujette aux gains et aux pertes comme toute opération commerciale. Certes le but principal des actionnaires est le profit mais celui-ci doit intervenir dans le cadre du principe de « développement de la Terre » (I3mar al Ard) défini par la Charia. L'objectif

premier est donc le développement ainsi que l'entraide mutuelle (takaful) et le second objectif le profit des actionnaires » (FM 100610 :0043).

Cette évolution du discours de FM reflète le passage d'une logique fondée sur une maximisation des profits, effectuée dans un cadre conforme à la Charia, à une approche plus centrée sur l'esprit de la Charia qui prône le respect de l'intérêt général des parties prenantes dans le sens le plus large du terme. Elle suit chronologiquement la découverte par l'Arab Finance House de la micro-finance grâce à un accord de coopération conclu par la banque en décembre 2009 avec une ONG libanaise spécialiste du domaine (Al Majmou3a). La transformation ne s'est pas faite de façon instantanée. Il semble qu'au départ l'AFH ait considéré uniquement l'intérêt commercial de la micro-finance avant de voir les principes de responsabilité sociale imprégner complètement l'action de la firme. C'est ainsi que MaM, directrice marketing de la banque<sup>230</sup>, m'a contacté au moment de l'annonce de l'accord avec Al Majmou3a pour m'annoncer, de façon enthousiaste, que la banque avait découvert un segment de marché vierge et prometteur. Pour m'expliquer l'intérêt que sa banque portait à la micro-finance, elle avait alors développé une argumentation qui reprenait nombre d'arguments avancés généralement par les banques conventionnelles pour expliquer l'attractivité de la micro-finance, notamment le taux de défaut très bas de ce type de financement<sup>231</sup> et la possibilité de fidéliser en amont des clients potentiellement intéressants. Nous avons eu à cette occasion un échange verbal assez vif concernant le fait que l'AFH avait aligné ses taux de profits sur les taux d'intérêt que je jugeais exorbitants de l'ONG<sup>232</sup> et utilisait pour justifier sa tarification un discours fondé sur une argumentation technique semblable à celui des banques conventionnelles. Un an plus tard, la teneur du discours de MaM (directrice marketing) s'était également modifiée de façon importante. Elle m'a ainsi affirmé, au cours de l'interview qu'elle m'a accordé en 2010, que la banque islamique constituait une façon alternative de faire de la banque. « Les banques commerciales fondent

---

<sup>230</sup> J'ai une relation personnelle amicale avec l'ensemble des employés et cadres de l'Arab Finance House que j'ai formé à l'Islamic Finance Qualification dans le cadre d'un contrat de formation entre la banque et l'ESA. De plus, la directrice marketing s'est inscrite dans le Master Spécialisé de Marketing de l'ESA que j'ai aussi suivi ce qui crée une certaine « complicité ».

<sup>231</sup> A ce sujet, BS, ancien directeur commercial des activités de marché du Crédit Agricole, m'avait affirmé : « Tout le monde chante les louanges du micro-lending ... On prête 200 euros à un artisan africain dans un village ... Tout le monde parle de ça comme d'un acte pratiquement divin ; les gens qui font ça sont pratiquement des anges ... C'est totalement faux ! Le modèle de profitabilité de défaut, excuses-moi si je suis bestial, testé sur la statistique du microcrédit démontre que le taux de probabilité de défaut est le plus bas de la finance et donc si tu prêtes 100 millions de dollars sous forme de ticket de microcrédit et si tu prêtes 100 millions de dollars à cinq corporates à 20 chacun, tu as plus de probabilité de perdre 20 millions de dollars avec les corporates que 10 millions avec les centaines auxquels tu as prêté » (BS 112405 : 4949).

<sup>232</sup> Selon Planet Rating (2011), Al Majmou3a applique des taux d'intérêts de l'ordre de 35% ce qui est légèrement supérieur à la norme internationale.



leur activité sur l'argent, l'intérêt de l'argent et le profit de l'argent », m'a-t-elle dit, « alors que l'objectif des banques islamiques est d'être plus proches de la société et de contribuer à son développement en investissant dans des opérations, des compagnies, des terrains et de la micro-finance de façon à créer un mouvement commercial au même titre qu'un mouvement financier » (MaM 100610 :0023).

C'est ainsi que la micro-finance qui apparaissait au départ comme un instrument marketing se trouve plongée au cœur de la mission de la banque. MaM aborde implicitement cette évolution en ajoutant à l'image de son Directeur Général une strate d'intangible à la mission de la banque. « Notre objectif est celui de la finance islamique, de la philosophie de la finance islamique », affirme-t-elle, « Nous considérons qu'il ne s'agit pas uniquement d'une approche religieuse mais d'une approche qui allie le religieux, au social et à l'éthique. Nous nous adressons aux musulmans et aux non-musulmans, aux pratiquants et aux non-pratiquants. Notre ambition est de vendre la finance islamique à tout le monde sans distinction de religion ou de secte » (MaM 100610 : 0304). Dans ce cadre, MaM précise que les produits que l'AFH offre sont plus compétitifs que ceux de la concurrence sur tous les plans, estime que sa banque va atteindre des objectifs importants parce que ses produits ont une charge éthique élevée avant d'affirmer : « Nous sommes en train de développer une approche sociale qui n'intéresse pas les autres banques » (idem, 0629).

Assez paradoxalement, MaM ne semble pas se faire beaucoup d'illusion sur l'impact de cette nouvelle offre en termes de développement commercial. Dans le cours de son interview, elle a commencé par s'interroger sur l'attractivité commerciale de cette offre déclarant à ce sujet : « La question de savoir l'effet concret de cette approche et l'influence qu'elle a sur les gens est une autre affaire » (idem, 0322) avant d'ajouter : « En tout état de cause une stratégie se met en place graduellement, sur un certain nombre d'années et ses résultats apparaissent progressivement et pas d'un seul coup (idem, 0325). Elle estime que pour le moment les clients ouvrent des comptes à l'AFH soit pour s'assurer que leur argent est inclus dans un cycle d'opérations conformes à la Charia soit pour réaliser des profits plus importants que lorsqu'ils placent leur fonds dans des comptes d'investissement. Elle pense qu'à terme la population de la banque de détail pourrait se modifier parce que l'offre de l'AFH est très compétitive et que la banque propose une approche nouvelle. « A mon avis », dit-elle, « les gens vont se mettre à réfléchir. Ils vont penser d'avantage aux montages islamiques et peut être cela répondra-t-il à leurs aspirations ? » (idem, 0501). Cependant elle ne se leurre pas et

affirme : « les gens viendront vers toi parce que matériellement ils ont un meilleur profit et non pas pour des questions éthiques » (idem, 0520).

Pour résoudre la contradiction entre ces aspirations éthiques et socio-responsable et les motivations financières de la clientèle, la banque a élaboré une nouvelle offre qui allie profit et socio-responsabilité. De fait les produits de la banque se répartissent aujourd'hui en deux catégories : les financements commerciaux classiques et ceux que la banque associe à sa mission sociale. Dans le premier cas, l'AFH maximise ses profits en relevant une marge arrière et une marge avant qui correspondent au profit lié au paiement différé. Dans le second, elle se contente de prendre une marge arrière et fait régler aux clients leur paiement différé au prix d'achat au comptant. Cette dernière catégorie inclut le financement de scolarités, d'opérations chirurgicales, d'achats d'appareils d'aide à l'audition, d'ordinateurs, du grand (Hajj) et du petit (Omra) pèlerinage. Dans ce cadre, il est intéressant de relever que la banque finance le pèlerinage sans maximiser ses profits jusqu'à concurrence de 2 500 dollars américains<sup>233</sup>. Elle prélève ses profits usuels au-delà de cette somme, ce qui semble prouver que l'AFH ne cherche pas à favoriser l'activité de pèlerinage en tant que telle mais à aider les musulmans démunis à effectuer leur devoir religieux. Il convient enfin de signaler que l'argument de vente sur les plaquettes publicitaires de l'ensemble des produits à profit réduit pour la banque ne met l'accent que sur leur avantage financier et ne fait nullement référence à l'aspect socio-responsable de ces opérations de crédit ce qui illustre bien la complexité de la situation au sein de laquelle la banque évolue. L'évolution de la stratégie de l'AFH est le résultat d'une succession d'événements endogènes et exogènes qui créent des variations stratégiques. Le processus être synthétisé de la façon suivante :

Evènement 1

➤ **Création de la banque (2004)**

Phase stratégique 1

- **Discours** : Elaboration de visions et missions mettant en exergue les fonctions socio-économique de l'AFH
- **Rôle** : Banque d'investissement à ambition régionale
- **Action** : Investissement dans des secteurs productifs de l'économie

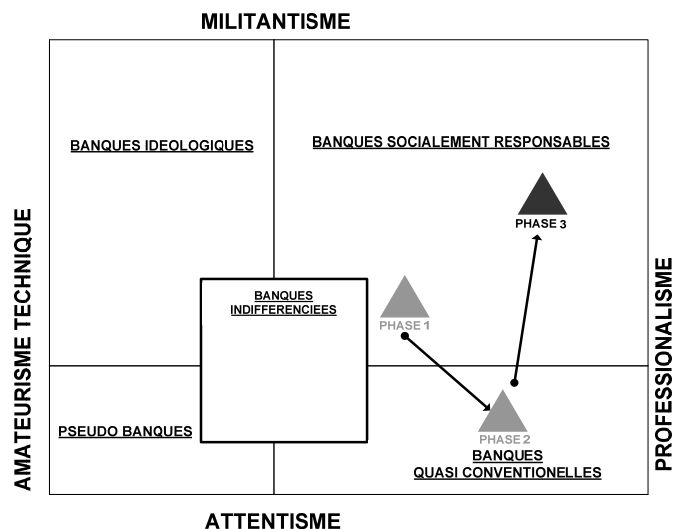
---

<sup>233</sup> Comme toute activité, le pèlerinage peut se faire dans des conditions de confort différentes ce qui fait varier les prix de façon importante.

Evènement 2	➤ <b>Changement de directeur général (2006)</b>
Phase stratégique 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Discours :</b> Mise en exergue du respect de la lettre de la Charia</li> <li>➤ <b>Rôle :</b> Banque de détail centrée sur le marché libanais</li> <li>➤ <b>Action :</b> Maximiser la rentabilité dans un cadre conforme à la Charia</li> </ul>
Evènement 3	➤ <b>Accord de coopération avec Al Majmou3a (2009)</b>
Phase stratégique 3	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Discours :</b> Mise en exergue de la philosophie qui sous-tend la Charia (I3mar al Ard)</li> <li>➤ <b>Rôle :</b> Banque de détail socialement engagée centrée sur le Liban</li> <li>➤ <b>Action :</b> Création de produits qui permettent à l'AFH d'exprimer son souci socio-économique sans sacrifier la rentabilité</li> </ul>

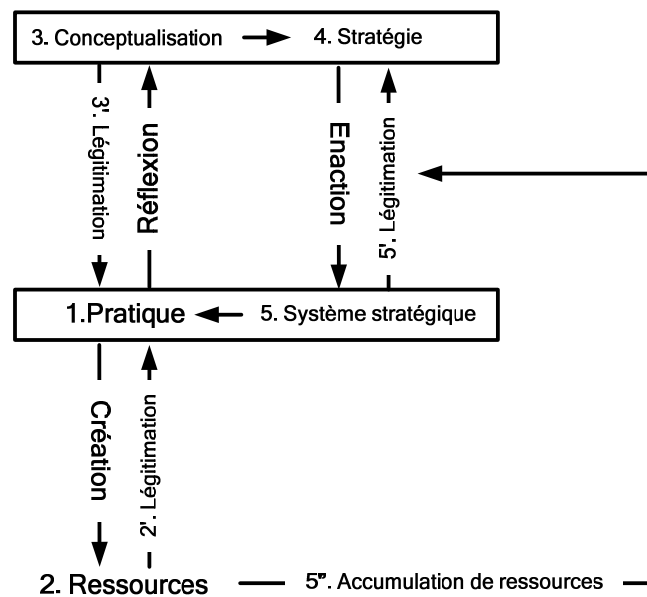
Les phases 1 et 2 sont le résultat d'un processus déductif ; la direction de la banque fixant à la firme un rôle qui détermine son périmètre d'action, alors que la phase 3 découle d'un processus inductif ; l'amorce stratégique étant constituée par une pratique particulière qui mène à une nouvelle conceptualisation du rôle de l'institution. Cette trajectoire stratégique de l'Arab Finance House est illustrée dans la figure suivante.

**Figure 47. Trajectoire stratégique de l'Arab Finance House**



La mise en place des phases stratégiques de l'AFH ne s'opère pas de façon instantanée. Celles-ci se structurent à travers une alternance de phases pratiques et théoriques encadrées au sein de boucles de structuration qui confirment et ancrent les systèmes stratégiques ainsi créés au sein de la pratique de la banque grâce aux ressources qu'ils génèrent (figure 48). Ces ressources jouent un rôle d'arbitrage crucial et rythment le changement stratégique ; la banque faisant évoluer ses pratiques pour en favoriser la création. C'est ainsi que les dirigeants de l'AFH expliquent les changements d'orientations de leur banque en soulignant la nécessité de générer des ressources (passage de la banque d'investissement à la banque de détail) ou en évoquant la découverte de nouveaux gisements de ressources inexploitées (passage à une approche socialement responsable de la banque islamique). La figure ci-dessous détaille ce processus :

**Figure 48. Processus de structuration de la stratégie de l'Arab Finance House**



C'est ainsi qu'une pratique particulière (1 - micro-finance) débouche sur la création de ressources (2) qui justifie son utilisation aux yeux de la direction (2' – Discours de MaM concernant la découverte d'une nouvelle niche de marché). Elle initie d'autre part une réflexion qui débouche sur une théorie d'action (3 - conformité de la micro-finance à la philosophie de « construction de la terre » qui sous-tend la Charia) qui la légitime aux yeux de ses parties prenantes (3'). Cette alternance de séquences inductives et déductives sert de

socle à une nouvelle élaboration stratégique<sup>234</sup> (4 – rôle socio-économique de l'AFH) qui énonce un système stratégique (5) assimilant la pratique de départ (discours de MaM qui intègre la micro-finance au sein de la liste des opérations de l'AFH) et renforçant la conceptualisation (3) qui a donné naissance au système et légitimant la stratégie de départ (5'). La stabilité de l'ensemble de ce système est assurée, comme dans le cas de la BLOM Dvlp, par la création et l'accumulation des ressources (5'') qu'il génère.

Il convient de relever à ce stade que l'approche éthique et socio-responsable qui gouverne la structuration des nouveaux produits de l'Arab Finance House semble avoir infusé toutes les opérations de la banque. C'est ainsi que l'AFH investit, la plus grande partie des fonds qui lui sont confiés, au Liban et non pas à l'étranger. « Il s'agit », déclare MaM, « de participer au développement du contexte social au sein duquel nous sommes immergés » (MaM 100610 : 0822). La distribution des bénéfices des opérations d'investissement se fait d'autre part en proportion des sommes investies mais sans la « prime » que les banques islamiques et conventionnelles accordent en général aux clients en fonction de l'importance des sommes investies. La BLOM Dvlp me proposait, par exemple, à l'ouverture de mon compte de placer de l'argent dans leur compte d'investissement avec une répartition des bénéfices de 70/30 en ma faveur pour une somme inférieure à 5 000 Dollars Américains et de 80/20 pour un investissement supérieur à 5 000 dollars. MaM affirme que la proportion à l'AFH est de 80/20 quelque soit le montant de la somme investie. Elle explique que sa banque veut traiter tous ses clients à égalité, qu'elle cherche à créer une situation « win/win » équitable avant de préciser que la religion islamique n'est pas la seule à avoir évoqué cette question. « Nous avons fait une étude », dit-elle, « Ceci est aussi mentionné dans les religions chrétiennes et juives ... et la question du développement de la société est mentionnée ... et le fait de confier des fonds à des personnes qui te permettent d'être assuré qu'ils seront utiles est mentionné ... » (idem, 1046). Cette extension de la logique de la stratégie appliquée par l'AFH à l'ensemble de l'organisation est conforme à la vision qu'ont Mintzberg et Westley de la relation dialectique entre le stratégique et l'organisationnel. Les deux auteurs lient en effet le changement stratégique au changement organisationnel et affirment notamment qu'une modification de la culture (organisation) sans changement de vision (stratégie) ne fait pas sens (Mintzberg et Westley, 1992 : 40). Ils ajoutent qu'un changement de culture sans changement de structure, système et emplois ou de vision sans modification de positions,

---

<sup>234</sup> Contrats de microfinance et les prêts à taux zéro, etc.

programmes et instruments stratégique semble constituer une gesticulation vide de sens, un changement de pensée sans changement de l'action (idem, page 41).

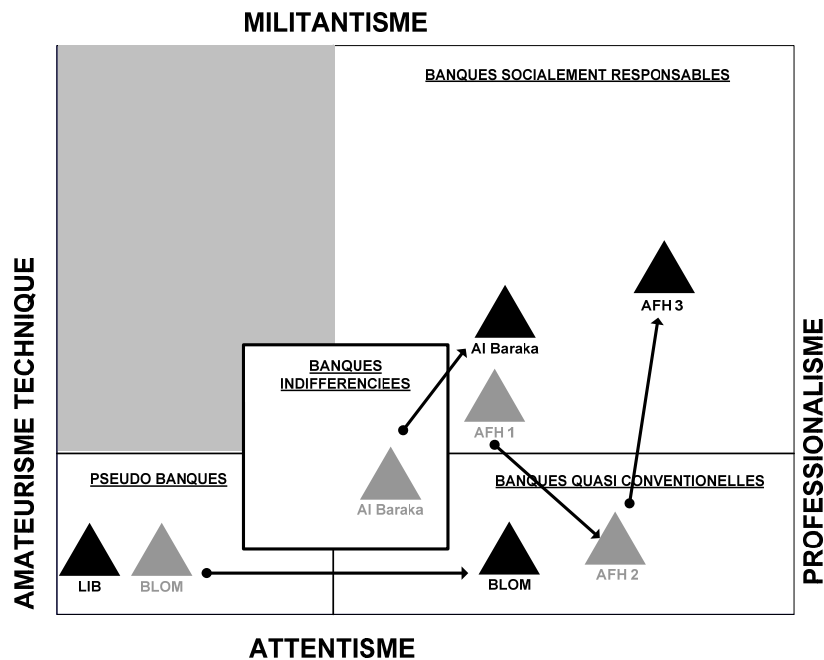
La question est alors de savoir pourquoi la cohérence interne des opérations de l'AFH ne se ressent pas dans les autres banques, notamment AlBaraka-Liban qui n'a pas encore modifié ses opérations, en dépit du changement de vision de la firme. Dans ce cadre, un indicateur des plus probants est la différence qui existe entre la distanciation exprimée indirectement par le directeur général d'AlBaraka vis-à-vis de l'évolution de l'image du groupe (II.3.3.2.4.2.) et la décision en 2010 de MaM de consacrer un paragraphe de sa thèse professionnelle à l'étude des pratiques de ressources humaines de sa banque pour démontrer que celles-ci répondaient également à des critères éthiques et responsables. Cette dissemblance s'explique sans doute par la différence entre les processus internes qui mènent à la formation des stratégies. Le fait est que la stratégie n'est pas uniquement dirigée vers l'externe mais aussi vers l'interne ; la tâche du stratège consistant aussi à « créer des lignes imaginaires entre les événements, les objets et les situations de façon à ce que les événements, objets et situations fassent sens aux yeux des membres du monde organisationnel » (Smircich et Stubbart, 1985 : 726). Cette fonction est vitale pour l'entreprise. Elle permet en effet d'uniformiser les interprétations qui président à l'énaction de l'organisation par ses parties prenantes (I.1.3.1.). Dans le cas de l'AFH, cette unification se fait « spontanément » grâce la méthode dite du procédé « Bottom-Up » qui associe le collectif à la formulation de la stratégie en permettant à tous les responsables de département de présenter leurs suggestions. Celles-ci sont discutées au sein de comités qui présentent au conseil d'administration leurs recommandations. « Nous mettons en place la stratégies sur la base de ces délibérations », indique MaM qui ajoute : « Je vois mes opinions appliquées. Je pense que j'influence beaucoup la stratégie de la banque ! » (MaM 100610 : 1315). FM, Directeur Général de la banque, précise pour sa part que la stratégie est fixée en principe par le conseil avant de préciser: « Il existe une coordination entre la direction opérationnelle et le conseil. Nous avons proposé des idées qu'ils ont adoptées et ils ont proposé des idées que nous avons adoptées » (FM 100610 : 0304). La BLOM Dvlp et AlBaraka-Liban se caractérisent pour leur part par des procédés dits « Top-Down » qui voient les directions dicter les orientations stratégique aux organisations. La taille réduite de la BLOM Dvlp et la présence physique de l'initiateur de la stratégie au sein de la structure facilite un éventuel dialogue stratégique débouchant sur un consensus organisationnel. La taille du groupe AlBaraka et l'éloignement du centre handicape par contre cette harmonisation de sens et peut entraver le développement de la

banque.

### II.3.6.5. Mimétisme ou socio-responsabilité ? La finance islamique à la croisée des chemins

L'un des résultats les plus intéressants de l'étude empirique présentée dans le cadre de ce chapitre est illustré par la figure 49. Celle-ci met en exergue le fait que les choix stratégiques des banques islamiques libanaises se limitent à deux cas de figures : le mimétisme avec les banques conventionnelles ou l'option socialement responsable. L'observation permet donc d'écarter, en ce qui concerne le Liban, l'option idéologique fondée sur la prééminence du religieux (chapitre 3) des stratégies telles qu'elles se sont réalisées.

**Figure 49. Evolution du positionnement des banques islamiques opérant au Liban**

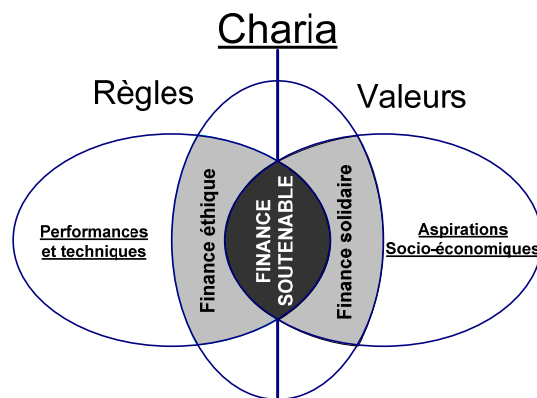


Le fait que les décrets de la banque centrale libanaise aient limité l'incidence stratégique du volet religieux des banques islamiques (II.3.2.2.1.) diminue évidemment l'importance de ce phénomène d'élimination de l'option idéologique. Le cas d'AlBaraka-Liban laisse cependant penser que ce phénomène ne se limite pas au cas spécial du Liban. La banque a en effet aligné son positionnement sur celui du Groupe AlBaraka auquel elle appartient ; groupe qui a fait le choix d'un positionnement cognitif fondé sur le socio-économique alors que sa filiale sud-africaine faisait figure de modèle idéal de banque islamique avec des scores élevés sur les éléments de son discours relevant du technique (6), du religieux (3) et du socio-économique (5). Cette décision n'est pas anodine et ce type de positionnement est sans doute appelé à se

généraliser notamment grâce à un phénomène d'isomorphisme mimétique. Le Groupe AlBaraka est en effet l'un des leaders du secteur et son Président est une personnalité unanimement respectée dans les milieux de la finance islamique, à un niveau non seulement libanais mais aussi régional.

L'exemple libanais laisse penser d'autre part que les aspirations des institutions financières islamiques sont liées à leur nature : vecteur de finance islamique de banques conventionnelles (« fenêtres » et filiales islamiques) ou banque islamique. Les premières chercheraient, à l'exemple de la BLOM Dvlp, à mimer au plus près la performance maximisatrice de leur maison-mère sous un habillage conforme à la Charia, alors que les secondes auraient tendance comme l'AFH à adopter un comportement fondé d'avantage sur la logique optimisatrice de la Charia. Ce constat vient nourrir le débat en cours, au sein des cercles de la finance islamique, sur l'opportunité de respecter la lettre ou l'esprit de la Charia. L'expérience de l'AFH permet de transcender le débat en démontrant qu'il est possible de mettre en place une structure qui allie les deux dans une configuration qui n'est pas sans rappeler les principes directeurs de la finance solidaire<sup>235</sup>.

**Figure 50. Charia,  
finance éthique et finance solidaire**



Il est intéressant de relever, dans ce cadre, que l'AFH a inclus les appareils de chauffage solaire dans la catégorie des produits qu'elle finance sans chercher à maximiser ses profits. Elle semble ainsi prendre en considération le « Planet » environnemental du « triple bottom

<sup>235</sup> Nous considérons dans cette figure avec Gendron et Bourque (2003) que la finance éthique repose sur l'application de critères et de jugements moraux individuels alors que l'investissement solidaire privilégie la dimension et les impacts sociaux de l'investissement. Nous adhérons également à l'approche de Muet et ali (2002) qui considèrent que l'investissement éthique et la finance solidaire diffèrent par la place qu'ils accordent à la maximisation. Le premier a pour but premier la maximisation des profits dans le cadre de l'application d'un cadre éthique alors que la seconde favorise l'aspect socioéconomique aux dépens, s'il le faut, de la rentabilité des opérations. Les auteurs affirment que la majorité des acteurs du secteur s'accordent sur ces éléments bien que les définitions de l'investissement socialement responsable et de la finance solidaire ne fassent pas consensus.



line » du développement durable. A notre connaissance, l'AFH est la première institution financière islamique se préoccuper directement de l'écologique. Sur un plan plus théorique, cette expérience permet de préciser les conditions d'émergence des stratégies. Elle confirme le rôle crucial des incidents critiques, précise que ces chocs peuvent être endogènes (changement au niveau de la direction) ou exogènes (modification de l'environnement), que ceux-ci donnent naissance à des pratiques stratégiques qui perdurent pour peu qu'elles génèrent des ressources et qu'ils sont à même de remettre en question des pratiques stratégiques établies. De fait, la banque semble avoir trouvé une voie stratégique qui est en train d'infuser l'entreprise dans sa globalité en y injectant les valeurs qui légitiment ce choix stratégique. Ce type de phénomène qui mène à la création de cultures organisationnelles à partir de la pratique a notamment été décrit par Edgard Schein qui affirme dans le cadre d'un commentaire concernant le changement de culture d'Alpha Power, une compagnie d'électricité: « Une fois (que les techniciens) ont adopté le comportement, les valeurs se sont alignées (caught up) » (Kleiner et Von Post, 2011). C'est ainsi que le cas des banques islamiques libanaises laisse penser que, dans une pure logique interprétativiste (Smircich et Stubbart (1985), les stratégies sont à même de déterminer les cadres cognitifs qui les légitiment alors que les prémisses de cette thèse voulaient que ce soit les cadres cognitifs qui déterminent les stratégies.

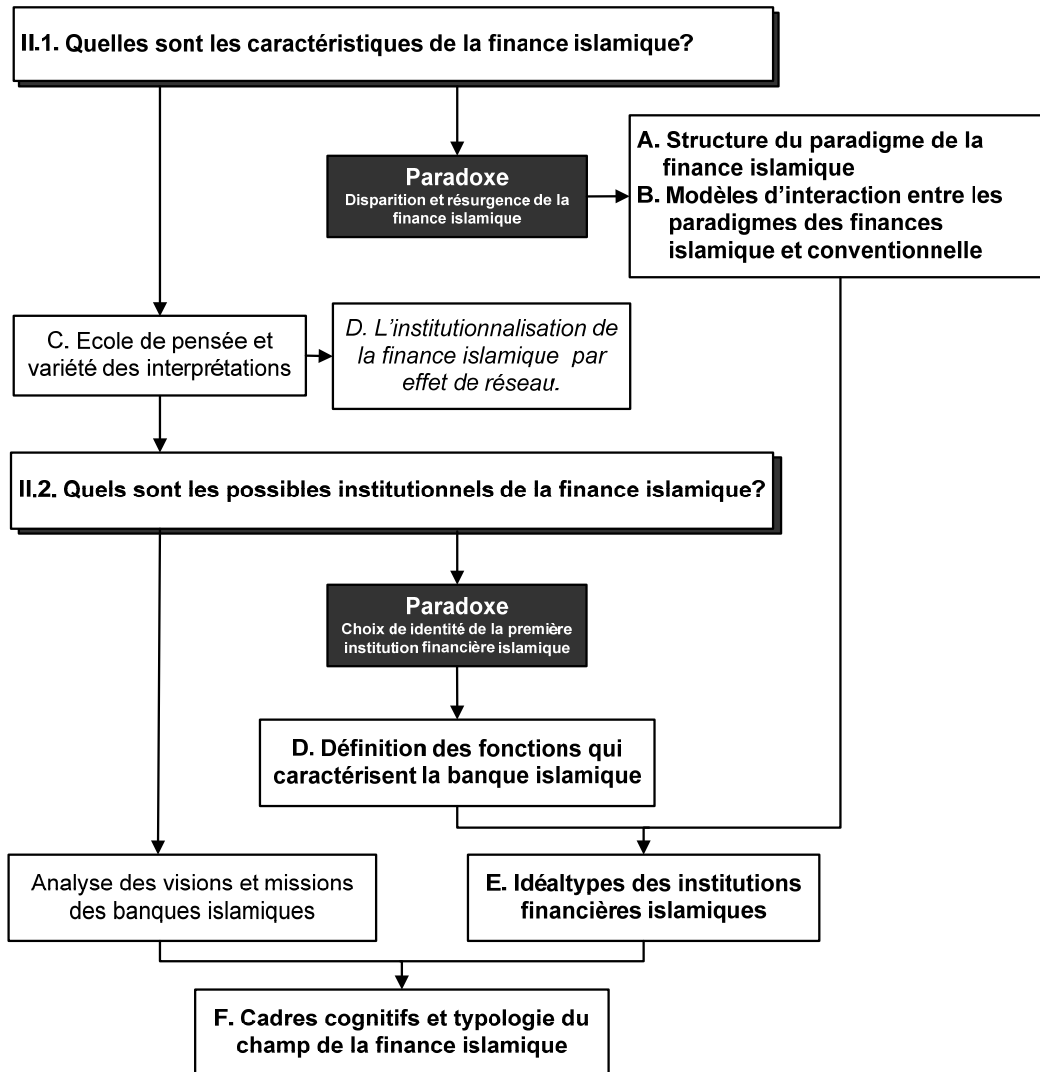
## **Conclusion**

Ce chapitre conduit à penser que la finance islamique ne se développe au Liban que sous ses formes «responsables» ou «quasi conventionnelles», et que cette orientation locale pourrait bien représenter une option beaucoup plus générale. La tendance reste diffuse mais l'analyse stratégique des positions des banques islamiques font de la finance durable (sustainable finance) intégrant les principes socio-responsables de la Charia la seule solution assurant la pérennité des banques islamiques face aux banques dites conventionnelles et à leurs véhicules de finances islamiques. C'est ainsi que la thèse s'achève sur une prospective stratégique après avoir analysé, successivement, les caractéristiques de la finance islamique, les possibles institutionnels du champ et leur influence sur le positionnement stratégique des banques islamiques, les modes de structuration de la finance islamique au Liban, la situation des institutions financières islamiques de ce pays et l'évolution de leurs stratégies.

Ce travail doctoral a commencé par une analyse du construit de la finance islamique, qui

avait pour objectif de déterminer la façon dont se caractérisaient les institutions financières islamiques. Au cours de cette recherche, j'ai rapidement été confronté à l'émergence de résultats et de thèmes de réflexion secondaires, ainsi qu'à l'apparition de nouvelles pistes de recherche qui ont, assez paradoxalement, progressivement structuré et ré-orienté la thèse. Les figures 51 et 52 tentent de représenter ce processus de façon linéaire.

**Figure 51. Questions de recherche et résultats de la phase théorique**



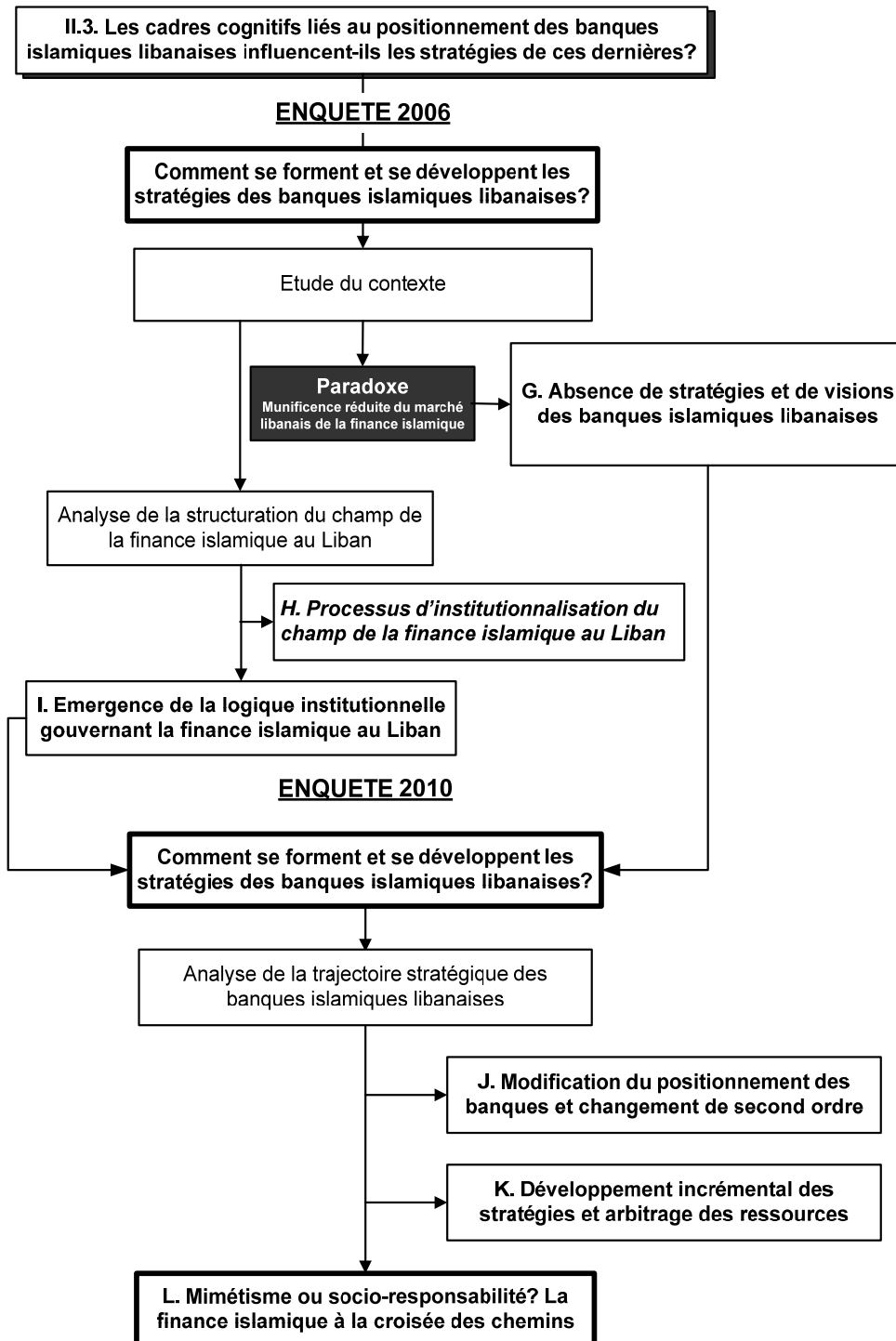
La figure 51 illustre le caractère itératif de la recherche propre au design de recherche interprétativiste qui a été mise en œuvre et l'imbrication de ses différentes phases. C'est ainsi que le premier chapitre débouche sur l'agencement d'un paradigme de la finance islamique (A) et la définition de trois configurations gouvernant l'interaction dynamique (inclusion,

exclusion, complémentarité) que ce dernier peut entretenir avec la finance dite conventionnelle (B). Cette phase de l'étude a aussi révélé que le champ de la finance islamique était en structuration, ce qui laissait ses possibles institutionnels ouverts (case C). Ce constat a entraîné un « glissement » de la question de recherche qui est passée de l'étude des caractéristiques de la finance islamique à la définition de ses possibles institutionnels. Pour déterminer ce que pouvaient être les amorces institutionnelles du futur champ de la finance islamique, j'ai alors mis en œuvre une analyse des incidents critiques de l'histoire de la finance islamique qui a permis de souligner l'importance de certaines fonctions (religieuse, technique et socioéconomique) qui légitiment l'action des institutions financières islamiques (case D). Le second chapitre a aussi débouché sur la construction de trois idéaltypes de banques islamiques qui associent les caractéristiques de ces fonctions aux différents modèles d'interaction possibles entre la finance islamique et dite conventionnelle, ainsi qu'à la philosophie qui les encadre (case E). J'ai, alors, testé la validité de cette élaboration théorique en étudiant le discours de l'ensemble des banques islamiques qui existaient au moment de cette séquence de la recherche. Cette analyse de discours a débouché sur la construction d'une typologie composée de quatre catégories (case F). Les caractéristiques de trois d'entre elles recoupent celles des amorces institutionnelles définies préalablement (religieuse, technique et socioéconomique) alors que la quatrième regroupe les firmes dont le discours n'exprime aucune orientation spécifique. Cette typologie a remis en question l'opinion largement répandue selon laquelle toutes les banques islamiques sont idéologiques.

Je voudrais souligner, à cette occasion, l'importance de ce que je qualifie de « paradoxes ». Il s'agit de situations ou d'événements contre-intuitifs signalés par les cases noires des figures 51 et 52. La compréhension de ces cas a toujours débouché sur des résultats complètement imprévus, qui se sont avérés essentiels à la suite de la recherche. Il en est ainsi de la constatation de la disparition et de la résurgence de la finance islamique, qui débouche sur la construction du paradigme de la finance islamique et sur la conceptualisation des relations entre la finance islamique et dite conventionnelle en termes de dynamique paradigmatique, du fait que la création du Mit Ghamr Saving Plan, considéré par les acteurs du champ comme « la première » banque islamique, ait été précédée par de nombreuses autres opérations de finance islamique, ce qui permet de découvrir que la fonction religieuse n'est pas le seul attribut qui permet à une firme d'être identifiée institutionnellement comme une institution financière islamique, ou encore de l'ouverture au Liban de quatre banques islamiques en dépit du peu de munificence du marché libanais, ce qui ouvre une réflexion sur les conditions

d'émergence des stratégies. Ce travail a posé la «scène» de la partie empirique de la thèse qui est illustrée par la figure 52.

**Figure 52. Questions de recherche et résultats de la phase empirique**



Cette seconde phase de recherche a été initiée en 2006 et avait pour objectif initial d'étudier le cas des banques islamiques opérant au Liban, pour déterminer la façon dont les cadres cognitifs associés aux catégories de la typologie définie dans le chapitre précédent influençaient /n'influençaient pas les caractéristiques des univers cognitifs énoncés par les institutions financières islamiques. Ce projet initial a avorté lorsqu'il s'est avéré que ces entreprises n'avaient pas de stratégie articulée et que leur action était faite d'un ensemble de réactions ponctuelles aux transformations de l'environnement (case G de la figure 52). En soi-même, cette absence de stratégie n'est pas étonnante, le marché libanais se distinguant par son peu de munificence et le stade d'institutionnalisation primitif du champ (proto-institution). Cette phase empirique a, en revanche, révélé l'importance de l'incidence stratégique de l'action de la Banque centrale (BDL) qui s'est avérée à même d'ouvrir ou de fermer les possibles stratégiques du champ, grâce aux normes et règles qu'elle impose au secteur. Dans un cas précis, ses circulaires ont même remis en question l'ensemble de la stratégie de l'une des banques. Elle a aussi mis en exergue le rôle essentiel que joue la BDL dans le processus d'institutionnalisation du champ (case H). L'observation de ce phénomène a, notamment, débouché sur une description et une analyse de l'émergence de la logique institutionnelle qui structure le construit de la finance islamique au Liban (case I). Elle a également permis d'observer les processus qui président à la structuration des piliers réglementaire et normatif de l'institution, de découvrir la logique ainsi que le caractère émergent du processus «top-down» d'entrepreneuriat institutionnel, qui se développait, et de noter la capacité des acteurs compétents à orienter le développement institutionnelle (case H).

La thèse est revenue plus strictement à sa thématique initiale, en 2010, au hasard d'une recherche sur Internet. J'ai noté, au cours de celle-ci, qu'AlBaraka-Liban avait modifié sa vision et sa mission. J'ai vérifié la situation des autres banques du groupe AlBaraka, ainsi que celle des autres institutions financières islamiques libanaises, pour remarquer que leur positionnement annoncé avait aussi évolué. Il m'a semblé alors pertinent d'essayer de comprendre comment ces banques avaient initié des stratégies et comment celles-ci avaient évolué. L'analyse a mis en évidence le fait que toutes ces institutions avaient procédé à l'interne à un recadrage cognitif et avaient aligné leurs discours sur leur nouveau positionnement (case J). Ce phénomène est conforme à la logique des stratégies interprétatives, qui assigne aux stratèges la tâche d'énoncer l'univers stratégique des firmes et de fédérer autour de ce projet leurs parties prenantes. La recherche tend à prouver que ce travail à l'interne est arbitré à l'externe par la capacité de l'énonciation stratégique à générer des

ressources (case K) tangibles et intangibles.

L'étude des trajectoires stratégiques des banques islamiques libanaises a révélé, pour sa part, que ces institutions sont confrontées aux choix de stratégies de mimétisme, dans le cadre desquelles elles essaient de se rapprocher, autant que possible, des performances des banques dites conventionnelles, et de stratégies socio-responsables qui leur permettent d'exprimer tout le potentiel de leur cadre éthique (case L). Il semble que les véhicules islamiques des banques conventionnelles optent, très logiquement, pour le mimétisme et les banques «génétiquement» islamiques pour le socio-responsable. La modification du positionnement des banques du groupe AlBaraka à l'international semble prouver que le phénomène dépasse le cadre du marché libanais et s'applique aussi plus largement.

## CONCLUSION GENERALE

La tradition des travaux doctoraux veut que l'aspirant docteur conclue en expliquant comment la thèse qu'il soutient contribue au développement des sciences et des pratiques ; que ce candidat identifie les limites de sa démarche et les pistes de recherche que celle-ci a suscitées. C'est à cet exercice que je tenterai maintenant de me livrer.

### Contributions théoriques

Il serait extrêmement présomptueux de prétendre que les résultats de cette thèse ont la capacité de modifier, compléter ou même influencer les théories en cours. Ils permettent, au mieux, de mettre en exergue des facettes inattendues de certains phénomènes. Il en va ainsi, par exemple :

- des processus d'institutionnalisation qui s'avèrent marqués par l'action individuelle d'agents situés à des points sensibles du système alors que de nombreux spécialistes reconnus du champ ont tendance à les représenter sous la forme de phénomènes collectifs et de tendances lourdes à l'effet irrésistible,
- des stratèges que la littérature cantonne, le plus souvent, à des rôles directement en prises avec la « réalité » des entreprises et qui se révèlent être des «hommes créateurs et gestionnaires (manager) de sens» à l'exemple des entrepreneurs décrits par Pettigrew (1979 :572),
- ou encore du construit de la finance islamique qui se trouve être beaucoup moins monolithique que prévu.

### **Institutionnalisation, émergence et jeux d'acteurs**

« L'étude de la façon dont les modèles d'interaction permettent l'émergence de nouvelles institutions est, pour le moins, une tâche formidable. Il faut énormément de chance ou de prescience pour identifier l'émergence d'une institution et recueillir, ensuite, les informations concernant les actions et interactions pertinentes » (Barley et Tolbert, 1997: 100).

J'ai eu la chance de me trouver au bon endroit, au bon moment, et de pouvoir observer la mise en place du champ de la finance islamique au Liban. J'imaginai, au départ, que l'introduction de la finance islamique au Liban avait été le résultat d'une décision murement réfléchie. J'ai été surpris de constater que le processus a été initié par un vice-gouverneur de

la Banque du Liban qui a estimé que l'introduction de cette nouvelle pratique financière pouvait renforcer les flux financiers en provenance de la région du Golfe Arabe, et s'est construit au gré de l'évolution des intérêts des acteurs. L'association des banques libanaises a notamment bloqué l'adoption de la loi autorisant l'ouverture de banques islamiques au Liban jusqu'au moment où elle a fait face à la menace de l'implantation de banques islamiques étrangères au Liban. Le président de l'association a, alors élaboré une « théorie de la banque islamique » acceptable par les différentes parties prenantes de la finance au Liban. Il s'agissait, donc, de la réponse stratégique des acteurs d'un secteur (le secteur bancaire) à une menace (l'installation au Liban de banques islamiques étrangères). Pourquoi évoquer, alors, un processus d'institutionnalisation au lieu de faire état de la mise en œuvre d'une stratégie ? La position des acteurs et la portée de leurs actions au sein du champ considéré semblent faire toute la différence. Il convient, ainsi, de distinguer les dirigeants et les stratèges des banques que j'ai rencontrés, des personnalités comme le président de l'Association des Banques Libanaises (ABL) ou le premier vice-gouverneur de la Banque du Liban. Les premiers n'influencent directement que la politique de leur propre organisation alors que les seconds ont autorité sur l'ensemble du secteur bancaire. C'est ainsi que le président de l'ABL va déclencher le processus d'institutionnalisation du champ en élaborant une théorie de la finance islamique qui sera adoptée par les instances de régulation du champ et que le premier vice-gouverneur va user de son autorité pour piloter l'ensemble du processus d'une façon conforme à sa vision de ce que doit être la finance islamique. L'influence de ce dernier est encore renforcée par sa position de président des comités chargés d'élaborer les règles et normes de la finance islamique au Liban qui lui permettra d'influencer directement et de façon déterminante l'évolution du champ. C'est ainsi que cette thèse met en exergue l'influence prééminente des individus sur les processus d'institutionnalisation, pour peu que ceux-ci soient placés à des points sensibles des systèmes, et disposent d'un capital social important, alors que la théorie n'envisage généralement ces processus qu'au niveau des champs organisationnels et des relations inter-organisationnelles (Leca et alii, 2008).

La littérature laisse aussi penser que l'efficacité de ce processus est fonction de leur durée ; le temps permettant, notamment, l'internalisation des règles, normes et valeurs dont est porteuse l'institution. L'expérience libanaise montre que ces processus peuvent aussi être extrêmement rapides. C'est ainsi que pour contrer l'opposition des acteurs financiers libanais, le président de l'ABL élabore une « théorie de la finance islamique » qui en neutralise les aspects litigieux. Cette représentation est alors utilisée pour encadrer les textes de lois et les



circulaires relatifs à la finance islamique au Liban. Celle-ci se réifie donc instantanément en logique institutionnelle ; cet ensemble de pratiques matérielles et de construits symboliques qui constituent les principes organisateurs des institutions (Friedland et Alford, 1991). Le passage de ce stade de pré-institutionnalisation à celui d'institutionnalisation étant conditionné par la diffusion (Lawrence et al, 2002), l'Islamic Finance Qualification joue, alors, un rôle crucial. Elle articule, en effet, les pratiques, règles et techniques prônées par la proto-institution et a pour vocation, justement, d'être largement diffusée dans le champ. Elle a été lancée dans la foulée de la publication des circulaires de la banque centrale qui traitent de finance islamique.

Le succès de l'ensemble de ce processus est lié principalement à la capacité de la BDL à mobiliser le coercitif (publication des circulaires) et le normatif par l'intermédiaire de l'Ecole Supérieure des Affaires, dont l'un des présidents est le gouverneur de la banque centrale. Ce faisant, la BDL a contribué à assurer le passage du « voilà comment les choses doivent être » qu'impose ses circulaires au « voilà comment les choses sont » qui caractérise les systèmes institutionnalisés en initiant la structuration des piliers réglementaire et normatif de l'institution « finance islamique » au Liban<sup>236</sup>.

### **Stratégie et institutionnalisation**

Les résultats de cette thèse soulignent l'existence d'un lien entre les stratégies et les dimensions cognitives des environnements institutionnels au sein desquels les firmes évoluent. C'est ainsi que dans les premières années qui ont suivi la promulgation de la loi 575 sur la finance islamique, les banques islamiques libanaises ont été incapables de se positionner et d'élaborer des stratégies. De fait, ces firmes ont entamé leur développement et se sont inscrites dans le champ sans aucun plan préalable ce qui constitue un exemple de ces stratégies complètement émergentes que Mintzberg et Waters (1985) estiment extrêmement rares<sup>237</sup>. Elles n'ont commencé à structurer activement leurs stratégies qu'après que les paramètres institutionnels (règles et normes), et donc les possibles de la finance islamique au Liban, aient été définis, d'une part, et que des incidents critiques aient remis en question, d'autre part, leur pérennité.

---

<sup>236</sup> Selon Scott (2008), ces deux piliers constituent avec le culturel-cognitif, les trois éléments vitaux de toute institution.

<sup>237</sup> A ce sujet, les auteurs précisent : « It is difficult to imagine action in the total absence of intention – in some pocket of the organization if not from leadership itself – such that we would expect the purely emergent strategy to be as rare as the purely deliberate one » (Mintzberg et Waters, 1985:258).

Le processus qui mène à la structuration des banques islamiques libanaises met en exergue, une nouvelle fois, l'importance des acteurs pour peu que ceux-ci soient positionnés sur des points sensibles du système et disposent des ressources, tangibles et intangibles, leur permettant d'agir. C'est ainsi que GC, conseiller du conseil d'administration de l'une des banques étudiées, met à profit la légitimité que lui accorde sa position hiérarchique, ses réseaux et ses connaissances en finance islamique et conventionnelle pour impulser à son organisation une stratégie fondée sur un modèle d'inclusion. Son action se déploie au sein d'une boucle de structuration rythmée par la production de ressources avant d'acquiescer une inertie qui rappelle, elle, les phénomènes de dépendance du sentier.

Le lien que GC et les autres banques islamiques de la place établissent entre leur stratégie et les possibles institutionnels du champ évoque, sous certains aspects, l'action d'entrepreneurs institutionnels ; celle d'acteurs qui utilisent leurs ressources pour favoriser l'émergence d'arrangements institutionnels particuliers qu'ils ont intérêt à voir se mettre en place (Maguire et al, 2004). L'action des entrepreneurs institutionnels et celle des banques islamiques libanaises diffèrent, cependant, sur plusieurs points. Le premier est celui de l'intentionnalité. Les auteurs qui évoquent la question soulignent tous le caractère téléologique de l'action des entrepreneurs institutionnels alors que je n'ai à aucun moment, observé que mes interlocuteurs initiaient des actions dans l'intention de modifier les paramètres du contexte institutionnel en faveur de leur firme ou avaient conscience de l'effet institutionnel que leurs actions pouvaient avoir.

La littérature considère, d'autre part, que les entrepreneurs institutionnels ne créent pas ex nihilo le contexte institutionnel qu'ils jugent propice à leurs affaires. Pour arriver à leurs fins, ils ont besoin d'un substrat qu'ils manipuleront. Ils vont, ainsi, rompre avec les règles en vigueur et les pratiques associées à la logique institutionnelle dominante et institutionnaliser des règles, pratiques et logiques alternatives (Garud et al, 2007). Dans ce cadre, Mahoney et Thelen (2010) répertorient quatre modes opératoires qui se fondent tous sur une manipulation des règles institutionnelles existantes. L'action des institutions financières islamiques est différente: ces firmes énoncent des amorces institutionnelles, au sein desquelles elles se positionnent, dont elles maîtrisent les compétences-clés et qu'elles s'emploient, inconsciemment, à développer.

Pour mener à bien leurs opérations, toutes les firmes étudiées ont dû créer les ressources ad hoc, mais surtout procéder à un recadrage cognitif leur permettant de légitimer leur action

aussi bien vers l'extérieur (révision des visions et missions) qu'en interne (dialogue et communication interne). Les théories traitant de l'entrepreneuriat institutionnel n'envisagent généralement que l'action externe de la firme, alors que les expériences relatées par mes interlocuteurs tendent à prouver que celle-ci peut être remise en question par les résistances qui s'expriment en interne face à la nouvelle orientation de la politique de l'entreprise. L'action menée au sein des institutions financières islamiques libanaises rejoint, alors, les prescriptions des spécialistes des stratégies interprétatives qui prônent un consensus de toutes les parties prenantes pour favoriser le succès de l'énaction stratégique de la firme.

L'importance que ce travail doctoral accorde à l'individu et à ses capacités d'énaction débouche naturellement sur la question suivante: Peut-on énoncer n'importe quelle réalité stratégique? Les caractéristiques des univers énoncés dépendent très étroitement des théories et cadres cognitifs particuliers mis en œuvre par les acteurs (Smircich et Stubbart, 1985). Reste que cette capacité créatrice est limitée, selon les auteurs, par l'inertie de l'ensemble des énoncés effectués dans le passé par le sujet, par la possibilité de mobiliser les ressources mentales et de déployer l'action permettant de stabiliser l'énaction effectuée, ainsi que par l'éventualité d'atteindre une masse critique de personnes qui croient et acceptent cette énoncé. Ce travail doctoral souligne l'importance d'un quatrième facteur: la capacité de l'énaction à générer des ressources cumulables. Dans un développement de la théorie de la structuration, Sewell (1992) met en relation schémas (procédures généralisables utilisées pour l'énactement / reproduction de systèmes sociaux) et ressources. Il affirme que les schémas énoncent des ressources, tangibles et intangibles, dont la création valide la pertinence des schémas. Il ajoute que la stabilité générale de cette structure est liée à l'accumulation des ressources. Dans le même sens, les résultats de notre recherche semblent indiquer que la stabilité des énoncés stratégiques des acteurs est aussi fonction de cette capacité à générer des ressources et à permettre leur accumulation. La reproduction de la structure permet, alors, d'ancrer la stratégie dans la pratique et de l'institutionnaliser.

### **La finance islamique à l'épreuve du séculier**

Le travail de thèse a débouché, d'autre part, sur un ensemble de résultats qui concernent plus spécifiquement le champ de la finance islamique. Ceux-ci ont, dans l'absolu, un intérêt limité. La finance islamique ne constitue, en effet, qu'un «cas» qui sert de support à la réflexion concernant l'interaction entre la formation des stratégies et les caractéristiques des contextes institutionnels au sein desquels les firmes opèrent. Reste que certains de ces

résultats font figure de «découvertes». Cette situation s'explique par le fait que la finance islamique est un sujet relativement peu étudié en Occident et sur lequel ma formation académique m'a permis de porter un regard méthodologique «profane», alors qu'il est le plus souvent analysé, dans les pays où il a été abordé plus souvent, par le biais de méthodes qui relèvent de l'exégèse religieuse.

Le premier résultat de cette approche méthodologique alternative a été la construction du paradigme de la finance islamique. En soi-même, la méthode n'est pas vraiment inédite. Elle est utilisée par les chercheurs et appliquée aux champs du management, de la finance ou de l'économie depuis des décennies. On trouve même le terme mentionné dans plusieurs ouvrages qui traitent de la finance islamique. Il y est utilisé comme synonyme du terme «système», mais aucun des auteurs qui le citent n'en explore les articulations. C'est pourtant à ce niveau que se situe l'intérêt des paradigmes, et la construction de celui de la finance islamique permet de découvrir que le construit s'articule autour du concept d'optimisation. Ce résultat est important. La finance islamique était considérée, jusque-là, comme un instrument permettant de s'adresser à des niches de marché spécifiques, en adaptant religieusement la finance dite conventionnelle. La construction du paradigme de la finance islamique permet de noter qu'il existe une différence de nature entre une finance islamique «optimisatrice» et une finance dite conventionnelle «maximisatrice». Ce constat «libère» les stratégies de la finance islamique, en leur permettant d'envisager une alternative à la dynamique de maximisation et de créer de nouvelles positions stratégiques.

Un autre résultat inédit de ce travail est l'utilisation des variations d'interprétations religieuses pour arguer de l'état de pré-institutionnalisation du champ et expliquer la nécessité d'en rechercher les amorces institutionnelles. Il est, alors, inattendu de constater que la finance islamique oscille entre le religieux, le technique et le socioéconomique. Ces différents choix ont permis de construire une typologie des banques islamiques confirmée par une étude du contenu des visions et missions des institutions financières islamiques. Il est intéressant de constater que les discours stratégiques des banques islamiques contemporaines éliminent tous l'option qui accorde la prééminence au religieux et qu'une préférence pour le socioéconomique (ou responsable) semble se dessiner au sein du champ.

## **Chemins de traverse**

La thèse s'est, enfin, distinguée par une profusion de résultats et de pistes de recherche avortées. Il s'agit de phénomènes que j'ai observés avant de réaliser qu'ils me menaient dans des chemins de traverse et de les éliminer. Je les ai utilisés ultérieurement comme sujets de chapitre ou d'intervention dans des conférences. Il en est ainsi du rôle que les réseaux de juristes jouent dans l'uniformisation des fatwas touchant à la finance islamique (Chaar, 2010) ou de la « lutte symbolique » qui oppose les banques centrales du Liban, de Bahreïn et de Malaisie, par écoles de commerce et universités interposées, pour imposer une approche de la finance islamique qui leur permette d'exploiter leurs avantages concurrentiels (Chaar et Ourset, 2008)

## **Limites, validité et contributions pratiques de la recherche**

Après avoir tenté de synthétiser ma contribution (fort modeste) aux débats théoriques, c'est aux limites mais aussi aux critères de validité de la recherche menée, et parmi eux son utilité, que je m'intéresserai.

Les limites de ce travail sont avant tout celles inhérentes aux choix épistémologique et méthodologique de départ. La thèse a proposé un éclairage subjectif à un phénomène situé dans le temps et dans l'espace. Il serait donc vain d'y rechercher une quelconque vérité à vocation universelle. Ce constat pose, évidemment, la question de l'utilité de ce travail. Pour pouvoir l'évaluer, il est nécessaire de revenir au critère de validité énoncé dans le premier chapitre, à savoir : «transparence» du chercheur, adéquation et enseignabilité de la connaissance produite.

## **Transparence du chercheur**

Tout au long de ce travail, j'ai essayé, autant que possible, de faire preuve de réflexivité; «...du désir de déterminer la relation qu'il peut y avoir entre le savoir et les façons dont ce savoir est produit ainsi que (le lien) entre le savoir et celui qui sait (knower)» (Harley et ali, 2004 : 11). Dans ce cadre, je n'ai pas hésité à utiliser la première personne du singulier pour marquer la différence entre mes analyses et les théories élaborées par la communauté scientifique. J'ai, d'autre part, communiqué au lecteur, tout au long de ce document, les détails biographiques lui permettant de déterminer les postulats qui sous-tendent les analyses que j'ai proposées.

## **Adéquation de la connaissance produite et contributions pratiques**

Charreire et Huault (2001) considèrent qu'une connaissance est adéquate si celle-ci suffit, à un moment donné, à expliquer ou à maîtriser finement une situation. Un tel savoir contribue à accroître la compétence des acteurs dans un contexte donné ce qui lie, directement, le concept d'adéquation aux contributions pratiques de ce travail.

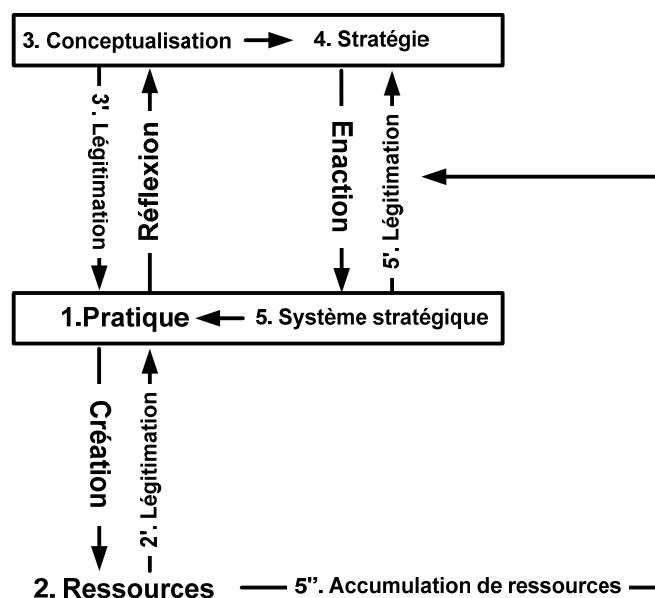
Il serait tout aussi suffisant de prétendre que ce travail peut amener des solutions aux problèmes que rencontrent les praticiens que d'affirmer qu'il peut faire progresser la Science. Au mieux, il est à même d'ouvrir des pistes de réflexion aux managers, de leur permettre de déconstruire leurs actions, et donc, d'envisager des modes alternatifs de raisonnement. Pour illustrer ces propos, je vais me permettre de faire appel à ma propre expérience professionnelle. Je m'autorise cette démarche inhabituelle parce que j'ai eu la chance de me trouver au bon moment au bon endroit. J'ai, en effet, pris mes fonctions à l'Ecole Supérieure des Affaires en 2005, au moment de l'émergence de l'activité de finance islamique de l'école. Mes postes de professeur de finance islamique et responsable des activités de finance islamique de l'école, puis de responsable de la recherche et du développement, m'ont mis directement en prise avec le phénomène d'institutionnalisation du champ et les stratégies qui y étaient déployées. Ma position m'a, surtout, donné l'occasion de tester mes thèses dans le cadre d'une activité qui s'apparente à la recherche-action. Je n'ai pas intégré cette expérience dans le corps de la thèse, parce qu'il m'a semblé extrêmement difficile de la documenter correctement ; d'agir et de prendre des décisions tout en analysant, continuellement, les raisons pour lesquelles j'agissais et prenais ces décisions. Ce regard analytique extérieur de moi-même sur moi-même a fini par avoir des relents de schizophrénie, et j'ai préféré me cantonner au regard réflexif usuel que peut porter un manager sur ses propres actions et décisions.

Je travaille, donc, à l'Ecole supérieure des affaires (ESA). Il s'agit d'une école de commerce libanaise dont l'un des présidents est le gouverneur de la Banque centrale libanaise. La vocation de départ de l'école était de servir de relais aux Grandes écoles de commerce françaises dirigées par la Chambre de commerce et d'industrie de Paris, et de vitrine de l'excellence du mode éducatif francophone. Aujourd'hui, l'ESA affirme une ambition régionale propre, multiplie les enseignements en langue anglaise et «exporte» de la connaissance vers les écoles de la CCIP. Le vecteur de ce développement a été la finance islamique. L'ESA a commencé à s'intéresser à ce secteur en 2005, à la demande de son

conseil d'administration, et a lancé, en 2006, en coopération avec la Chartered Institute for Securities and Investment, l'Islamic Finance Qualification (IFQ); la première qualification du monde en finance islamique. L'école a, ensuite, développé, en coopération avec la Rotterdam School of Management, le premier master exécutif en management financier de la finance islamique (Xifm). Ce faisant, elle a produit un savoir original, contribué au développement d'une configuration institutionnelle originale en phase avec ses valeurs et compétences techniques, et s'est positionnée comme acteur de la construction et de la diffusion d'une finance islamique responsable. Le succès de cette stratégie d'émancipation a été confirmé en 2009 par le président de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris (CCIP), qui a déclaré, lors du discours inaugural du premier séminaire de la CCIP portant sur la finance islamique: «...L'Esa, qui est notre école de Beyrouth, constitue le pôle expert des écoles de la CCIP en finance islamique» (Simon, 2009). Pour arriver à ce résultat, l'Esa a commencé par créer un univers stratégique particulier aux caractéristiques en phase avec ses valeurs. Il lui a fallu, en effet, surmonter la contradiction qui voit une école de commerce francophone d'inspiration laïque proposer un programme à connotation religieuse en langue anglaise. A cette fin, et pour éviter la dissonance cognitive de ses parties prenantes, l'ESA s'est positionnée sur l'amarce institutionnelle socioéconomique et a défendu l'idée que la francophonie est, avant tout, un ensemble de valeurs qui peuvent être diffusées en langue anglaise, à défaut de la langue française, dans les milieux massivement anglophones. Cette approche n'a été admise en interne qu'à la suite du passage à l'école, en 2008, du président de la CCIP, qui a déclaré aux membres de l'ESA qu'il ne voyait aucun inconvénient à ce qu'une école de la Chambre donne des cours de finance islamique en langue anglaise. L'opposition s'est réduite à la suite du succès de la première promotion du Xifm qui a rencontré son public en dépit de son prix élevé. Elle a complètement disparu après la vente du Xifm à une université saoudienne, une première dans l'histoire académique du Liban, et la structuration d'une formation de finance islamique pour l'ESCP-Europe. Le processus qui a mené à la mise en place de la stratégie de l'ESA, s'apparente très étroitement à celui que les banques islamiques libanaises ont utilisé pour structurer leurs stratégies.

L'illustration ci-dessous est une adaptation de la figure 47 qui représentait le phénomène de structuration de la stratégie de l'Arab Finance House (AFH).

**Figure 59. Processus de structuration de la stratégie de l'ESA**



A l'exemple de l'AFH, l'ESA voit une pratique particulière (1 – Formation et cours de finance islamique en langue anglaise) déboucher sur la création de ressources (2) qui justifie, aux yeux de la direction, son utilisation (2'). Cette pratique initie, d'autre part, une réflexion qui débouche sur une théorie d'action (3) – positionnement sur le secteur socio-responsable de la finance islamique / transmission de l'esprit de la francophonie grâce à la langue anglaise- qui la légitime aux yeux de ses parties prenantes (3').

Il convient de relever, dans ce cadre, que les programmes de finance islamique ont bénéficié du soutien sans faille de la BDL. Celle-ci a notamment inscrit plusieurs employés de la Banque centrale au Xifm, ce qui a constitué un message extrêmement puissant à l'intention de la profession. L'ESA a, d'autre part, multiplié les conférences et ateliers en finance islamique, faisant appel à des noms prestigieux du métier pour ancrer l'Ecole comme référence académique dans le champ. Cette activité s'est articulée autour des principes directeurs de l'option socioéconomique que l'ESA prône pour accentuer la légitimation de ce choix. Il est à noter que l'école a bénéficié du soutien inespéré de la crise qui a contribué à valider ses choix aux yeux des professionnels. Le succès des opérations de finance islamique de l'ESA a servi de socle à une nouvelle élaboration stratégique (4 – la finance islamique comme vecteur de développement) qui a édicté un système stratégique (5) assimilant la pratique de départ (formations et cours de finance islamique en langue anglaise), légitimant la stratégie initiale (5') et renforçant la conceptualisation (3) ayant donné naissance au système.



La stabilité de l'ensemble de ce système est assurée, comme dans le cas de la BLOM Dvlp et de l'Arab Finance House, par la création et l'accumulation des ressources (5'') qu'il génère.

Le travail de thèse m'a permis d'envisager rapidement toutes les étapes et toutes les facettes de ce phénomène de structuration et devrait, raisonnablement, jouer le même rôle pour d'autres acteurs.

### **Enseignabilité**

L'enseignabilité est la possibilité de voir la connaissance produite être transmise. Ma position de professeur de finance islamique à l'ESA m'a donné la possibilité de communiquer le contenu de cette thèse. Entre 2005 et 2011, j'ai donné 11 cours, animé 27 formations, écrit 4 chapitres de livres ainsi que 4 articles et participé à 7 conférences nationales et internationales traitant de la finance islamique et reprenant les résultats de ma recherche. J'ai, surtout, structuré le volet islamique du master exécutif en management financier de la finance islamique sur la base de l'option de complémentarité qui est présentée dans le second chapitre de la thèse.

### **Pistes de recherches**

Cette thèse a généré, au cours de son élaboration, un ensemble d'interrogations concernant des aspects particuliers des phénomènes étudiés. Il peut sembler intéressant de pousser plus avant l'examen de certains d'entre eux. Il en va, ainsi, du lien entre le concept d'agilité stratégique et l'énaction d'univers institutionnels différenciés: le cas de l'ESA, et plus généralement celui de la finance islamique, constitue une sorte de «caricature» des situations que les firmes peuvent rencontrer dans l'exercice quotidien de leurs tâches. Tout y est poussé aux extrêmes: la finance islamique présente des caractéristiques qui la différencient nettement de la finance dite conventionnelle; le champ est en structuration et propose des alternatives institutionnelles que j'ai tenté d'éclaircir (en rencontrant un certain succès auprès des praticiens); l'ESA est dans une situation privilégiée de par sa filiation avec la BDL, et moi-même j'occupe une position que je suis à même d'utiliser comme levier d'influence. Que se passerait-il pour une firme «normale» dans une situation «normale»? Pourrait-elle effectivement manipuler aussi nettement les cadres cognitifs qui structurent son environnement? C'est là l'une des tâches du marketing. Que se passe-t-il alors lorsque les thèses interactionnistes et interprétativistes s'appliquent au marketing? Une telle approche pourrait renouveler le concept d'«univers marketing» et faciliter l'explication à adresser aux

firmes qu'une action marketing nécessite une cohérence des énonciations aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur. Elle soulève, aussi, la question du contrôle des ces « univers ». En effet, l'« une des particularités les plus importantes de l'ordre cognitif<sup>238</sup> (comme du “monde 3” de Popper) est d'échapper au contrôle de ceux qui en sont les créateurs, d'acquiescer une autonomie relative par rapport à eux (Girin, 1990:154)

L'examen du lien entre les phénomènes d'institutionnalisation et de structuration, en utilisant l'interprétation que Sewell fait des théories de Giddens, semble également prometteur. Il en va de même pour le rôle de l'individu au sein des processus d'institutionnalisation. Comment et pourquoi les acteurs passent-ils d'une action à objectifs fonctionnels à un projet institutionnel? L'institutionnalisation est-elle toujours émergente? A quel moment l'action des individus s'efface-t-elle face à la pression des firmes? Quels sont les points sensibles sur lesquels ces acteurs doivent être positionnés pour optimiser leurs actions?

Au-delà de toutes ces questions, l'intérêt réel de l'étude de la structuration des stratégies des banques islamiques dans ce champ émergent que constitue la finance islamique au Liban réside dans l'analyse d'un système qui fonctionne, a priori, sur la base de préceptes qui diffèrent radicalement de ceux gouvernant la finance contemporaine, et qui ont par contre de fortes résonances avec les principes d'éthique et de responsabilité sociale modernes. Quel est l'effet réel d'une politique fondée sur l'optimisation de l'environnement des firmes? Comment transforme-t-elle le concept de «faire des affaires»? Comment mène-t-on des opérations marketing ou gère-t-on les ressources humaines, lorsque la maximisation n'est plus la règle du jeu? Que veut dire le leadership dans un tel contexte? Il devient ainsi possible d'utiliser les banques islamiques comme une sorte de laboratoire pour étudier l'impact réel des normes socio-responsables censées gouverner leurs actions sur la vie des entreprises et pour apprendre à évaluer les résultats d'une banque (ou plus généralement d'une entreprise) au-delà de sa rentabilité. Il est en effet vital pour les parties prenantes des banques islamiques de savoir dans quelle mesure ces firmes remplissent la mission de lieutenance que la Charia leur assigne. On peut, alors, imaginer l'élaboration d'un système de contrôle de gestion, du type des « balanced scorecards » de Norton et Kaplan (1992) qui prenne en compte les éléments tangibles et intangibles de la performance. On pense notamment à tout ce qui touche à l'éthique et à la responsabilité sociale. Et on sait les difficultés de faire évoluer le contrôle de gestion vers des formes élargies.

---

<sup>238</sup> Girin décrit l'ordre cognitif comme étant « l'archipel des parties émergées » des contextes qui déterminent la forme de l'action en situation de gestion (op.cit.).

Pour tenter d'amener un début de réponse à ces questions, j'ai proposé à l'ESA de créer un centre de cas qui se spécialisera dans l'étude des pratiques des firmes dans la région Mena ciblant les relations entre finance islamique et la responsabilité sociale. Ce centre devrait entrer en activité au cours du premier trimestre de 2012. J'ai, d'autre part, impulsé l'organisation de séminaires pour analyser, sur la base des résultats de cette thèse, les différents scénarios possibles pour l'avenir de la finance islamique. L'objectif de l'ensemble de ces initiatives est d'observer comment réagissent des organisations qui ne sont pas soumises à l'impératif de maximisation, de comprendre et de formaliser ces comportements avant d'examiner la façon dont il est possible de généraliser les théories élaborées à d'autres secteurs. En ces temps de responsabilité sociale et d'éthique, les réponses à ces questions dépassent, évidemment, le cadre strict de la finance islamique comme espère le faire cette thèse.

## Glossaire

<b>Ahadith</b>	Pluriel de Hadith. Relation des actions, discours, exégèses et comportements du prophète Mohamed. L'ensemble des Ahadith forme la Sunna.
<b>Charia</b>	Terme traduit généralement par l'expression « loi islamique » : Ensemble de normes et de pratiques fondées sur les prescriptions du Coran et de la Sunna ainsi que sur l'interprétation de ces textes et appliquées par les musulmans.
<b>Comité de Charia</b>	Département spécialisé que certaines institutions financières islamiques créent pour servir d'interface entre leur Conseil de Supervision de Charia et leur structure technique.
<b>Conseil de Supervision de Charia</b>	Structure de gouvernance propre aux institutions financières islamiques. Elle est formée de juristes qui fixent le cadre des opérations de ces firmes et qui confirment qu'elles respectent les prescriptions de la Charia.
<b>Coran</b>	Référence première des musulmans : texte sacré considéré comme étant la retranscription de la parole de Dieu.
<b>Darura</b>	Principe de nécessité. Il permet de contrevenir aux prescriptions de la Charia sous l'emprise d'un impératif qui remet en question la préservation de la vie (Nafs), la religion (Din), la raison (Akl), la descendance (Nasl) et du patrimoine (Mal).
<b>Finance Islamique</b>	Mode de finance qui respecte les prescriptions de la Charia.
<b>Gharar</b>	Ambiguïté. Toute opération qui comporte des éléments ambigus est proscrite. L'interdiction du Gharar permet de supprimer l'asymétrie d'information.

<b>Hadith</b>	Relation orale d'une action, discours, exégèse et / ou des comportements du prophète Mohamed qui a été retranscrite. La validité d'un hadith est liée à l'identité des narrateurs (chaine) qui ont successivement relaté l'évènement avant sa transcription.
<b>Ijma'</b>	Interprétation avalisée par l'ensemble des jurisconsultes. Elle devient alors l'un des sources secondaires de la Charia et permet son actualisation.
<b>Ijara</b>	Equivalent d'un contrat de location.
<b>Ijara wa Iktina</b>	Equivalent d'un contrat de location-vente.
<b>Interprétation</b>	L'interprétation peut être individuelle ou collective. Elle permet de déterminer la logique sous-jacente des textes du Coran et / ou des Ahadith.
<b>Istikhlaf</b>	Principe de régence au terme duquel Dieu a confié la Création à l'Homme, à charge pour lui de la gérer et de la développer pour le bien général.
<b>Istisna'</b>	Opération financière qui rappelle le financement de projet. Elle permet à un investisseur de financer la production d'un bien manufacturé en en payant la valeur, le plus souvent par tranche, avant la livraison. Il s'agit d'une exception à la règle qui interdit de vendre une marchandise qui n'existe pas ou que le vendeur est dans l'incapacité de livrer. Cette licence s'explique par le principe de Darura.
<b>Mafsada</b>	Toute action qui remet en question la préservation de la vie (Nafs), la religion (Din), la raison (Akl), la descendance (Nasl) et du patrimoine (Mal).
<b>Makassid al Charia</b>	Principes sous-jacents de la Charia qui prévoient la préservation de la vie (Nafs), la religion (Din), la raison (Akl), la descendance (Nasl) et du patrimoine (Mal).
<b>Maslaha</b>	Toute action qui permet de préserver la vie (Nafs), la religion (Din), la raison (Akl), la descendance (Nasl) et du patrimoine (Mal).
<b>Mayssir</b>	Spéculation.

<b>Moucharaka</b>	Partenariat qui permet à différentes parties d'associer leurs ressources pour la réalisation d'un projet. Les partenaires se divisent les pertes et les profits. Aucun d'eux ne peut assumer une part de pertes supérieures au pourcentage de sa participation dans l'opération.
<b>Moucharaka dégressive</b>	Type de Moucharaka qui prévoit que l'un des partenaires va progressivement revendre à l'autre ses titres de propriétés. Rappelle sous beaucoup d'aspect les opérations « Buy, Operate and Transfer » (BOT).
<b>Moucharik</b>	Partenaire d'une Moucharaka.
<b>Moudaraba</b>	Opération financière qui rappelle la commandite. Elle permet à un expert (Moudarib) de faire fructifier le capital d'un investisseur (Rab el Mal) et de partager les profits de l'opération. Couramment utilisée par les banques islamiques pour reproduire les opérations d'intermédiation des banques conventionnelles.
<b>Moudarib</b>	Partenaire expert d'une Moudaraba. Il n'investit dans l'opération que son savoir-faire. Il partage les profits mais n'assume pas la responsabilité des pertes si il applique les termes du contrat qui le lie au Rab el Mal.
<b>Mourabaha</b>	Opération financière qui rappelle les prêts accordés par les banques conventionnelles pour permettre le financement de l'achat de biens de consommation. Dans le cadre d'une Mourabaha, la banque islamique achète un bien et le revend au client, qui va le payer à tempérament, en effectuant une marge.
<b>Rab el Mal</b>	Partenaire financier de la Moudaraba. Il fournit le capital et assume les pertes éventuelles de l'opération. Ne bénéficie pas d'un droit de gestion.
<b>Riba</b>	Accroissement injustifié. L'interdiction de la Riba caractérise la finance islamique. Elle est généralement associée à l'interdiction de l'intérêt alors qu'elle proscrie tout gain qui n'est pas lié à la performance d'un actif non-monétaire.
<b>Salam</b>	Opération financière qui permet à un investisseur de financer la production de biens marchands en payant leur valeur au comptant avant leur livraison. Il s'agit

d'une exception à la règle qui interdit de vendre une marchandise qui n'existe pas ou que le vendeur est dans l'incapacité de livrer. Cette licence s'explique par le principe de Darura.

**Sunna**

Seconde source de la Charia. La Sunna est composée de Ahadith dont la validité a été reconnue.

**Usul al Fiqh**

Cadre épistémologique et méthodologique qui encadre la pratique de l'interprétation.

## Liste des figures et tableaux

### **Figures**

Figure 1	Environnements Institutionnels et techniques des firmes	26
Figure 2	Processus de recherche interprétative	47
Figure 3	Design de recherche de la thèse	48
Figure 4	Structure des paradigmes	64
Figure 5	Articulation du cadre juridique islamique	68
Figure 6	Les niveaux de Maslaha	73
Figure 7	Le paradigme légal islamique	75
Figure 8	Jeu à somme positive	77
Figure 9	Jeu à somme nulle	77
Figure 10	Le paradigme de la finance islamique	79
Figure 11	Les paradigmes de la finance islamique et de la finance dite conventionnelle	81
Figure 12	Classement des écoles juridiques islamiques	86
Figure 13	Paradigme et écoles de pensée	87
Figure 14	Les incidents critiques de l'histoire de la finance islamique	99
Figure 15	Fonctions du Tabung Haji et Mit Ghamr	112
Figure 16	Fonctions de la Nasser Social Bank	112
Figure 17	Fonctions de la Banque Islamique de Développement	116
Figure 18	Configuration d'exclusion de la finance islamique et contemporaine	116
Figure 19	Evolution de la création des banques et compagnies d'investissement islamiques	119
Figure 20	Configuration d'inclusion de la finance islamique et contemporaine	120
Figure 21	Fonctions des banques islamiques contemporaines	120
Figure 22	Structure de l'histoire de la finance islamique	122
Figure 23	Importance relative des méta-catégories du discours des institutions financières islamiques	130
Figure 24	Echelle de mesure de l'intensité du discours éthique des institutions financières islamiques	131
Figure 25	Essai de typologie des institutions financières islamiques	133
Figure 26	ACP : Carte des cas extrêmes	135
Figure 27	ACP : Carte de gradation de l'intensité	136
Figure 28	ACP : Structure de la carte des individus	138
Figure 29	Carte des regroupements d'institutions financières islamiques	142
Figure 30	La structure paradigmatique du champ de la finance islamique	143
Figure 31	Dispositif de création de valeur-client par les établissements bancaires	152
Figure 32	Structure d'une banque islamique	159
Figure 33	Structure et fonction des conseils de supervision de Charia des banques islamiques libanaises	162
Figure 34	Les marchés régionaux potentiels des institutions financières islamiques libanaises	163



## Liste des figures et tableaux (suite)

Figure 35	Les interconnexions entre banques islamiques libanaises	164
Figure 36	Calendrier de l'activité de finance islamique du secteur financier libanais (opérant au Liban et hors du Liban)	169
Figure 37	Distribution de l'activité de finance islamique du secteur financier au Liban	173
Figure 38	Champs légitimant de l'ACIF	184
Figure 39	Réunion de l'ACIF du 19/12/05 – Répartition des participants autour de la table de réunion et « provinces de sens »	195
Figure 40	Réunion de l'ACIF du 19/12/05 – Sensemaking et sensegiving au sein du comité	196
Figure 41	Encastrement des processus d'institutionnalisation de l'ACIF et de l'IFQ	197
Figure 42	Structuration de l'environnement institutionnel de la finance islamique au Liban	199
Figure 43	Positionnement des banques islamiques opérant au Liban	216
Figure 44	Synthèse du processus de lancement de l'opération de Honda aux Etats-Unis	220
Figure 45	Processus de structuration de la stratégie de la BLOM Dvlp	229
Figure 46	Evolution du positionnement du groupe AlBaraka	235
Figure 47	Trajectoire stratégique de l'Arab Finance House	242
Figure 48	Processus de structuration de la stratégie de l'Arab Finance House	243
Figure 49	Evolution du positionnement des banques islamiques opérant au Liban	246
Figure 50	Charia, finance éthique et finance solidaire	247
Figure 51	Question de recherche et résultat de la phase théorique	249
Figure 52	Question de recherche et résultats de la phase empirique	251
Figure 59	Processus de structuration de la stratégie de l'ESA	263

### **Tableaux**

Tableau 1	Plan du texte de la thèse	14
Tableau 2	Réponses stratégiques aux processus institutionnels	25
Tableau 3	Fonctions technique, religieuse et socioéconomique et inclusion dans le champ de la finance islamique	108
Tableau 4	Structure de l'environnement des banques islamiques	110
Tableau 5	Principes organisateurs, logique et légitimité de l'action des banques islamiques	111
Tableau 6	Caractéristiques des banques islamiques utilisées dans l'étude	124
Tableau 7	Classement des catégories en fonction du nombre d'unité de sens	125
Tableau 8	Synthèse du codage des visions et missions des institutions financières islamiques	129
Tableau 9	Codage de la vision et de la mission d'Al Aman Investment	132
Tableau 10	Codage synthétique du discours des institutions financières islamiques	135
Tableau 11	Gradation de l'intensité de la variable synthétique «Fonction technique »	136
Tableau 12	Caractéristiques des banques « indifférenciées »	139
Tableau 13	Caractéristiques des «Pseudo-banques»	140

Tableau 14	Caractéristiques des banques « Quasi-conventionnelles»	140
Tableau 15	Caractéristiques des banques «Responsables»	141
Tableau 16	Caractéristiques des banques idéologiques	141
Tableau 17	Statuts des facteurs favorables à la finance islamique au Liban	207
Tableau 18	Distribution du revenu moyen par habitant par région au Liban	208
Tableau 19	Evolution du discours d'AlBaraka-Liban	233
Tableau 20	Modification des visions / missions et du site Web des membres du groupe AlBaraka	233
Tableau 21	Evolution des facteurs structurants du discours organisationnels des membres du groupe AlBaraka.	234

## Bibliographie

- Abbas, A. et A. Azim (1995). Work ethic and loyalty in Canada, *Journal of Social Psychology*, Vol. 135(1), pp. 31-38.
- Abbott, A. (2002). The system of professions, in Lounsbury, M., Institutional transformation and status mobility: The professionalization of the field of finance, *Academy of Management Journal*, Vol. 45 (1), pp. 255-266.
- Abdi, S. (2005) Survival of the fittest: The future of Shari'a compliant retail banking in GCC, in Jaffer, S. (Ed) *Islamic retail banking and finance – Global challenges and opportunities*, Euromoney Books, Londres.
- Abdul Gafoor, A.L.M. (1995) *Interest free commercial banking*, APPTEC Publications, Pays-Bas/
- Abdul-Rahman A.R.; Goddard A. (1998). An interpretive inquiry of accounting practices in religious organizations, *Financial Accountability and Management*, Vol. 14(3), pp.183-201.
- Acquier, A.; Gond J-P et J. Igalens (2005). Des fondements religieux de la responsabilité sociale de l'entreprise à la responsabilité sociale de l'entreprise comme religion, *Cahier de recherche No. 2005-166*, Centre de Recherche et de Gestion, IAE de Toulouse, Toulouse.
- Adam, N. (1995) Converting a conventional retail bank to Islamic banking, in Jaffer, S. (Ed) *Islamic retail banking and finance – Global challenges and opportunities*, Euromoney Books, Londres.
- Ahmed, A-R. Y. (2002). Methodological approach to Islamic economics: its philosophy, theoretical construction and applicability, in Ahmed, H. (ed), *Theoretical foundations of Islamic economics*, Banque Islamique de Développement – Centre de Recherche et de Formation Islamique, Arabie Saoudite.
- Ahmed, H. (2002). Introduction, in Ahmed, H. (ed), *Theoretical foundations of Islamic economics*, Banque Islamique de Développement – Institut Islamique de Recherche et de Formation, Djeddah.
- Ahmed, H. (2004) Incentive compatible profit sharing contracts: A theoretical treatment, in Iqbal, M. et D.T. Llewellyn (eds) *Islamic banking and finance – New perspective on profit sharing and risk*, Edward Elgar Publishing Ltd, Cheltenham, Grande Bretagne.
- Al 'Alwani, T.J. (1990). *Usul Al Fiqh Al Islami*, The international Institute of Islamic Thought, Herndon, Virginia, USA, retiré de <http://www.usc.edu/dept/MSA/law> le 28/12/07.
- Al Dhareer, S.M. (1997). *Al-Gharar in contracts and its effects on contemporary transactions*, Banque Islamique de Développement – Centre de Recherche et de Formation Islamique, Arabie Saoudite.
- Al Djurdjani, A.M. [1903] (1980). Kitab al Ta'rifat, in Peters, R., Idjihad and Taqlid in the 18<sup>th</sup> and 19<sup>th</sup> century Islam, *Die Welt des Islam*, Vol.20 (3/4), pp.131-145.

- Ali-Karamali, S.P. et F. Dunne (1994). The Ijtihad controversy, *Arab Law Quarterly*, Vol. 9(3), pp. 238-257.
- Ali, S.S et A. Ahmed (2002). An overview, in Ali, S.S et A. Ahmad (eds), *Islamic banking and finance : fundamentals and contemporary issues*, Banque Islamique de Développement – Centre de Recherche et de Formation Islamique, Arabie Saoudite.
- Al-Jarhi, M.A. (1996). Préface, in Banque Islamique de Développement, *Introduction aux techniques islamiques de financement*, Banque Islamique de Développement – Centre de Recherche et de Formation Islamique, Arabie Saoudite.
- AlBaraka (2010). Beyond Banking, [www.albaraka.com/default.asp?action=category&id=8](http://www.albaraka.com/default.asp?action=category&id=8), tiré le 08/09/2010
- Allard Poesi, F. (2002). Coder les données, in Giordano, V. (ed), *Conduire un projet de recherche*, Colombelle, EMS, France.
- Allard-Poesi, F. (2006). La stratégie comme pratique (s) : Ce que faire de la stratégie veut dire, in Golsorkhi, D. (ed), *La fabrique de la stratégie – Une perspective multidimensionnelle*, Vuibert, France.
- Allard-Poesi, F. et C-G, Maréchal (2003). Construction de l'objet de recherche, in Thiétart, R-A et coll., *Méthodes de recherche en management*, 2<sup>nd</sup> édition, Dunod, Paris.
- Al Suwailem, S. (2000). Towards an objective measure of Gharar in exchange, *Islamic Economic Studies*, Vol. 7 (1&2).
- Alvesson, M. 2003. "Beyond neopositivists, romantics, and localists: A reflexive approach to interviews in organizational research, *Academy of Management Review*, Vol.28 (1).
- Amblard, M. (2000). Le changement des règles comptables : une interprétation de la théorie des conventions, *Actes de l'Association Française de Comptabilité*, mai.
- Anderson, C.R. et F.T. Pain (1975). Managerial perceptions and strategic behaviour, *The Academy of Management Journal*, Vol.18 (4), pp.811-823.
- Anderson-Gough, F.; Grey, C. et K. Robson (1998). *Making up accountants: The organizational and professional socialization of trainee chartered accountant*, Ashagte, Akdersgot, Grande-Bretagne.
- Ang, S. et L.L. Cummings (1997). Strategic response to institutional influences on information systems outsourcing, *Organization Science*, Vol. 8(3), pp. 235-256.
- Angen, M.J. (2000). Evaluating interpretive inquiry: Reviewing the validity debate and opening the dialogue, *Qualitative Health Research*, Vol.10 (3), pp.378-395.
- Ariff, M. (1988). Islamic Banking, *Asian-Pacific Economic Literature*, Vol. 2 (2), pp. 46-62
- Arslan, M. (2000), A cross-cultural comparison of British and Turkish managers in terms of Protestant work ethic characteristics, *Business Ethics: A European Review*, Vol.9 (1), pp. 13-19.

Association des Banques au Liban (2006). *Lebanese banking sector corporate governance survey*, Association des Banques au Liban, Liban.

Association des Banques au Liban (2009). [www.abl.org.lb/ABL/home .asp](http://www.abl.org.lb/ABL/home.asp), tiré le 29 octobre 2009.

Astley, W.G. et R.F. Zammuto (1992). Organization science, managers, and language games, *Organization Science*, Vol.3 (4), pp. 443-460.

Ata al Sid', M. (1998). General objectives of Islamic Shari'ah: The reality of the Divine, in Kahf, M. (ed), *Lessons in Islamic economics*, Banque Islamique de Développement – Centre de Recherche et de Formation Islamique, Arabie Saoudite.

Banque du Liban (2010). *Laws and Circulars*. [www.bdl.gov.lb](http://www.bdl.gov.lb). tiré le 20 septembre 2010.

Bank Audi (2010). *Facts and Figures – Lebanon 2009*, Département de la recherche, Bank Audi, Beyrouth, Liban.

BankTrack (2006). *The do's and don'ts of sustainable banking – A BankTrack Manual*, tiré le 20 novembre 2006 de [www.banktrack.org](http://www.banktrack.org)

Barley, S.R.; Meyer, G.W. et D.C. Gash (1988). “Cultures of culture: Academics, practitioners and the pragmatics of normative control”, *Administrative Science Quarterly*, Vol.33, pp. 24-60.

Barley, S.R. et P.S. Tolbert. (1997). Institutionalization and structuration: Studying the links between action and institution, *Organization Studies*, Vol.18 (1), pp.93-117.

Barr, P.S.; Stimpert, J.L. et A.S. Huff (1992). Cognitive change, strategic action and organization renewal, *Strategic Management Journal*, Vol.13, Special issue: Strategy process: Managing corporate self-renewal, pp.15-36.

Bartunek, J.M. (1984). Changing interpretive schemes and organizational restructuring: The exemple of a religious order, *Administrative Science Quarterly*, Vol.29, pp.355-372

Bartunek, J.M. et Moch, M.K. (1994). Third-order organizational change and the western mystical tradition, *Journal of Organizational Change*, Vol.7 (1), pp. 24-41

Beeman, W. et M.A. Peterson (2001). Situations and interpretations: Explorations in interpretive practice, *Anthropological Quarterly*, Vol.74 (4), pp.159-162.

Belah, R. (1993), Reflection on the Protestant ethic analogy in Asia, in Furnham, A et ali, A comparison of Protestant Work Ethic beliefs in thirteen nations, *Journal of Social Psychology*, Vol. 133(2). Pp. 185-198.

Bélisle, J-P. (1999). *Statistique descriptive*, Ecole des Hautes Etudes Commerciales, Montréal.

Bensedrine, J. et B. Demit (1998). L'approche néo-institutionnelle des organisations, in Laroche, H. et J-P. Nioche (dir.), *Repenser la stratégies – Fondements et perspectives*, Vuibert – Entreprendre, France.

- Berger, P.L. (1994). The gross national product and the gods, *The McKinsey Quarterly*, No 1, pp 97-110.
- Berger, P. et T. Luckmann [1966] (2005). La construction sociale de la réalité, Armand Colin, Paris, France.
- Beyer, J.M. (1992). Metaphors, misunderstandings, and mischief: A commentary, *Organization Science*, Vol. 3(4), pp.467-474.
- BLOMInvest (2009). The Lebanese brief, Issue 616, 16-21 February, BLOM Invest Bank, Liban
- Boog, B.W.M. (2003). The emancipatory character of action research, its history and the present state of the art, *Journal of Community and Applied Social Psychology*, Vol. 13, pp. 426-438.
- Bottin, R.R. (1977). An Investigation of the Relationship of the Protestant Ethic Value to Success in Accounting Courses, *Accounting Review*, Vol. 52 (2), pp. 479-485.
- Bouchier, A. (2006). *L'analyse des données à l'usage de non mathématiciens – L'analyse en composantes principales*, INRA Formation Permanente, France.
- Boustany, M. (2010). *Infrastructure financing in Lebanon : A proposal for an Islamic Approach*, Mémoire de fin d'études du Master Executif en Management de la Finance Islamique (Xifm), ESA, Beyrouth.
- Boxenbaum, E. et J.S. Pedersen (2009). Scandinavian institutionalism – a case of institutional work, in Lawrence, T.B.; Suddaby, R. et B. Lecca (ed.), *Institutional work – Actors and agency in institutional studies of organizations*, Cambridge University Press, Grande-Bretagne.
- Blumer, H. (1966). Sociological implications of the thought of George Herbert Mead, *The American Journal of Sociology*, Vol.17 (5), pp.535-544.
- Boudon, R. (1990/1991). *L'art de persuader*, Fayard, Paris, France.
- Bourgeois, L. J. (1979). "Toward a Method of Middle-Range Theorizing", *Academy of Management Journal*, Vol.4 (3), pp. 443-447.
- Brabet, J. [1988] (2007). Faut-il encore parler d'approche qualitative et d'approche quantitative ? in Thietart, R-A (ed), *Méthode de recherche en management*, Dunot, Paris, France.
- Brabet, J. (1994). De l'application des modèles à la production de repères et de nouvelles pratiques de travail, 5<sup>ème</sup> congrès de l'AGRH, Montpellier, Novembre.
- Brabet, J. (2010<sup>a</sup>). Commentaire de thèse.
- Brabet, J. (2010<sup>b</sup>). Le champ contesté de la responsabilité des entreprises, in Brabet, j. et J-C Dupuis (dir.), La RSE est-elle psychosocialement responsable ?, *La Revue Internationale de psychosociologie*, Vol. 16 (38), pp.31-41.

- Brabet, j. et O. Maurel (2009). Entre l'ordre économique et ordre politique : les visages de la responsabilité sociale, in Maurel, O. (ed.), *La responsabilité des entreprises en matière des droits de l'homme*, La Documentation Française, Paris.
- Braudel, F. (1966). Maurice Lombard – L'homme, *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, Vol. 21(3), p. 713.
- Brown, L.E. [1934] (1994). The development of Islam, in Ali-Karamali, S.P. et F. Dunne, *The Ijtihad controversy*, *Arab Law Quarterly*, Vol. 9(3), pp. 238-257.
- Brown, R.H. (1978). Bureaucracy as praxis: Toward a political phenomenology of formal organizations, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 23, pp.365-382.
- Brown, R.H. (1993) Cultural representation and ideological domination, *Social Forces*, Vol. 73 (3), Mars, pp. 657-676.
- Burrell, G. et G. Morgan (1979). *Sociological paradigms and organizational analysis*, Heinemann Educational Books, Londres, Grande-Bretagne.
- Bygrave, W.D. (1989). The entrepreneurship paradigm (I): A philosophical look at its research methodologies, *Entrepreneurship Theory and Practice*, pp.7-26.
- Carré, O. (1992). Religion et développement dans les pays musulmans, éléments d'économie islamique, *Social Compass*, Vol. 39(1), pp. 55-65
- Chaar. A. (2008). Charia et institutions financières islamiques, in Laramée (dir.), *La finance islamique à la française : Un moteur pour l'économie, une alternative éthique*, Bruno Leprince, Paris.
- Chaar, AM. (2010). Rethinking the strategic significance of Sharia' supervisory boards, in Jaffer, S. (ed), *Islamic Investment Banking: Emerging trends, Developments and Opportunities*, Euromoney Institutional Investor PLC, Londres.
- Chaar, AM. et R. Ourset (2008). Formation et conceptualisation de la finance islamique, in Laramée, J.P. (dir), *La finance islamique à la française*, Secure Finance, Paris.
- Chaffee, E.E. (1984). Successful strategic management in small private college, *The Journal of Higher Education*, Vol. 55(2), pp.212-241.
- Chaffee, E.E. (1985). Three model of strategy, *Academy of Management Review*, Vol. 10(1), pp. 89-98
- Chambour, T. (2001). Le rôle de la Banque du Liban dans la protection des investissements, *La protection juridique des investissements internationaux dans le monde arabe*, Université Saint-Esprit de Kaslik, Liban.
- Chammas, G. (2006). Islamic finance industry in Lebanon: horizons, enhancement and projections, Mémoire professionnel, Ecole Supérieure des Affaires, Beyrouth, Liban.
- Chandavarkar, A.G. (1996). *Central banking in developing countries*, Mc Millan-St Martin Press, Londres.

- Capie, F. (1995). The evolution of general banking, Policy Research Working Paper, Banque Mondiale, Washington.
- Chapra, M.U. (1996). Qu'est-ce que l'économie islamique ?, Banque Islamique de Développement – Centre de Recherche et de Formation Islamique, Arabie Saoudite.
- Chapra, U et H. Ahmed (2002), *Corporate governance in Islamic financial institution*, Institut Islamique de Recherche et de Formation – Banque Islamique de Développement, Djeddah.
- Chapra, M.U. et T. Khan (2000). *Regulation and supervision of Islamic banks*, Islamic Research and Training Institute – Islamic Development Bank, Jeddah, Arabie Saoudite.
- Charnay, J-P. (1981). Méthodologie et islamologie, *Studia Islamica*, No.54, pp. 183-196.
- Charreire, S. et I. Huault (1991). Le constructivisme dans la pratique de la recherche : une évaluation à partir de seize thèses de doctorats, *Finance Contrôle Stratégie*, Vol.4(3), pp. 31-55.
- Chattopadhyay, P.; Glick, W.H. ; Miller, C.C et G.P. Huber (1999). Determinants of executive beliefs: Comparing functional conditioning and social influence, *Strategic Management Journal*, IVol.20 (8), pp.763-789.
- Chehata, C. (1965). Etudes de philosophie musulmane du droit. I. Logique juridique et droit musulman, *Studia Islamica*, No.23, pp. 5-25.
- Cho, J. et A. Trent (2006). Validity in qualitative research revisited, *Qualitative Research*, Vol.6 (3), pp.319-340.
- Choudhury, M.A. (1990). Islamic economics as a social science, *International Journal of Social Economics*, Vol. 17(6), pp. 36-39.
- Choudhury, M.A. et M. Hussain (2005). A paradigm of Islamic money and banking, *International Journal of Social Economics*, Vol. 32(3), pp. 203-217.
- Chua W.F. et Petty R. 1999. Mimicry, director interlock, and the interorganizational diffusion of a quality strategy: a note, *Journal of Management Accounting Practice*, Vol. 11, pp. 93-104.
- Clay, C. (1994). The origins of modern banking in the Levant: The branch network of the Imperial Ottoman Bank, 1890-1914, *International Journal of Middle East Studies*, Vol. 26(4), pp.589-614.
- Codd, R.A. (1999). A critical analysis of the role of Ijtihad in legal reforms in the muslim world, *Arab Law Quarterly*, Vol. 14(2), pp.112-131.
- Collins, J.C. et J.I. Porras (1996). Building your company's vision, *Harvard Business Review*, September-October, pp.1-13.
- Cooper, D.R. et P.S. Schindler (2006). *Business research methods*, McGraw Hill International Edition, New York, Etats-Unis.



- Corbin, J. et A. Strauss (1990). Grounded theory research: Procedures, canons and evaluative criteria, *Qualitative Sociology*, Vol. 13(1). pp. 3-21.
- Cox, S. et L. Oliver (2005). Exhibit 2: Evolution of Islamic finance – markets overview, in Thomas, A.; Cox, S. et B. Kraty (eds), *Structuring Islamic finance transactions*, Euromoney Books, Londres.
- Cresswell, J.W. (2008). *Research design - Qualitative, quantitative and mixed methods approaches*, Sage Publication, Californie, Etats-Unis.
- Daft, R.L. (1983). Learning the craft of organizational research, *Academy of Management Review*, Vol. 8(4), pp. 539-546.
- Daft, R.L. et L.E. Weick (1984). Toward a model of organizations as interpretation systems, *Academy of Management Review*, Vol. 9(2), pp. 284-293.
- Daft, R.L. et J.C. Wiginton (1979). Language and organization, *Academy of Management Review*, Vol. 4(2), pp.179-191.
- Deepphouse, D.L. (1996). Does isomorphism legitimate?, *Academy of Management Journal*, Vol. 30(4), pp. 1024-1039.
- Deepphouse, D.L. (1999). To be different, or to be the same? It's a question (and theory) of strategic balance, *Strategic Management Journal*, Vol. 20(2), pp. 147-166.
- Deepphouse, D.L. et M. Suchman (2008). Legitimacy in organizational institutionalism, in Greenwood, R., Oliver, C., Sahlin, K. et R. Suddaby (eds), *The SAGE Handbook of organizational institutionalism*, Sage Publications, Grande-Bretagne.
- DeLorenzo, Y.T. (2004) The religious foundations of Islamic finance, in Archer, S. et R.A. Abdel-Karim (eds), *Islamic finance – Innovation and growth*, Euromoney Books et AAOFI, Londres.
- Delorenzo, Y.T. (2005) The Shari'a scholar's view of Islamic consumer finance and retail products, in Jaffer, S. (Ed) *Islamic retail banking and finance – Global challenges and opportunities*, Euromoney Books, Londres.
- Denzin, N.K. (1970). *The research act – A theoretical introduction to sociological methods*, Prentice Hall, New Jersey, Etats-Unis.
- Denzin, N.K. (1974). The methodological implications of symbolic interactionism for the study of deviance, *The British Journal of Sociology*, Vol.25 (3), pp.269-282.
- Denzin, N.K. (2001). The seventh moment : Qualitative inquiry and the practice of a more radical consumer research, *Journal of Consumer Research*, Vol. 28, pp. 324-330.
- Denzin, N.K. et Y.S. Lincoln (2000). Introduction : The discipline and practice of qualitative research, in Denzin, N.K. et Y.S. Lincoln (eds), *The sage handbook of qualitative research – third edition*, Sage Publications, Londres, Grande-Bretagne.

- Denzin, N.K. et Y.S. Lincoln (2003), Introduction : The discipline and practice of qualitative research in Denzin, N.K. et Y.S. Lincoln (eds), *Strategies of qualitative inquiry*, Sage Publications, Londres, Grande-Bretagne.
- Deslauriers, J.P. [1991] (2003). Recherche qualitative – Guide pratique, in Giordano, Y. (coor.), *Conduire un projet de recherche – Une perspective qualitative*, EMS, Paris, France.
- Devereux, G. [1967] (1980). *De l'angoisse à la méthode dans les sciences du comportement humain*, Flammarion, Paris.
- Dickson, T. et H. McLachlan (1983). Scottish capitalism and Weber's protestant ethic theses, *Sociology*, Vol. 17(4), pp. 560-569.
- DiMaggio (eds), *The new institutionalism in organization analysis*, The university of Chicago Press, Etats-Unis.
- DiMaggio, P.J. et W.W. Powell [1983] (1991). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields, in Powell W.W. et P.J. DiMaggio (ed.), *The new institutionalism in organization analysis*, The university of Chicago Press, Etats-Unis.
- DiMaggio, P.J. et W.W. Powell (1991). Introduction, in Powell W.W. et P.J. DiMaggio (eds), *The new institutionalism in organization analysis*, The university of Chicago Press, Etats-Unis.
- Donnellon, A.; Gray, B. et M.G. Bougon (1986). Communication, meaning and organized action, *Administrative Science Quarterly*, Vol.31 (1), pp.43-55.
- Downey, H.K. et R.D. Ireland (1979). Quantitative versus qualitative: Environmental assessment in organizational studies, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 24, pp.630-637.
- Drucker-Godard, C.; Ehlinger, S. et C. Grenier (2003). Validité et fiabilité de la recherche, in Thiétard, R-A et coll., *Méthodes de recherche en management*, Dunod, Paris, France.
- Dunning, W.A. (1914) Truth in history, *The American Historical Review*, Vol.19 (2), pp. 217-229
- Durand, C. (2005). L'analyse factorielle et l'analyse de fidélité, *Notes de cours et exemples*, Université de Montréal – Département de sociologie, Canada.
- Durkheim, E. [1912] (2003). *Les formes élémentaires de la vie religieuse*, Quadrige – PUF, France.
- Egon, E.G. (1992). Relativism, *Curriculum Inquiry*, Vol. 22(1), pp. 17-23
- El Shakankiri, M. (1981). Loi divine, loi humaine et droite dans l'histoire juridique de l'Islam, *Revue Internationale de Droit Comparé*, Vol. 33 (3), pp. 767-786.
- Escofier, B. et J. Pagès (1998). *Analyses factorielles simples et multiples – Objectifs, méthodes et interprétation*, Dunot, 3<sup>ème</sup> édition, France

Evrard, Y. ; Pras, B. et Roux, E. [1997] (2003). Market. Etudes et recherche marketing, in Giordiano, Y. (ed), *Conduire un projet de recherche – Une perspective qualitative*, EMS, Paris, France.

Eymard-Duvernay, F.; Orléan, A; Dupuy, J-P. ; Thévenot, L. ; Favereau, O. et R. Salais (1989). Introduction, *Revue Economique*, Vol. 40(2), pp.141-146.

Eymard-Duvernay, F.; Favereau, O.; Orléan, A; Salais, R et L. Thévenot (2003). Valeurs, coordination et rationalité. L'économie des conventions ou le temps de la réunification dans les sciences économiques, sociales et politiques, *PSE working paper*, octobre.

Farook, S. (2007). On corporate social responsibility of Islamic financial institutions, *Islamic Economic Studies*, Vol.15 (1), pp. 31-46.

FFA Private Bank (2010). The Lebanese banking sector - 2009, FFA Private Bank, Beyrouth.

Fligstein, N. (1999). Fields, power and social skill: A critical analysis of the new institutionalism, *Center for Culture, Organizations and Politics – University of California Paper wps 1999 01*, pp.1-55

Fligstein, N. et P. Brantley (1992). Bank control, owner control, or organizational dynamics: Who control the large modern corporation?, *American Journal of Sociology*, Vol. 98 (2), pp. 280-307.

Freund, A. and A., Carmeli (2003). An empirical assessment: reconstructed model for five universal forms of work commitment, *Journal of Managerial Psychology*, Vol. 18 (7), pp. 708-726.

Friedland, R. et R.R. Alford (1991). Bringing society back in: symbols, practices, and institutional contradictions, in Powell W.W. et P.J. DiMaggio (eds), *The new institutionalism in organization analysis*, The university of Chicago Press, Etats-Unis.

Friedman, M. [1962] (1982). *Capitalism and freedom*, University of Chicago Press, Chicago.

Furnham, A. (1991). The Protestant Work Ethic in Barbados, *Journal of Social Psychology*, Vol. 131 (1), pp. 29-44.

Furnham, A. et R. Rajamanickam (1992). The Protestant Work Ethic and Just World Beliefs in Great Britain and India, *International Journal of Psychology*, Vol. 27 (6), pp. 401-417.

Furnham, A.; Masters, J.; Bond, M.; Payne, M.; Heaven, P.; Rajamanikam, R.; Hilton, D.; Stacey, B.; Lobel, T. et H. van Daalen (1993). A Comparison of Protestant Work Ethic Beliefs in Thirteen Nations., *Journal of Social Psychology*, Vol. 133 (2), pp.185-198.

Gadrey, J. (2003). Les conventions de richesse au cœur de la comptabilité nationale, anciennes et nouvelles controverses, *Colloque « conventions et institutions*, Paris X – Nanterre, 11-13 décembre.

Garland, R. (2002). Non-financial drivers of customer profitability in personal retail banking, *Journal of Targeting, Measurement and Analysis in Marketing*, Vol.10 (3), pp.233-248.

- Gavin, J. (2010). AlBaraka Banking Group, *Middle East Economic Digest*, Vol. 54(10), pp.22-23
- Gendron C. et G. Bourque (2003). Une finance responsable à l'ère de la mondialisation économique, *L'Économie Politique*, N°18, p. 50-61.
- Gergen, M.M. et K.J. Gergen (2003). Qualitative inquiry – Tensions and transformations, in Denzin, N.K. et Y.S. Lincoln (eds), *The landscape of qualitative research – Theories and issues*, Sage Publications, Londres, Grande-Bretagne.
- Gerring, J. (2007). *Case study research: Principles and practices*, Cambridge University Press.
- Ghauri, P. et K. Gronhaug (1995). *Research methods in business studies*, Prentice Hall, Londres, Grande-Bretagne.
- Gibson, K. (2000) Accounting as a tool for Aboriginal dispossession: Then and now, *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 13(3), pp. 289-306.
- Giddens, A. (1987). *La constitution de la société*, Presses Universitaires de France, Paris.
- Gioia, D.A. (1986). Symbols, scripts, and sensemaking: creating meaning in the organizational experience, in Sims, H.P. et D.A. Gioia (ed.), *The thinking organization*, Jossey-Bass, Etats-Unis.
- Gioia, D.A. et K. Chittipeddi (1991). Sensemaking and sensegiving in strategic change initiation, *Strategic Management Journal*, Vol. 12(6), pp.433-448
- Giordano, Y. (2003). Les spécificités des recherches qualitatives, in Giordano, Y (ed), *Conduire un projet de recherche – une perspective qualitative*, Editions EMS, Paris, France
- Giroux, N. (2003). L'étude de cas, in Giordano, Y. (coord.), *Conduire un projet de recherche – Une perspective qualitative*, Edition EMS, France.
- Glaser, B. et A. Strauss (1967). *The discovery of grounded theory*, Aldine, Chicago, Etats-Unis.,
- Glérant-Glikson, A. (2004). *Analyse de données quantitatives*, Séminaire de Spécialité, Paris-XII.
- Glynn, M.A. et R. Abzug (2002). Institutionalizing identity: Symbolic isomorphism and organizational names, *Academy of Management Journal*, Vol. 45(1), pp.267-280.
- Gomez, P-Y et P. Wirtz (2008). Institutionnalisation des régimes de gouvernance et rôle des institutions socles : le cas de la cogestion allemande, Cahier du FARGO N° 1080601, Université de Bourgogne, France.
- Goodstein, J.D. (1994). Institutional pressures and strategic responsiveness: Employer involvement in work-family issues, *The Academy of Management Journal*, Vol. 37(2), pp. 350-382.

- Goodstein, J. et W. Boeker (1991). Turbulence at the top : A new perspective on governance structure changes and strategic change, *Academy of Management Journal*, Vol. 34(2), pp. 306-330.
- Greenberg, J. (1978). Protestant Ethic Endorsement and Attitudes Toward Commuting to Work Among Mass Transit Riders, *Journal of Applied Psychology*, Vol. 63 (6), pp.755-759
- Greene, J.C. (1992). The practitioner's perspective, *Curriculum Inquiry*, Vol. 22(1), pp. 39-45
- Greif, A. (1994). Cultural beliefs and the organization of society: A historical and theoretical reflection on collectivist and individualist societies, *The Journal of Political Economy*, Vol. 102(5), pp.912-950.
- Greenwood, R. et R. Suddaby (2006). Institutional entrepreneurship in mature fields: The big five accounting firms, *Academy of Management Journal*, Vol.49 (1), pp. 27-28.
- Greenwood, R.; Li, S.X.; Prakash, R. et D.L. Deephouse (2005). Reputation, diversification, and organizational explanations of performance in professional service firms, *Organization Science*, Vol. 16(6), pp. 661-673.
- Greenwood, R.; Suddaby, R. et C.R. Hinings (2002). Theorizing change: The role of professional associations in the transformation of institutionalized fields, *Academy of Management Journal*, Vol.45 (1), pp.58-60.
- George, C.H. (1957). English Calvinist opinion on usury, 1600-1640, *Journal of the History of Ideas*, Vol. 18(4), pp.455-474.
- Glaeser, E.L. et Scheinkman J. (1998). Neither borrower nor lender be : AN economic analysis of interest restriction and usury laws, *Journal of Law and Economics*, Vol. 41(1). pp. 1-36.
- Grossein, J.P. (1996), Présentation in Weber, M., *Sociologie des religions*, Bibliothèque des Sciences Humaines, Gallimard, France.
- Hacker, P.M.S. (1997). *Wittgenstein*, Edition du Seuil, Point, France.
- Hair, J.F.; Anderson, R.E.; Black, W.C.; Tatham, R.L. et J.F. Blair (1998). *Multivariate Data Analysis-5<sup>th</sup> edition*, Prentice Hall, Etats-Unis.
- Hall, P.A. et C.R. Taylor (1996). Political science and the three new institutionalism, *Max-Planck-Institute fur Gesellschaftsforschung Discussion Paper 96/6*, pp. 1-32.
- Hambrick, D.C. et P.A. Mason (1984). Upper echelon: The organization as a reflection of its top manager, *Academy of Management Review*, Vol. 9(2), pp. 193-206
- Hamel, G. et C.K. Prahalad (1989). Strategic Intent, *Harvard Business Review*, mai-juin, pp. 1-14
- Hardy, C. et S. Maguire (2008). Institutional entrepreneurship, in Greenwood, G.; Oliver, C.; Sahlin, K. et R. Suddaby (ed.), *The SAGE handbook of organizational institutionalism*, Sage Publications Ltd, Londres.

Harley, B.; Hardy, C. et M. Alvesson (2004). Reflecting on reflexivity, *Academy of Management Best Conference Paper 2004 CMS: B1*.

Hassall, S.L.; Muller, J.J. et E.J. Hassall (2005). Comparing the Protestant work ethic in the employed and unemployed in Australia, *Journal of Economic Psychology*, Vol. 26(3), pp. 327-342.

Hassan, H.H. (1995). *Jurisprudence de la Maslahah et ses applications contemporaines*, Banque Islamique de Développement – Centre de Recherche et de Formation Islamique, Arabie Saoudite.

Hedberg, B. (1995). How organizations learn and unlearn, in Weick, K.E., *Sensemaking in organizations*, Sage Publications, Etats-Unis.

Hill, R.C. et M. Levenhagen (1995). Metaphors and mental models: sensemaking and sensegiving in innovative and entrepreneurial activities, *Journal of Management*, Vol.21 (6), pp. 1057-1074.

Hirsch, P.M. (1995). The study of industry, in Scott, W.R., *Institutions and organizations*, Sage Publications, Californie, Etats-Unis.

Hodgson, M.G.S. (1970). The role of Islam in world history, *International Journal of Middle East Studies*, Vol. 1(2), pp. 99-123.

Holmes, S.A. ; Welch, S.T. et L.R. Knudson (2005) The role of accounting practices in the disempowerment of the Coahuiltecan Indians, *Accounting Historians Journal*, Vol. 12 (2), pp. 105-143.

Hughes, D.O. (1974). Toward historical ethnography: Notarial records and family history in the middle ages, *Historical Methods Newsletter* 7, pp. 61-71.

Hurvitz, N. (2000). Schools of law and historical context: Re-examining the formation of the Hambali madhab, Vol. 7(1), pp.37-64).

Huntington, S.P. (1997). *The clash of civilization and the remaking of world order*, Touchstone, Etats-Unis.

Hussami, j. et S. Marafi (2005) The role of Islamic finance in industrial project in the state of Kuwait, in Iqbal, M. et A. Ahmad (eds) *Islamic finance and economic development*, The Islamic Research and Training Institute and the International Association for Islamic Economics, Jeddah, Arabie Saoudite.

IFQ (2007). *Islamic Finance Qualification (IFQ) – The official workbook*, Chartered Institute for Securities & Investement et Ecole Supérieure des affaires. Liban.

IFSB (2011). *Background*, tiré le 16/08/2011 de [www.ifsb.org/background.php](http://www.ifsb.org/background.php).

Iqbal, M.; Ahmad, A. et T. Khan (1998). *Challenges facing Islamic banking*, Institut Islamique de Recherche et de Formation - Banque Islamique de Développement, Djeddah, Arabie Saoudite

Iqbal, M. et P. Molyneux (2005) *Thirty years of Islamic banking – History, performance and prospects*, Palgrave MacMillan, New York, Etats-Unis.

Imam, P. et K. Kpodar (2010). Islamic banking : How has it diffused ?, *IMF working paper WP/10/195*, Fond Monétaire International.

Ingram, P. et K. Clay (2000). The choice-within-constraints new institutionalism and implications for sociology, *Annual Review of Sociology*, Vol. 26, pp. 525-546.

Islamic Development Bank (2005). *Islamic Development Bank Group in brief*, Département du Planning Stratégique et de la Politique Economique, Banque Islamique de Développement, Djeddah.

Ito, H. (2008). Financial repression, in Reinert, K. et R. Rajan (eds), *The Princeton Encyclopaedia of the World Economy*, Princeton University Press, Princeton.

Jarzabkowski, P. (2003). Strategic practices: An activity theory perspective and continuity and change, *Journal of Management Studies*, IVol. 40(1), pp.23-55.

Jarzabkowski, P. (2004). Strategy as practice: Recursiveness, adaptation, and practice-in-use, *Organization studies*, IVol. 25(4), pp.529-560.

Jarzabkowski, P ; Balogun, J. et D. Seidl ( 2007). Strategizing : The challenge of practice perspective, *Human Relation*, Vol. 60(1), pp.5-27.

Jepperson, R.L. (1991) Institutions, institutional effects, and institutionalism, in Powell, W.W. et P.J. DiMaggio (eds), *The new institutionalism in organizational analysis*, The University of Chicago Press, Chicago, Etats-Unis.

Johnson, G. ; Scholes, K. et F. Fréry (2002). *Stratégie*, 2<sup>nd</sup> édition, Pearson Education, France.

Jomier, J. (1995). Les expressions de l’Islam – La religion, *Encyclopaedia Universalis*, Encyclopaedia Universalis, France.

Kamali, M.H. (1996). Methodological issues in Islamic jurisprudence, *Arab Law Quarterly*, Vol. 11(1), pp. 3-33.

Kamel, S. (1997). *Evolution des activités bancaires islamiques: Problèmes et perspectives*, Série de conférences des lauréats du Prix de la BID – No 12, Centre Islamique de Recherche et de Formation – Banque Islamique de Développement.

Kamel, S. (1998). *Development of Islamic banking activity: Problems and prospect*, IDB Prize Winners’ Lecture series – No12, Banque Islamique de Développement – Centre de Recherche et de Formation Islamique, Arabie Saoudite.

Kaplan, R.S. et D.P. Norton (2000). Having trouble with your strategy? Then map it, *Harvard Business Review*, September-Ocotber, pp.1-12.

Karim, R.A.A. (1990). Standard setting for the financial reporting of religious business organizations: the case of Islamic banks, *Accounting and Business Research*, Vol. 20(80), pp. 299-305.

- Karufa, A.A. (2000). *La philosophie de la Charia islamique et la portée de sa contribution à la science juridique contemporaine*, Banque Islamique de Développement – Centre de Recherche et de Formation Islamique, Arabie Saoudite.
- Keeley, M. (1980). Organizational analogy: A comparison of organismic and social contract models, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 25, pp.337-362.
- Khallat, B. (2007). Préface, in Iqbal, M.; Ali, S.S. et D. Muljawan (eds), *Advances in Islamic economics and finance*, Institut Islamic de Recherche et de Formation, Groupe Banque Islamique de Développement, Djeddah.
- Khan, F. (2002) Fiqh foundations of the theory of Islamic economics: A survey of selected contemporary writings on economics relevant subject of Fikh, in Ahmed, H. (ed), *Theoretical foundations of Islamic economics*, Banque Islamique de Développement – Centre de Recherche et de Formation Islamique, Arabie Saoudite.
- Kharufa, A-E (2000). *Shari'ah and its contribution to the science of contemporary law*, Centre Islamique de Recherche et de Formation – Banque Islamique de Développement, Arabie Saoudite
- Kleiner, A. et R. Von Post (2011). A corporate climate of mutual help, *Strategy + Business*, Vol. 62, pp.1-3.
- Kloppenber, J.T. (1995). Institutionalism, rational choice, and historical analysis, *Polity*, Vol.28 (1), pp. 125-128
- Koenig G., 1990, *Management Stratégique: Vision, Manœuvres et Tactiques*, Nathan, Paris.
- Koenig, G. (1996) *Management Stratégique: Paradoxe, Interaction et Apprentissage*, Nathan, France
- Koenig, G. 2003<sup>a</sup>. *Séminaire de Méthodologie*, Paris XII, Créteil.
- Koenig, G. 2003<sup>b</sup>. “Conduite et présentation d’un projet de recherche”, *Séminaire de Méthodologie*, Paris XII, Créteil.
- Kraatz, M.S. et E.J. Zajac (1996). Exploring the limits of the new institutionalism: The causes and consequences of illegitimate organizational change, *American Sociological Review*, Vol. 61(5), pp. 812-836.
- Kuhn, T.S. (1970). *The structure of scientific revolutions*, Second edition, The University of Chicago Press, États-Unis.
- Kuran, T. (2004). *Islam and the Mammon*, Princeton University Press, Princeton, Etats-Unis.
- Lapidus, A. (1987). La propriété de la monnaie: doctrine de l’usure et théorie de l’intérêt, *Revue Economique*, Vol. 38(6), pp.1095-1109.
- Lapidus, I.M. (1975). The separation of state and religion in the development of early Islamic society, *International Journal of Middle-East Studies*, Vol. 6(4), pp. 363-385.
- Larousse (1998). *Le Petit Larousse Illustré*, Larousse – Bordas, France



- Larwood L., Falbe C. M., Kriger M. P. et P. Miesing (1995) Structure and Meaning of Organizational Vision, *Academy of Management Journal*, Vol.38 (3), pp. 740-769
- Laville, F. (2000). La cognition située : Une nouvelle approche de la rationalité limitée, *Revue Economique*, Vol.51(6), pp.1301-1331.
- Lawrence, T.B. (1999). Institutional strategy, *Journal of Management*, Vol. 25, pp. 161-187.
- Lawrence, S.L. (1984) Historical perspective: Using the past to study the present, *The Academy of Management Review*, Vol. 9 (2), pp. 307-312.
- Lawrence, T.B. et R. Suddaby (2006). Institutions and institutional work, in Clegg, SR.; Hardy, C.; Lawrence, T.B. et W.R. Nord (eds), *Handbook of organization studies*, Sage, Londres.
- Lawrence, T.B.; Hardy, C. et N. Phillips (2002). Institutional effects of interorganizational collaborations: the emergence of proto-institutions, *Academy of Management Journal*, Vol. 45(1), pp. 281-290).
- Lawrence, T.B. ; Suddaby, R. et B. Lecca (2009). Introduction: theorizing and studying institutional work, in Lawrence, T.B.; Suddaby, R. et B. Lecca (eds), *Institutional work – Actors and agency in institutional studies of organizations*, Cambridge Press, Cambridge.
- Lecours, A. (2000). Theorizing cultural identities: Historical institutionalism as a challenge to the culturalists, *Canadian Journal of Political Science*, Vol. 33(3), pp. 499-522
- Lee, K. et J.M. Pennings (2002). Mimicry and the market: Adoption of a new organizational form, *Academy of Management Journal*, Vol. 45(1), pp. 144-162.
- Levi Strauss, C. [1962] (1990). *La pensée sauvage*, Pocket Agora, Paris, France.
- Lévi-Strauss, C. (1995). *Race et histoire*, Folio essais, Denoël, France.
- Levy, A. (1986). Second-order planned change: Definition and conceptualization, *Organizational Dynamic*, Vol.15 (1), pp.5-20
- Lewin, A.Y. (1997). Introduction, in Ang, S. et L.L. Cummings, Strategic response to institutional influences on information systems outsourcing, *Organization Science*, Vol. 8(3), pp. 235-256.
- Lewis, M.K. et L.M. Algaoud (2001) *Islamic banking*, Edward Elgar Publishing Ltd, Cheltenham, Grande Bretagne.
- Li-Chen, M. (1986), The protestant ethic among Taiwanese college students, *Journal of Psychology*, Vol. 120 (3), pp.219-225.
- Lieber, A.E. (1968). Eastern business practices and medieval European commerce, *Economic History Review*, Vol. 21(2), pp.230-243.
- Litterer, J. et S. Young (1984). Organizational paradigm as a tool in analyzing organization and their problems, *Academy of Management Proceeding*, pp.249-253

- Lounsbury, M. (2002) Institutional transformation and status mobility: The professionalization of the field of finance, *Academy of Management Journal*, Vol. 45 (1), pp. 255-266.
- Lowndes, V. (1996). Varieties of new institutionalism: a critical appraisal, *Public Administration*, Vol. 74, pp. 181-197).
- Lombard, M. (1971). *L'Islam dans sa première grandeur (8<sup>e</sup>-11<sup>e</sup> siècles)*, Champs – Flammarion, France.
- Lord Bowen (1977). Finance in the medieval Muslim world, *Bulletin (British Society for Middle Eastern Studies)*, Vol. 4(1), pp. 40-41.
- Loundsbury, M. (2002). Institutional transformation and status mobility: the professionalization of the field of finance, *Academy of Management Journal*, Vol. 45 (1), pp. 255-266.
- Lyles, M.A. et I.I. Mitroff (1980). Organizational problem formulation: An empirical study, *Administrative Science Quarterly*, Vol.25 (1), pp.102-119.
- Lyles, M.A. et C.R. Schwenk (1992). Top management, strategy and organizational knowledge structures, *Journal of Management Studies*, IVol.29 (2), pp. 154-174.
- Maali, B.M.; Casson, P. et C. Napier (2006). Social reporting by Islamic banks, *Abascus*, Vol. 42(2), pp. 266-289
- Machaka, M. (2010). *Mémoire de fin d'études – Master Spécialisé en Marketing*, Ecole Supérieure des Affaires, Beyrouth
- Maguire, S.; Hardy, C. et T.B. Lawrence (2004). Institutional entrepreneurship in emerging fields: HIV /AIDS treatment advocacy in Canada, *The Academy of Management Journal*, Vol. 47(5), pp.657-679.
- Maines, D.R. (1977). Social organization and social structure in symbolic interactionist thought, *Annual Review of Sociology*, Vol. 3, pp.235-259.
- Makdisi, G. (1979). The significance of the Sunni school of law in religious history, *International Journal of Middle East Studies*, Vol. 10(1), pp. 1-8.
- Makdisi, G. (1984). The juridical theology of al Shafi'i : Origin and significance of Usul al Fiqh, *Studia Islamica*, No. 59, pp. 5-47.
- Maali, B.M.; Casson, P. et C. Napier (2006). Social reporting by Islamic banks, *Abascus*, Vol. 42(2), pp. 266-289
- March, J.G. et J.P. Olsen (2004). The logic of appropriateness, *Arena Working Papers WP 04/09*, pp. 1-28.
- Martens, A. (2001). *La finance islamique: Fondements, théorie et réalité*, Cahier 20-2001, Centre de Recherche et de Développement en Economique (C.R.D.E.) et Département de Sciences Economiques, Université de Montréal, Canada.

- Masud, M.K. (1995). *Shatibi's philosophy of Islamic law*, The Islamic Research Institute, Islamabad, Pakistan.
- Maurer, B. (2002). Anthropological and accounting knowledge in Islamic banking and finance: rethinking critical accounts, *Journal of the Royal Anthropological Institute*, Vol. 8, pp. 645-667.
- Mayer, A.E. (1985). Islamic banking and credit policies in the Sadat era: the social origins of Islamic banking in Egypt, *Arab Law Quarterly*, Vol. 1(1), pp. 32-50.
- Mc Guire, P. et J. Conroy (2000). *The role of central bank in microfinance in Asia and Pacific – Overview*, Asian Development Bank, Manille, Philippines.
- Meyer, J.W. et B. Rowan [(1977] (1991). Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony, in Powell, W.W. et P.J. DiMaggio, *The new institutionalism in organizational analysis*, University of Chicago Press, Etats-Unis.
- Meyer, J.W. et R.W. Scott (1983). *Organizational environments: ritual and rationality*, Sage, Etats-Unis.
- Ministère des Affaires Sociales (2008). *Al Dirasat al Wataniya lil Ahwal al Ma3ichiya lil Isra, Takrir al Awda3 al Ma3ichiya lil Isra*, République libanaise.
- Mintzberg, H. (1978). Patterns in strategy formation, *Management Science*, Vol. 24(9), pp. 934-948
- Mintzberg, H. et J. Lampel (1989). Reflecting on the strategy process, *Sloan Management Review*, Spring, pp. 21-30.
- Minzberg, H. et J.A. Waters (1985). Of strategies, deliberate and emergent, *Strategic Management Journal*, Vol. 6, pp. 257-272
- Mintzberg, H. et F. Westley (1985). Spinning on symbolism: Imaging strategy, *Journal of Management*, Vol. 11(2), p. 63-
- Mintzberg, H. et F. Westley (1992). Cycles of organizational change, *Strategic Management Journal*, Vol.13, pp.39-59
- Mizruchi, M.S. (1996). What do interlock do? An analysis, critique, and assessment of research on interlocking directorates, *Annual Review of Sociology*, Vol. 22, pp. 271-298.
- Mizruchi, M.S. et L.C. Fein (1999). The social construction of organizational knowledge: A study of the uses of coercive, mimetic, and normative isomorphism, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 44, pp. 653-683.
- Milliot, L. (1952). L'idée de la loi dans l'Islam, *Revue Internationale de Droit Comparé*, Vol. 4(4), pp. 669-682.
- Milliot, L. (1954). La pensée juridique de l'Islam, *Revue Internationale de Droit Comparé*, Vol. 6(3), pp. 441-454.

- Mir, R. et A. Watson (2000). Strategic management and the philosophy of science: The case for a constructivist methodology, *Strategic Management Journal*, Vol.21 (9), pp. 941-953
- Mitroff, I.I. (1980). Reality as a scientific strategy: Revising our concepts of science, *Academy of Management Review*, Vol. 5(4), pp.513-515.
- Mohieldin, M. (1997). Islamic finance in Egypt, *Working Paper N° 15*, The Egyptian Center for Economic Studies, Egypte.
- Moingeon, B. et B. Ramanantsoa (1995). Approche socio-économique du management stratégique, in Ingham, M. (ed), *Management stratégique et compétitivité*, De Boeck Université, Belgique.
- Mokhtar, H.S.A. ; Abdullah, N. and S.M. Al-Habshi (2006 ) Efficiency and competition of malaysian islamic banking, *Second Annual Banking and Finance International Conference on Islamic Banking and Finance*, Beyrouth, Liban.
- Moliner, P. (1996). *Images et représentations sociales: De la théorie des représentations à l'étude des images sociales*, Presse Universitaire de Grenoble, France.
- Molyneux, P. et M. Iqbal (2005). *Banking and financial system in the Arab world*, Pelgrave Mac Millan, New York.
- Moore, S. (2004). Babies have now to be trained in the Protestant work ethic, *New Statesman*, Vol. 133 (4683), pp.27-30.
- Morgan, G. (1999). *Images de l'organisation*, Les Presses de l'Université Laval, Canada.
- Mourral, I. et L. Millet (1995). *Petite encyclopédie philosophique*, Editions Universitaires, Paris.
- Mucchielli, A. [1994] (2003). Les méthodes qualitatives, in Giordiano, Y. (coor.) (2003). *Conduire un projet de recherché – Une perspective qualitative*, EMS, Paris, France.
- Mudrack, P. E. (1992). 'Work' or 'leisure'? The protestant work ethic and participation in an employee fitness program, *Journal of Organizational Behavior*, Vol.13 (1), pp. 81-89.
- Mudrack, P.E. (1999). Time structure and purpose, Type A behavior, and the Protestant work ethic, *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 20 (2), pp.145-159.
- Muet, P-A. (sup) ; Bayard, S. et A. Pannier-Runacher (2002). *Rapport d'enquête sur la finance socialement responsable et la finance solidaire (N° 2001-M-044-01)*, Inspection Générale des Finances, France.
- Munroe, R.L. et R.H. Munroe (1986). Weber's Protestant Ethic Revisited: An African Case, *Journal of Psychology*, Vol. 120 (5), pp. 447-456.
- Naqvi, N.H. (2001). The Islamic ethical system, in Ahmad K. et A.M. Sadeq (eds), *Ethics in Business and Management*, ASEAN Academic Press, Londres.
- Nasr, S.H. (1981). *Islamic life and thought*, George Allen and Unwin, Londres, Grande-Bretagne.

- Natafji, M. (2009). Introduction, *Nacharat Hisabat al Istismar al Moukayada kama fi 31-12-2008* (Bilan des opérations des comptes d'investissement restreints au 31-12-2008), Direction du contrôle financier et des investissements - BLOM Development Bank.
- Nelson, N. [1949] (1957). The idea of usury, in George, C.H., English Calvinist opinion on usury, 1600-1640, *Journal of the History of Ideas*, Vol. 18(4), pp.455-474.
- Nicolau, F. (2006). Statistique : Traitement des valeurs manquantes et des valeurs aberrantes, *Support de cours sur le problème des valeurs manquantes ou aberrantes*, Menton, France.
- Niles, F.S. (1994). The Work Ethic in Australia and Sri Lanka, *Journal of Social Psychology*, Vol. 134 (1), pp. 55-60.
- Nutt, P.C. et R.W. Backoff (1993). Strategic issues as tensions, *Journal of Management Inquiry*, Vol.2(1), pp.28-42.
- Oliver, C. (1991). Strategic responses to institutional processes, *Academy of Management Review*, Vol 16(1), pp.145-180.
- Olsen, J.P. (2007). Understanding institutions and logic of appropriateness – Introductory essay, *Arena Working Papers WP 07/13*, pp. 1-15.
- Orru, M.; Biggart, N.W. et G.G. Hamilton (1991). Organizational isomorphism in East India, in Powell, W.W. et P.J. DiMaggio, *The new institutionalism in organizational analysis*, University of Chicago Press, Etats-Unis.
- Pacheco, D.F. ; York, J.G.; Dean, D.J. et S.D. Sarasvathy (2010). The co-evolution of institutional entrepreneurship: a tale of two theories, *Journal of Management*, Vol. 36, pp. 974-1010.
- Pascale, R.T. (1984). Perspective on strategy: The real story behind Honda's success, *California Management Review*, Vol.26 (3), pp. 47-72.
- Paillet, P. 2002. "History, Story et sensemaking: Entre tensions et utilité", *Management International*, Vol. 6 (2).
- Pellissier-Tanon, A. 2001. "L'induction, au coeur du dilemme des savoirs en sciences de gestion", in Martinet, A.C. ; Thiétart, R-A. (coord.). 2001. *Stratégies: Actualité et futurs de la recherche*, Vuibert – FNEGE, Paris, France.
- Perlmutter, H.V. (1969). The tortuous evolution of the multinational corporation, *Columbia Journal of World Business*, Janvier-Février.
- Perret, V. et M. Séville (2003). Fondements épistémologique de la recherche, in Thiétart, R-A et coll., *Méthodes de recherche en management*, 2<sup>nd</sup> édition, Dunod, Paris, France.
- Pervez, I.A. (1990) Islamic finance, *Arab Law Quarterly*, Vol.5 (4), pp. 259-281.
- Peters, R. (1980). Idjihad and Taqlid in the 18<sup>th</sup> and 19<sup>th</sup> century Islam, *Die Welt des Islam*, Vol.20(3/4), pp.131-145.

- Pettigrew, A.M. (1979). On studying organizational culture, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 24, pp. 570-581.
- Planet Rating (2011). *Al Majmoua – Lebanon, Planet Rating – The global microfinance rating agency*, tiré le 14/01/2011 de [www.ratinginitiative.com](http://www.ratinginitiative.com)
- Pollack, M.A. (2006). Rational choice and EU politics, *Working paper N°12*, arena – Center for European Studies, Université d’Oslo.
- Pomeranz, F. (1997). The accounting and auditing organization for Islamic financial institutions; an important regulatory debut, *Journal of International Accounting & Taxation*, Vol. 6(1), pp.123-131.
- Powell, W.W. (1991). Expanding the scope of institutional analysis, in Powell, W.W. et P.J. DiMaggio (eds), *The new institutionalism in organization analysis*, The university of Chicago Press, États-Unis.
- Prasad, A. et P. Prasad (2002). The coming age of interpretative organizational research, *Organizational Research Methods*, Vol. 5, pp.4-11.
- Presley, J.R. et J.G. Sessions (1994). Islamic economics: The emergence of a new paradigm, *The Economic Journal*, Vol.104, pp.584-596
- Pyett, P. (2003). Validation of qualitative research in the real world, *Qualitative Health Research*, Vol. 13, pp. 1170-1179.
- Quivy, R.; Campenhoundt L.V. 1988. “La problématique”, *Manuel de recherche en sciences sociales*, Dunod, Paris.
- Raffeslin, M. (2005). Pratiquer une analyse en composantes principales, *Documents Pédagogiques*, UPPA, France
- Raïssouni, A.(2001). Introduction aux buts (Maqassid) de la Chari’ah, in Bendjulali, B. (ed), *Les sciences de la Chari’a pour les économistes – Les sources du Fiqh, ses principes et ses théories ; le Fiqh des transactions financières et des sociétés et son application contemporaine*, Banque Islamique de Développement – Centre de Recherche et de Formation Islamique, Arabie Saoudite.
- Ramadan, S. (2005). Islamic law, in Thomas, A; Cox, S. et K. Bryan (eds), *Structuring Islamic finance transactions*, Euromoney Books, Londres.
- Ranson, S.; Hinings, B. et R. Greenwood (1980). The structuring of organizational structures, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 25. pp.1-17.
- Rao, H. (1994). The social construction of reputation: certification contests, legitimation, and the survival of organizations in the American automobile industry: 1895-1912, *Strategic Management Journal*, Vol. 15, pp. 29-44.
- Rao, H.; Greve, H.R. et Davis G.F. (2001). Fool’s gold: Social profit in the initiation and abandonment of coverage by Wall Street analyst, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 46, pp.502-526.

- Raveaud, G. (2005). L'économie des conventions: théorie pragmatique ou méthode radicale?, *Document de travail - Série règles, institutions, convention No 05-03*, Unité mixte de recherche No 8533 du CNRS, France.
- Reay, T. et C.R. Hinings (2009). Managing the rivalry of competing institutional logics, *Organization Studies*, Vol. 30(6), pp. 629-652
- Reed, M. (1991) Organizations and rationality: the odd couple?, *Journal of Management Studies*, Vol. 28(5), pp. 559-568.
- Ricœur, P. (1980) The contribution of French historiography to the theory of history, *Zaharoff Lectures*, NY, Oxford University Press.
- Robert, P. (2003). *Le Petit Robert*, Dictionnaire Le Robert, Paris, France
- Rojot, J. (2003). *Théorie des organisations*, Eska, France.
- Roubini, N. et X. Sala-i-Martin (1992). Financial repression and economic growth, *Journal of Development Economics*, Vol.39 (1), pp.5-30.
- Roy, D.A. (1991). Islamic Banking, *Middle Eastern Studies*, Vol.27 (3), pp.427-456.
- Rumelt, R.P. (1996). The many faces of Honda, *California Management Review*, Vol. 38(4), pp. 103-111
- Sabagh, G. et I. Ghazalla. (1986). Arab sociology today: A view from within, *Annual Review of Sociology*, Vol.12, pp.373-399
- Saeed, A. (2006). *Islamic thought – An introduction*, Routledge, Londres.
- Said, E. (2001) Introduction to Orientalism, in Bayoumi, M. and A. Rubin (eds), *The Edward Said reader*, Granta Books, Londres.
- Saleh, S. (1979). *Réponse de l'Islam aux défis de notre temps*, Editions Arabelle, Beyrouth.
- Saleh, A.S. et R. Zeitun (2005). The development of Islamic banking in Lebanon: Prospects and future challenges, *Review of Islamic economics*, Vol. 9(2), pp.77-91
- Salman, S.A. et A. Ahmad (2007 ). An overview, in Salman, S.A. et A. Ahmad (eds), *Islamic Banking and finance: Fundamentals and contemporary issues*, Institut Islamique de Recherche et de Formation - Banque Islamique de Développement, Djeddah, Arabie Saoudite
- Sanday, P.R. (1979). The ethnographic paradigm(s), *Administrative Science Quarterly*, Vol. 24, pp. 527-538.
- Sardan, J-P O (2000). Le « je » méthodologique : Implication et explicitation dans l'enquête sur le terrain, *Revue Française de Sociologie*, Vol. 41(3), pp. 417-445.
- Schaie, K.W. et Parham, I.A. (1984). Social responsibility in adulthood: Ontogenetic and sociocultural, in Lawrence, S.L., Historical perspective: Using the past to study the present, *The Academy of Management Review*, Vol. 9 (2), pp. 307-312.

- Schacht, J. [1964] (1984). An introduction to Islamic law, in Hallaq, W.B., Was the gate of Ijtihad closed?, *International Journal of Middle East Studies*, Vol. 16(1), pp. 3-41.
- Schwandt, T.A. (2003). Three epistemological stances for qualitative inquiry – Interpretivism, hermeneutics and social constructivism, in Denzin, N.K. et Y.S. Lincoln (eds), *The landscape of qualitative research – Theories and issues*, Sage Publications, Londres, Grande-Bretagne.
- Schellen, T. (2004). Finance gets a shot in the arm, *Executive*, Issue 65, Octobre
- Schwenk, C.R. (1988). The cognitive perspective on strategic decision making, *Journal of Management Studies*, Vol.25 (1), pp. 42-55
- Scott, W.R. [1981] (1991). *Organizations: Rational, natural, and open systems*, Prentice-Hall, Etats-Unis.
- Scott, W.R. (1987<sup>a</sup>). *Organizations: Rational, natural and open system*, Prentice-Hall, Etats-Unis.
- Scott, W.R. (1991). Unpacking institutional arguments, in W.W. Powell et P.J. DiMaggio (ed.), *The new institutionalism in organization analysis*, The university of Chicago Press, Etats-Unis.
- Scott, W.R. (2008). *Institutions and organizations – ideas and interests*, 3<sup>ème</sup> édition, Sage Publications, Californie, Etats-Unis
- Scott, W.R. et J.W. Meyer (1983). The organization of societal sectors, in Meyer, J.W. et W.R. Scott (ed.), *Organizational environments: Ritual and rationality*, Sage, Etats-Unis.
- Scott, W.R. et J.W. Meyer [1983] (1991). The organization of societal factors: propositions and early evidence, in W.W. Powell et P.J. DiMaggio (ed.), *The new institutionalism in organization analysis*, The university of Chicago Press, Etats-Unis.
- Sellami, M.M. (1994). *Le Qiyas et ses applications contemporaines*, Banque Islamique de Développement – Centre de Recherche et de Formation Islamique, Arabie Saoudite.
- Selznick, P. [1957] (1984). *Leadership in administration – A sociological interpretation*, University of California Press, Etats-Unis.
- Securities & Investment Institute et Ecole supérieure des Affaires. (2007) *Islamic Finance Qualification – The official workbook*, 2<sup>nd</sup> Edition, Beyrouth, Liban.
- Sewell, W.H. (1992). A theory of structure: Duality, agency, and transformation, *American Journal of Sociology*, Vol.1 (29)
- Sewell, W.H. (1996). Historical events as transformations of structures: Inventing revolution at the Bastille, *Theory and Society*, Vol. 25(6), pp. 841-881.
- Shapiro, C. (1989). The theory of business strategy, *The RAND Journal of Economics*, Vol.20(1), pp.125-137.



- Shepsle, K.A. [1986] (1991). Institutional equilibrium and equilibrium institutions, in Powell, W.W. et P.J. DiMaggio (eds), *The new institutionalism in organizational analysis*, The University of Chicago Press, Etats-Unis.
- Shrivastava, P. (1985). Integrating strategy formulation with organizational culture, *The Journal of Business Strategy*, Vol. 5 (3), pp.103-113
- Siddiqi, M.N. (2001) Recent History of Islamic Banking And Finance, Conférence à la Anderson Graduate School of Management, University of California, Los Angeles.
- Siddiqi, N.M. (2004) *Riba, Bank Interest and the Rational of Prohibition*, Banque Islamique de Développement – Centre de Recherche et de Formation Islamique, Arabie Saoudite.
- Silverman, D. (1993). *Interpreting qualitative data*, Sage Publications, Californie, Etats-Unis.
- Simon, H.A. (1985). Human nature in politics: The dialogue of psychology with political science, *The American Political Science Review*, IVol.79 (2), pp.293-304.
- Simon, P. (2009). *Banques, assurance et finance islamique au royaume de Bahreïn*, CCIP, 1<sup>er</sup> avril.
- Smircich, L. et C. Stubbart (1985). Strategic management in an enacted world, *Academy of Management Review*, Vol. 10(4), pp.724-738.
- Simsek, H. et K.S. Louis (1994). Organizational change as paradigm shift: analysis of the change process in a large public university, *Journal of Higher Education*, Vol. 65(6), pp. 670-695.
- Smith, J.K. (1984). The problem of criteria for judging interpretive inquiry, *Educational Evaluation and Policy Evaluation*, Vol. 6(4), pp. 379-391.
- Smith, C.F. (1995). Towards a heuristic theory of problem structuring, Weick, K.E., *Sensemaking in organizations*, Sage Publications, Etats-Unis.
- Solé, J. (2007). Introducing Islamic banks into conventional banking systems, *Working Paper 07/175*, International Monetary Fund, New York.
- Sourdel, D. et J. Sourdel (1976). *La civilisation de l'Islam classique*, Les Grandes Civilisations, Arthaud, France
- Stablein, R. [1996] (2002). Data in organization studies, in Clegg, S.R.; Hardy, C. et W.R. Nord (ed), *Handbook of organization studies*, SAGE, Londres.
- Standards & Poors (2010). *Islamic finance outlook 2010*, Standards & Poors, Londres.
- Starbuck, W.H. (1992). Learning by knowledge intensive firms, *Journal of Management Studies*, Vol. 29(4), pp.713-740.
- Starbuck, W.H. (1993). Keeping a butterfly and an elephant in a house of cards: The element of exceptional success, *Journal of Management studies*, Vol.30 (6), pp.

- Steidlmeier, P. (1993) Institutional approaches in strategic management, *Journal of Economic Issues*, Vol.27(1), pp.189-211
- Strauss, A.; Corbin, J. 1994. "Grounded theory methodology: An overview" in Denzin, K.D.; Lincoln Y.S. (ed.). 1994. *Handbook of Qualitative Research*, Sage Publications, Londres.
- Stones, C. R. et J.L. Philbrick (1992). Work Attitudes Among a Sample of Black South African Students, *Journal of Social Psychology*, Vol. 132 (2), pp.281-285.
- Suchman, M.C. (1995). Managing legitimacy: strategic and institutional approaches, *Academy of Management Review*, Vol. 20(3), pp. 571-610.
- Taeusch, C. (1942). The concept of « Usury »: the history of an idea, *Journal of the History of Ideas*, Vol. 3(3), pp. 291-318.
- Taylor, M.J. (2003) Islamic banking – The feasibility of establishing an Islamic bank in the United States, *American Business Law Journal*, Vol.(40), pp. 385-416.
- Tenenhaus, M. (1994). *Méthodes statistiques de gestion*, Dunod, Paris, France.
- The Banker (2009). TOP 500 Islamic Financial Institutions, *The Banker*, 28 Octobre.
- The Banker (2009<sup>a</sup>). Banker survey shows the growth in Islamic finance, *The Banker*, 28 Octobre.
- The organization of the pilgrims' management and fund board of Malaysia (1995). *Tabung Haji as an Islamic financial institution – The mobilization of investment resources in an Islamic way and the management of the Hajj*, Institut Islamique de Recherche et de Formation - Banque Islamique de Développement, Djeddah, Arabie Saoudite
- Thiéart, R-A et coll., 2003, *Méthodes de recherche en management*, 2<sup>nd</sup> édition, Dunod, Paris.
- Thomas, A. (2005). Examining the role of Islamic law, in Thomas, A; Cox, S. et K. Bryan (eds), *Structuring Islamic finance transactions*, Euromoney Books, Londres.
- Thomas, A.; Cox, S. et B. Kraty (2005), *Structuring Islamic finance transactions*, Euromoney Books, Londres.
- Thomas, J.B. ; Clark, S.M. et D.A. Gioia (1993). Strategic sensemaking and organizational performance: Linkages among scanning, interpretation, action, and outcomes, *The academy of Management Journal*, IVol.36 (2), pp.239-270.
- Tolbert, P.S. et L.G. Zucker (1996). The institutionalization of institutional theory, in Clegg, S.R. ; Hardy, C. et W.R. Nord (eds), *Handbook of organization studies*, Sage Publications, Londres.
- Toujkani, M. A-H. (2001). Introduction au Fiqh islamique, in Bendjulali, B. (ed), *Les sciences de la Chari'a pour les économistes – Les sources du Fiqh, ses principes et ses théories ; le Fiqh des transactions financières et des sociétés et son application contemporaine*, Banque Islamique de Développement – Centre de Recherche et de Formation Islamique, Arabie Saoudite.

- Turabi, H. [1984] (1996). Tajdid Usul al Fiqh al-Islami, in Kamali, M.H., Methodological issues in Islamic jurisprudence, *Arab Law Quarterly*, Vol. 11(1), pp. 3-33.
- Turner, V.W. (1979). *Schism and continuity in an African society*, in Pettigrew, A. M., On studying organizational culture, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 24, pp. 570-581.
- Tyan, E. (1959). Méthodologie et sources du droit en Islam (Istihsan, Istislah, Siyassa Sariyya), *Studia Islamica*, No. 10, pp. 79-109.
- Udovitch, A.L. (1975). Reflections on the institutions of credits and banking in the medieval Islamic Near East, *Studia Islamica*, No 41, pp.5-21.
- Udovitch, A.L. (2000). Bankers without banks: Commerce banking and society in the Islamic world of Middle Ages, in Chapra, M.U. et T. Khan, *Regulation and supervision of Islamic banks*, Banque Islamique de Développement – Centre de Recherche et de Formation Islamique, Arabie Saoudite.
- UNDP (2008). *Poverty, growth and income distribution in Lebanon*, UNDP - Lebanon.
- UNDP (2010). *Rapport sur le développement humain - 2009*, UNDP, tiré le 27/09/2010 de [www.hdrststs.undp.org/countries](http://www.hdrststs.undp.org/countries)
- UNESCO (1982). Déclaration de Mexico sur les politiques culturelles, Conférence mondiale sur les politiques culturelles - Mexico City, 26 juillet - 6 août.
- Upton, A. (1995). Design for thinking, in Weick, K.E., *Sensemaking in organizations*, Sage Publications, Etats-Unis.
- US Department of State (2010). *Background notes*, Département d'Etat américain, tiré le 27/09/2010 de [www.state.gov/r/pa](http://www.state.gov/r/pa)
- Usher, A.P. (1934). The origins of banking: The primitive bank of deposit, 1200-1600, *The Economic History Review*, Vol.4 (4), pp. 399-428.
- Van Maanen, J. (1979) Reclaiming qualitative methods for organizational research: A preface, *Administrative Science Quarterly*, pp.520-526.
- Van Strien, P.J. (1987). Paradigms in organizational research and practice, *Journal of Occupational Psychology*, Vol. 51, pp. 291-300.
- Véron, N. (2002). Interviews in Les normes comptables au cœur des scandales boursiers, *Le Monde*, 6 août.
- Weber, M. [1904] (1965). *Essais sur la théorie de la science*, PLON, France.
- Weber, M. [1905] (1967). *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Agora Pocket - Plon, France.
- Weber M. (1996), L'éthique économique des religions mondiales (1915-1920), in Weber, M., *Sociologie des religions*, Bibliothèque des Sciences Humaines, Gallimard, France.

- Weber M. (1996<sup>1</sup>), Après l'éthique protestante et l'esprit du capitalisme, in Weber, M., *Sociologie des religions*, Bibliothèque des Sciences Humaines - Gallimard, France.
- Weber, M. (1996<sup>2</sup>), Réponse finale aux critiques, in Weber, M., *Sociologie des religions*, Bibliothèque des Sciences Humaines, Gallimard, France.
- Weick, K.E. (1994). Amendments to organizational theorizing, *Academy of Management Journal*, Vol. 17(3), pp. 487-502.
- Weick, K.E. (1995). *Sensemaking in organizations*, Sage Publications, Etats-Unis.
- Weick, K.E. (2001). *Making sense of the organization*, Sage Publications, Etats-Unis.
- Weiss, B. (1978). Interpretation in Islamic law: The theory of Ijtihad, *The American Journal of Comparative Law*, Vol. 26(2), pp.199-212.
- Wentworth, D. K. et R.M. Keyser (1997). American College Students and the Protestant Work Ethic, *Journal of Social Psychology*, Vol. 137 (3), pp. 284-296.
- Whittemore, R.; Chase, S.K. et C.L. Mandle (2001). Validity in qualitative research, *Qualitative Health Research*, Vol.11(4), pp.522-537.
- Whittington, R. (2002). Practice perspectives on strategy: Unifying and developing a field, *working paper*.
- Wikipedia (2010). *Les villes du Liban*, tiré le 27/09/2010 de [www.fr.wikipedia.org/wiki/villes\\_du\\_liban](http://www.fr.wikipedia.org/wiki/villes_du_liban)
- Williamson, O.E. [1985] (1996). The economic institution of capitalism, in Lowndes, V., Varieties of new institutionalism: a critical appraisal, *Public Administration*, Vol. 74, pp. 181-197).
- Williamson, O.E. (1998). The institution of governance, *AEA Papers and Proceedings*, Vol.88 (2), pp. 75-79.
- Williamson, O. (1998). Transaction cost economics: How it works; where it is headed, *D????e Economist*, Vol.146 (1), pp.23-58.
- Wilson, R. (1987). Financial development of the Arab gulf: The eastern bank experience, 1917-50, *Business History*, Vol. 29(2), pp. 178-198.
- Wind, Y.; Douglas, S.P. et H.V. Perlmutter (1973). Guidelines for developing international marketing strategies, *Journal of Marketing*, Vol. 37, pp.14-23.
- Wittgenstein, L. 1953. *Philosophical investigation*, Mac Millan, NY
- Wittgenstein, L. (1975). *Remarques philosophiques*, Editions Gallimard, France
- Witz, C. (2010). *Appréciation de la loi libanaise sur les opérations fiduciaires*, Saarbrucker Bibliothek, tiré le 14/09/2010 de [www.jura.uni-sb.de/projekte/bibliothek](http://www.jura.uni-sb.de/projekte/bibliothek)

World Bank (2010). *GNI per capita, Atlas Method (Current US\$)*, World Bank national accounts data, World Development indicator, tiré le 08/10/2010 de <http://data.worldbank.org/indicator/>

Wuthnow, R.; Hunter, J.D.; Bergesen, A.; Kurzweil, E. (1984). *Cultural analysis*, Routledge & Kegan Paul, Boston, Etats-Unis.

Yergeau, E. (2008). *Analyse en composante principale*, Université de Sherbrooke, Canada.

Yin, R.K. (1997), The abridged version of case study research, in Bickman, L. et D.J. Rog (eds), *Handbook of applied social research methods*, Sage Publications Ltd.

Yin, R. K. (2003). *Case Study Research, Design and Methods*, Applied Social Research Method Series (3<sup>rd</sup> ed.), Vol.5, Sage Publications, Londres.

Yousif, A. (2010). Adnan Yousif, Al-Baraka Chief Executive Officer – Interview, *Middle-East Economic Digest*, Vol.54, pp 23.

Zajac, E.D. (1988). Interlocking directorates as an interorganizational strategy: a test of critical assumption, *Academy of Management Journal*, Vol. 31(2), pp. 428-438.

Zaman, M.R.; Movassaghi, H. (2001) Islamic banking: A performance analysis, *The Journal of Global Business*, Vol.12 (22), pp. 31-38.

Zietsma, C. et B. McKnight (2009). Building the Iron cage: institutional creation work in the context of competing proto-institutions, in Lawrence, T.B., Suddaby, R. et B. Lecca (eds), *Institutional Work – Actors and agency in institutional studies of organizations*, Cambridge University Press, Cambridge.

Zucker, L.G. (1977). The role of institutionalization in cultural persistence, *American Sociological Review*, Vol.42 (5), pp. 726-743.

Zucker, L.G. (1987). Institutional theory of organization, *Annual Review of Sociology*, Vol. 13, pp.443-464.

## ANNEXES

Annexe 1. Le Coran et la Sunna	302
Annexe 2. Les instruments de l'interprétation individuelle	305
Annexe 3. Les instruments de la finance islamique	307
Annexe 4. La question de la fermeture des portes de l'Ijtihad	315
Annexe 5. Statut et liste des visions et missions des banques islamiques	319
Annexe 6. Codage des visions et missions des banques islamiques	339
Annexe 7. Analyse en Composante Principales des visions et missions des banques Islamiques	370
Annexe 8. Correspondance avec Rodney Wilson	390
Annexe 9. Sites Web de la Lebanese Islamic Bank et de la BLOM Development	392
Annexe 10. Loi et circulaires de la Banque du Liban pour la finance islamique	401
Annexe 11. Liste des entretiens	559

## ANNEXE 1

### Coran et Sunna

#### 1. Le coran

Le Coran constitue le fondement de l'Islam. C'est le texte le plus sacré des musulmans qui le considèrent comme étant l'œuvre parfaite de Dieu. Cette perfection est la preuve même de son origine divine car « Si (la prédication) venait d'un autre que Dieu, (les gens) y trouveraient des contradictions nombreuses » (Coran, 4 :82).

Le Coran a été révélé au prophète Mohammed par groupe de versets et certains d'entre eux l'ont été à des moments chronologiques différents bien que faisant parti de la même *Sourate*. Le premier verset a été communiqué au Prophète en 610 dans la grotte de Hira lorsque l'archange Gabriel lui apparaît, lui ordonne de lire. Selon un Hadith, le prophète lui répond qu'il ne sait pas lire. Après chaque réponse, l'archange sert le prophète contre lui et lui répète l'ordre. A la suite de la troisième injonction, il lui dit : « Lis au nom de ton Seigneur qui créa ! Qui créa l'Homme d'une Adhérence, Lis ! Ton Seigneur étant le Très Généreux qui enseigna par le Calame et enseigna à l'Homme ce qu'il ignorait ... » (Coran, 96 : 1-5) et le prophète répéta la *Sourate*. C'est le début de la révélation. La récitation va durer 23 ans. Le dernier verset va être transmis peu avant la mort du Prophète. On ne sait pas exactement duquel il s'agit. Il fait parti de la *Sourate* de la Génisse (*Al Baqara*) et selon les sources, il s'agirait des versets 278, 282 ou encore 281.

Pour les musulmans, le Coran est littéralement la parole de Dieu et lorsque le texte déclare que Dieu dit, parle ou commande, ils considèrent ces termes dans leur sens littéral. Ainsi que le prophète Mohammad n'est pas considéré comme étant auteur. Il ne joue qu'un rôle d'intermédiaire : il est « avertisseur » (Coran, 26 :195) et il ne lui appartient pas d'intervenir dans le texte ou d'en changer les versets (Coran, 10 :15). Dans ce cadre, l'ordre de lire de l'archange Gabriel est révélateur : le prophète est sensé transmettre un texte qu'il n'a pas composé.

Le Coran s'ouvre sur la *Sourate* « La Liminaire » (Fatiha) qui est une sorte de prière. Elle est composée de 7 versets et constitue, sans aucun doute, la « sourate » la plus utilisée par les musulmans. Elle est considérée comme une prière et est utilisée dans toutes les occasions. C'est le seul texte du Coran qui a cette fonction. Le dernier verset de la révélation ne figure donc pas à la fin du Coran. Il est situé dans une *Sourate* qui est placée en seconde position du

Coran après « La Liminaire ». Cette ordonnance met en exergue une caractéristique remarquable du Coran : les *Sourates* n'y sont pas classées par ordre chronologique mais par ordre décroissant en fonction de la longueur des chapitres. Ainsi, la dernière *sourate*, les Hommes (*An Nas*), est composée de 6 versets alors que la *sourate* de la Génisse, qui est en seconde position du Coran, en comprend 286. La seule exception à cette règle est la « Fatiha », la « Liminaire », qui ouvre le Coran et qui fait 7 versets.

Dans la mesure où les *Sourates* les plus courtes datent généralement du début de la révélation, le Coran se lit en quelque sorte à l'envers. Une minorité de spécialistes affirme que ce classement altère la chronologie de la révélation telle que voulue par Dieu. La grande majorité estime cependant que ce classement n'a aucune importance et argue de l'unité du Coran dont aucune partie ne peut être envisagée indépendamment du tout. Reste que les *Sourates* sont généralement envisagées en fonction de leur origine (mécquoise ou médinoise) et l'on remarque que les premières sont généralement essentiellement théologiques et que les secondes sont beaucoup plus prescriptives. Les 500 versets qui servent de base au système juridique islamique sont d'origine médinoise. A y réfléchir rien que de bien normal : c'est à Médine que le premier état musulman a commencé à s'édifier.

## **2. La Sunna**

La Sunna est donc la seconde source d'autorité des musulmans après le Coran. Elle retrace les faits, gestes, parole et approbation explicite ou tacite du Prophète et est transmise par le biais de *Ahadith* (pluriel de *Hadith* qui est une relation de la tradition prophétique) Ceux-ci ont commencé par être mémorisés et transmis oralement pendant la durée de la vie du Prophète par les témoins de ses actions. Le Prophète aurait refusé que son exégèse soit enregistrée par écrit de peur qu'elle ne soit assimilée au texte coranique. A la suite de son décès, cette tâche a été assumée par les Compagnons qui ont cherché à utiliser ces enseignements pour gérer les territoires nouvellement conquis. Il ne semble pas que dans un premier temps l'enregistrement des *Ahadith* ait été jugé nécessaire. Il faudra attendre 820 et le Calife Omar ibn Abdel Aziz pour que ceux-ci commencent à être compilés. La question de l'authenticité de la teneur des textes va se poser très tôt et le contrôle de la véracité de *Ahadith* va rapidement s'instituer en science. Elle va se fonder, notamment, sur l'étude de la composition de la chaîne de transmission du texte. L'importance de celle-ci est telle que cette chaîne faite partie intégrante des *Ahadith* sous le nom de *Isnad* alors que le texte qui narre l'événement prend le nom de *Matn*. L'une des indications principales permettant de juger de



l'acceptabilité d'un *Hadith* va être constituée par l'identité des narrateurs et une véritable science de la biographie va se développer pour juger de leur crédibilité.

## ANNEXE 2

### Les instruments de l'interprétation individuelle

#### 1. Qiyas (analogie)

Le principe du *Qiyas* revient à appliquer à un événement secondaire (*Far'*) une règle de droit (*Hukm*) dérivée d'un événement principal (*Asl*) sur la base de la similarité de l'origine de l'application de la règle de droit (*'illah*) entre les événements principal et secondaire. L'exemple qui est le plus communément cité comme illustration du *Qiyas* est celui de la prohibition de l'alcool. Les versets du Coran qui stipule cette interdiction (Coran, 2 :216, 5 :92) évoquent le vin (*Khamr*, Securities & Investment Institute / Ecole supérieure des Affaires, 2007). Les juristes ont analysé les raisons de cette interdiction (*Hukm*) et en ont déduit que celle-ci résulte de l'intoxication (*'illah*) que provoque l'ingestion du vin (*Asl*). En conséquence, la consommation de tous liquides qui peuvent provoquer une telle intoxication (*Far'*) a été interdite.

#### 2. l'Istihsan (préférence juridique)

Contrairement au *Qiyas* qui recherche une règle préexistante spéciale, l'*Istihsan* rattache le raisonnement, « ... à des principes supérieurs quoique non exprimés par la Loi » (Tyan, 1959 :93). En fait, cette technique consiste à faire prévaloir par le raisonnement une règle ou une solution de droit sur la base de considérations sociales pratiques. Tyan (1959) développe l'argument en affirmant que l'*Istihsan* consiste en une interprétation libérale des règles de droit, interprétation inspirée par les considérations d'utilité pratique, fondée sur l'esprit et le but social de la loi, et qui aboutira à l'adoption de nouvelles solutions comportant des tempéraments, exceptions ou extensions de la règles.

#### 3. L'Istislah (intérêt général) et le Urf (traditions et coutumes)

L'*Istislah* se rapproche énormément de l'*Istihsan* dans la mesure où il recherche à satisfaire les nécessités pratiques par des normes ou solutions juridiques appropriées. Cependant, dans le cadre de l'*Istislah*, le juriste arrive à la solution requise sans passer par des règles de droit strictes. En fait, il cherchera à établir son jugement en le déduisant des principes généraux ou des objectifs de la *Charia* (*Makassid al Charia*). Ce mécanisme est les principes qui le sous-

tendent (*Maslaha*) seront au cœur du développement de la partie traitant de la philosophie de la *Charia*.

Les usages et coutumes (*Urf*) peuvent constituer la base d'un jugement légal pour peu qu'ils n'aillent pas à l'encontre des valeurs et principes islamiques.

## ANNEXE 3

### Les instruments de la finance islamique

Le particularisme des règles valeurs qui gouvernent le paradigme de la finance islamique ce traduit par la mise en place d'un ensemble de techniques plus ou moins « exotiques » qui permettent aux personnes qui le désirent de mener une activité financière en restant cohérent avec les valeurs de la *Charia*. Les instruments de la finance islamique se répartissent en contrats participatifs ou l'investisseur et le financier se répartissent soit les pertes et profits soit les profits seuls et en contrats de financement.

Les premiers répondent sans aucun doute le plus à la philosophie de la *Charia* mais dans le contexte actuelle se sont les contrats de financement qui assurent des revenus fixes qui sont le plus utilisés.

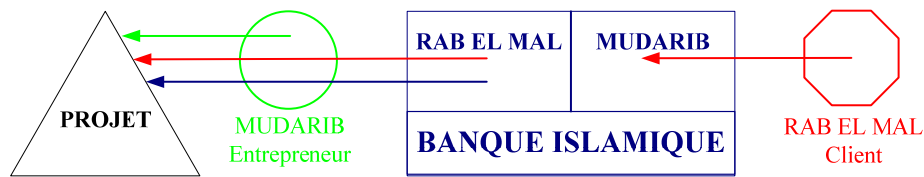
#### **1. Les instruments participatifs**

Cette catégorie regroupe la Moudaraba (commandite) et la Moucharaka (association). Ils permettent un partage des profits dans le cas de la Moudaraba ou des pertes et profits dans le cas de la Moucharaka.

##### 1.1. La Moudaraba (commandite)

La Moudaraba est l'opération de finance islamique la plus vieille. Elle aurait été pratiquée par le prophète Mohammad. Elle met en relation un investisseur (qu'on appelle Rab el Mal) qui fournit le capital de l'opération et un entrepreneur (qu'on appelle Moudarib) qui amène son expertise. Dans cette opération, les bénéfices sont partagés selon une répartition convenue d'avance après que le Rab el Mal / investisseur ait recouvré son capital et que les frais de gestion du Mudarib / entrepreneur aient été réglés. Quand aux pertes, c'est le Rab el Mal / investisseur qui les assume, le Mudarib / entrepreneur ne perdant que son temps et ses efforts. Cette opération, dans une version appelée Moudaraba à deux volets (two-tiers), permet aux banques islamiques de jouer un rôle d'intermédiation très proche de celui des banques conventionnelles.

**Figure 33. Moudaraba et intermédiation bancaire**



Pour cela, la banque islamique va jouer un rôle dual : Elle va être Mudarib / entrepreneur lorsqu'elle va recueillir les dépôts des clients qui place leur argent dans des comptes d'investissement et être Rab el Mal / investisseur lorsqu'elle va les investir dans des projets supervisés par des entrepreneurs qui jouent, eux, le rôle de Mudarib.

### 1.2. Moucharaka (association)

Le second instrument de finance participative que la banque islamique utilise est la Moucharaka. Le principe de cette opération est assez simple: Deux partenaires s'engage dans une affaire et se partagent les bénéfices selon un accord convenu. En cas de perte, ils se les répartissent, et c'est important, en proportion du capital investit.

Un mode de Moucharaka particulièrement intéressant est la Moucharaka dégressive. Elle donne la possibilité à l'un des partenaires de racheter progressivement les parts de l'autre jusqu'à devenir le seul propriétaire de l'affaire. Cela permet à la banque islamique de se dégager progressivement des investissements dans lesquels elle s'est engagée.

Certains spécialistes estiment que l'utilisation de la Moucharaka dégressive pourrait permettre de régler le dilemme des nationalisations. Il s'agit pour un état de savoir s'il doit se séparer d'actifs vitaux pour combler des besoins de trésorerie ou de rester déficitaire. La Moucharaka dégressive lui permettra d'échapper à ce choix en lui donnant les moyens d'obtenir des fonds en ne se séparant de ses actifs que de façon momentanée. En fait, le dispositif rappelle sous certain aspect les opérations de BOT.

## **2. Les instruments de financement**

Au coté des instruments participatifs, la banque islamique utilise une série de techniques de financement. Les principales sont la Mourabaha qui est un financement avec majoration qui est généralement utilisée dans les opérations commerciale, le Salam qui servait, au départ, au financement de l'agriculture et le Istisna' à celui des opérations industrielles. Ces deux dernières opérations constituent des exceptions dans la mesure où elles servent à acheter des biens qui n'existent pas au moment de la signature du contrat ce qui engage un risque de

Gharar (tromperie / ambiguïté). Il faut citer aussi, l'Ijarah qui est une location et l'Ijarah mountahia bi Istimlak qui correspond à une location vente.

### 2.1. Mourabaha (financement commercial)

Dans le cas d'une Mourabaha, l'opération commence par des négociations entre l'acheteur et le vendeur portant sur la nature et le prix du bien à acheter. L'acheteur communique ces spécifications à la banque islamique qui lui fixe un prix de revente majoré qui est généralement payable à terme. Une fois l'accord conclu, l'acheteur signe à la banque une promesse d'achat assortie d'un dépôt de garantie, la banque islamique contacte le vendeur, conclu avec lui un contrat de vente et lui paye, éventuellement, une avance. Une fois que le vendeur remet la marchandise selon les termes conclus, la banque lui paye son due et la revend à l'acheteur initial. Pour la banque, cette opération à l'avantage de déterminer d'avance le gain qu'elle va effectuer, ce qui n'est pas le cas pour la Moudaraba et la Moucharaka.

Cette opération se distingue par le fait que la banque supporte pendant une certaine période un risque opérationnel. En effet, entre le moment où elle reçoit les biens du vendeur et celui où elle les remet à l'acheteur, les biens lui appartiennent en propre et elle en supporte la responsabilité. Autre aspect intéressant : l'acheteur connaît la marge de la banque dans la mesure où il a négocié lui-même le prix d'achat des biens.

### 2.2. Salam (financement de biens marchands)

La seconde technique de financement qui est utilisé est le *Salam*. Cette opération constitue une exception dans la mesure où la marchandise achetée n'existe pas au moment de la signature du contrat. La possibilité de *Gharar* (tromperie / ambiguïté) est, donc, extrêmement importante. Cette exception est à expliquer par l'application du principe de nécessité (*Darura*) : Sous l'empire d'un impératif qui remet en question le bien général (principe de régence), l'incidence de certains principes peut être minorée. Dans le cas du *Salam*, l'objectif initial de l'opération était de permettre aux agriculteurs de subvenir à leur besoin entre deux récoltes. Depuis, le principe de *Salam* a été étendu à tous les biens marchands librement disponibles sur les marchés.

Dans ce type d'opération, l'acheteur achète les biens en payant au comptant pour une livraison à terme. Le paiement « spot » est une condition incontournable du *Salam*. Pour tenter de diminuer autant que possible l'incidence du *Gharar* (tromperie / ambiguïté), les

biens sont décrit le plus précisément possible. En fait, il s'agit de leur donner une existence quasi virtuelle.

La banque va à nouveau jouer un rôle dual en assumant successivement ceux d'acheteur et de vendeur. Ainsi, la banque / acheteur paye au comptant l'achat au moment de la signature du contrat et lorsqu'elle reçoit la marchandise, elle change de rôle pour trouver un acheteur qui lui rachète sa marchandise à un prix supérieur à celui qu'elle a payé.

La banque islamique peut chercher à couvrir ses risques opérationnels en signant au même moment un contrat de Salam avec le vendeur initial des biens et un contrat de Salam parallèle (Salam mouwazi) avec un acheteur potentiel de ces mêmes biens. Il convient de noter que si pour une raison quelconque le vendeur initial ne remet pas ses biens à la banque, cette dernière est tenue de livrer son client quitte à acheter la marchandise sur le marché.

### 2.3. Istisna' (financement industriel)

Le Istisna' ressemble beaucoup au Salam à la différence qu'il est généralement initié par un acheteur qui désire obtenir un bien à des spécifications précises alors que le Salam est initié par le vendeur. Autre différence : L'Istisna' concerne généralement des biens manufacturés alors que le Salam est réservé à des biens marchands librement disponibles sur les marchés. Enfin dans le cas du Istisna', le paiement se fait en fonction de l'accord des différentes parties alors que dans un Salam il se fait à la signature du contrat. Dans le cas du Istisna' le paiement se fait habituellement au fur et à mesure de l'avancement des travaux alors que dans un Salam le règlement se fait à la signature du contrat.

### 2.4. Ijarah (location) et Ijarah Mountahia bi Istimlak (location-vente)

Les mécanismes des contrats islamiques de location ne diffèrent pas de façon fondamentale de leur équivalent en finance conventionnel. La véritable différence se fait au niveau de l'application des règles de la Charia

### 2.5. Conclusion

Mourabaha, Salam, Istisna' et Ijarah ont été élaborés pour permettre aux banques islamiques de générer des revenus en attendant la généralisation des instruments de finance participative. Ces instruments qui avaient une vocation transitoire, notamment, la Mourabaha en sont, cependant, venus à dominer les opérations des banques islamiques. En fait, la Mourabaha et la Moucharaka ne représenteraient pas plus de 20% des opérations. Les spécialistes

expliquent cette situation en affirmant que ni les mentalités, ni les infrastructures financières ne sont favorables pour le moment aux opérations de finance participative.

### **3. Charia et investissements**

Les instruments financiers islamiques de base vont être combinés pour permettre l'élaboration de structures permettant aux investisseurs qui le désirent de placer leur argent dans un cadre conforme aux stipulations de la Charia. En effet, l'investissement est licite en Islam et l'« investisseur islamique » recherchera, comme tout investisseur, à préserver son capital de départ, à maximiser ses profits et à assurer un équilibre entre ses liquidités et la profitabilités de ses opérations. Cependant, à la différence d'un investisseur conventionnel, il ne pourra pas utiliser tous les moyens à sa disposition pour atteindre ses fins. Ainsi, tous les mécanismes permettant à son argent de produire de l'argent, notamment l'intérêt, lui seront interdit. En effet, si la finance conventionnelle considère l'argent comme un produit dont les revenus sont liés à la valeur-temps associée à l'investissement, la finance islamique est fondée sur l'utilisation productive de l'argent. Dans ce cadre, l'« investissement islamique » doit se faire par le biais de la possession d'actifs dont l'utilisation génère des flux de revenus et tout le défi va être d'assurer un retour sur investissement acceptable sans avoir recours aux mécanismes financiers habituels.

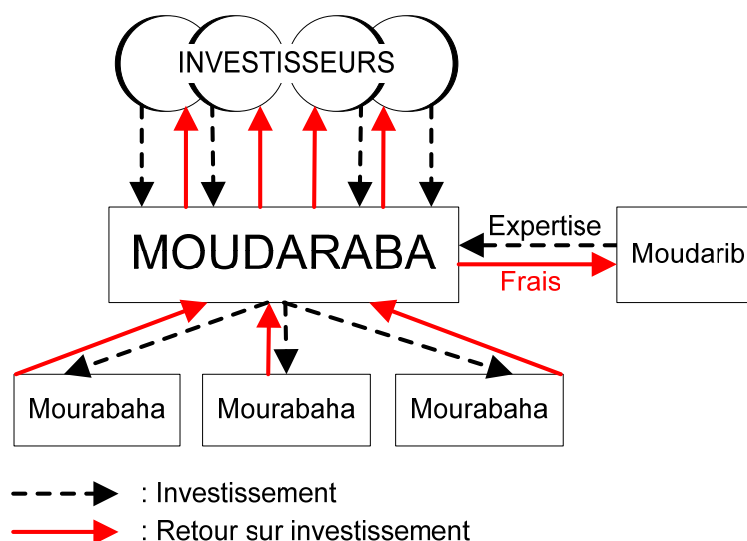
#### 3.1. Les fonds d'investissement par Mourabaha

Les fonds par Mourabaha ont vu le jour dans les années quatre-vingt et ont rapidement acquis une popularité importante comme instrument de gestion de fonds. En effet, leur fonctionnement ne nécessite pas une expertise particulière et ils permettent des placements à court terme dont le profil correspond à celui des placements interbancaires.

Pratiquement toutes les banques islamiques possèdent de tels fonds. Il s'agit de portefeuilles unifiés sous l'ombrelle d'une Moudaraba dont les parts sont vendus à des clients. Les capitaux recueillis servent à financer des opérations de Mourabaha, c'est à dire à acheter des marchandises pour le compte de clients à qui elles seront revendues avec une majoration du prix d'achat initial. Le bénéfice de ces opérations revient aux participants des fonds après soustraction des frais du Moudarib. Graphiquement, l'opération pourrait être représentée de la façon suivante :



**Figure 34 : Structure d'un fond d'investissement par Moudaraba**



Dans la mesure où la livraison des biens est immédiate et le paiement des clients est généralement différé, ces fonds ne possèdent pas d'actifs tangibles mais des espèces ou des reconnaissances de dettes. Cette caractéristique explique que les titres des fonds Mourabaha ne puissent pas être négociés sur des marchés secondaires sous peine d'enfreinte les stipulations de la Charia concernant la Riba.

### 3.2. Les fonds d'investissement en biens

Ce type de fond a été créé dans un souci de diversification au début des années quatre-vingt dix alors que les juristes considéraient, encore, avec suspicion l'utilisation des bourses de valeurs internationales. Le capital de ces fonds sert à acheter des biens qui seront revendus ultérieurement. Pour que les opérations soient licites, il faut que le fond possède la marchandise au moment de la revente et que le prix soit fixé et annoncé sans ambiguïté. Un prix lié à l'avènement d'un événement incertain introduit, en effet, un élément de Gharar et rend toute l'opération illicite au regard de la Charia.

### 3.3. Les fonds d'investissement par Ijara

Durant la même période, et toujours pour les mêmes raisons de diversification de portefeuille, les fonds par Ijara ont acquis une popularité croissante. Ceux-ci permettent d'offrir aux clients des investissements à moyen et long terme dont le flux financiers est comparable à celui d'obligations émises par des sociétés privées (corporate bonds).

Dans ce type de fonds, les investissements vont être regroupés au sein d'une structure dédiée et vont servir à l'achat de biens ou d'équipements qui vont être loués à des tierces parties. Les revenus des opérations seront redistribués aux participants des fonds au prorata de leurs parts. Dans la mesure où les opérations sont sous-tendues par des actifs tangibles, les certificats peuvent être négociés sur des marchés secondaires.

#### 3.4. Les fonds d'investissement en actions

Quelques années après la création des fonds d'investissements par achats de biens ou par Ijara, les fonds d'investissement en action ont apparu et ont fini par s'imposer. Il y a une vingtaine d'années, ces fonds étaient pratiquement inexistantes. Ils ont été lancés dans des pays comme la Malaisie, les Etats-Unis ou même l'Afrique du Sud où les investisseurs musulmans ne trouvaient pas de solution licite, du point de vue de la Charia, d'investissements. Au départ, le mouvement a été timide et on comptait moins d'une dizaine de fonds avant 1994. Depuis, la situation s'est modifiée de façon remarquable puisque l'on en dénombre aujourd'hui plus d'une centaine, certains d'entre eux étant dirigés par des géants du secteur comme Citibank, Deutsche Bank, HSBC, Merrill Lynch ou UBS. Les actifs de ces fonds sont, d'autre part, passés de 800 millions de dollars en 1996 à 5 milliards de dollars en 2004. L'une des dates clés de cette évolution a été 1999 avec le lancement par le Dow Jones et le FTSE d'indices islamiques. Cette initiative a légitimé institutionnellement l'action des fonds islamiques d'investissement en actions et a donné de la crédibilité à la thèse de la viabilité du secteur.

L'explication de cette croissance remarquable est relativement simple : Les juristes musulmans en sont venus à accepter globalement le principe de fonds d'investissement par actions, le marché mondial des actions a enregistré des résultats remarquables durant les années quatre-vingt dix ce qui a attiré les investisseurs musulmans qui étaient à la recherche d'alternatives viables aux méthodes traditionnelles d'investissement sous contrainte des principes de la Charia.

Dans le cadre des fonds d'investissement en actions, deux filtres justement vont être utilisés pour déterminer si les actions peuvent être incluses dans le portefeuille des fonds sans déroger aux principes de la Charia. Le premier est qualitatif et est appelé, dans le jargon du métier, le « filtre du péché » (sin screen). Il s'agit de s'assurer que l'activité de la compagnie concernée n'entre pas dans une catégorie prohibée par la Charia, à savoir : le commerce de l'argent et la production ainsi que le commerce de l'alcool, de la pornographie, des jeux de hasard, des

armes et du porc ainsi que de ses dérivés. Le second filtre est financier et utilise une série de ratio qui permet de s'assurer que l'intérêt ne constitue pas une rentrée financière essentielle de la compagnie sous examen, qu'elle n'est pas surendettée et que son niveau de créance reste dans des limites acceptables.

Dans la mesure où ces ratios varient, l'une des tâches essentielles des dirigeants de ces fonds va être d'en suivre l'évolution. Selon l'importance des variations, celles-ci seront ignorées (variation courte), les résultats financiers produits lors de l'écart ne seront pas distribués aux investisseurs (variation moyenne) ou les actions de la compagnie incriminée seront éliminées du portefeuille du fond (variation longue) ; la décision finale revenant au comité de Charia. La direction du fond suivra, également, l'évolution du métier des compagnies pour s'assurer, par exemple, que par le jeu des fusions-acquisitions, une firme opérant dans un secteur licite ne voit pas, à la suite d'une opération boursière, la plus grande partie de son revenu générée par des activités considérées comme illicite par la Charia.

### 3.5. Les Sukuks

La dernière option à laquelle peut faire appel un investisseur qui désire placer son argent conformément aux principes de la Charia est l'utilisation de Sukuks. Il s'agit d'un instrument qui rappelle sous de nombreux aspects les obligations à la grande différence que ces dernières représentent une reconnaissance de dette alors que les Sukuks constituent un titre de propriété de l'actif sous-jacent de l'opération. Comme les obligations, les Sukuks permettent à leurs porteurs de bénéficier de paiements réguliers avant de recouvrer l'intégralité du capital investi. A nouveau différents instruments financiers islamiques de base vont être combinés pour donner les structures les plus performantes possibles. On parle ainsi de Sukuk al Moudaraba, de Sukuk al Ijara ou encore de Sukuk al Istisna'a ; les structures les plus complexes combinant jusqu'à cinq contrats de base différents.

## ANNEXE 4

### La question de la fermeture des portes de l'*Ijtihad*

L'Islam sunnite établi vers la fin du 3<sup>e</sup> siècle le dogme du parachèvement du travail d'élaboration législatif (fermeture des « portes » de l'*Ijtihad*). Le corpus juridique a été considéré comme complet et il a été impossible de proposer des solutions nouvelles avec la prétention de les intégrer dans le texte. Selon Kamali (1996), dans un premier temps, toute interprétation a été purement et simplement interdite et la tâche des *Ulémas* a été d'annoter et de commenter les travaux de leurs prédécesseurs. Durant les 5<sup>e</sup> et le 6<sup>e</sup> siècles, les juristes ont été restreint au *Tarjih* qui leur donnait la possibilité de préférer les opinions légales d'un maître au dépend de celles d'un autre pour les affaires qu'ils examinaient. Cette possibilité leur a été ensuite retirée et les jurisconsultes se sont retrouvés dans l'obligation de choisir une école de pensée et de s'en tenir à ses enseignements. « C'est ainsi », écrit Kamali en reprenant les mots d'un ouvrage du ministère égyptien des *Waqf*, « que les portes de l'*Ijtihad* ont commencé par être fermée avant d'être condamnée » (Kamali, 1996 :6). Tyan (1959) ajoute à cela que pour pouvoir adapter la législation au siècle un corps de règles intermédiaires a été créé sous le nom de *Siyassa Charia*<sup>1</sup> pour donner satisfaction au nécessité de la vie pratique tout en respectant l'immutabilité du corpus légal constitué. Cette *Siyassa* ne constitue pas une partie de la *Charia* mais aurait, selon Tyan, une force légale égale si ce n'est supérieure au corpus initial.

Mais les « portes de l'*Ijtihad* » ont-elles été vraiment fermées ? Les avis divergent aussi sur ce sujet. Ali-Karamali et Dunne (1994) ont effectué une revue de la littérature concernant la question et relèvent trois tendances (affirmation de la fermeture, rejet total de la fermeture et rejet de la fermeture mais admission d'une restriction à l'exercice de l'*Ijtihad*) qui soulignent, s'il le fallait que le consensus sur le sujet est loin d'avoir été atteint. La complexité de la situation est encore accrue par l'identité des auteurs que le « monde » scientifique occidental considèrent avoir autorité sur le sujet : la plupart des chercheurs sont des orientalistes reconnus et autant pour des raisons de langue que de légitimité scientifique les chercheurs « locaux » qui pourraient disposer de l'autorité « fiqhite » leur permettant de s'exprimer sur le sujet sont généralement ignorés. La bibliographie de ce chapitre témoigne de ce biais et ajoute aux paramètres de diversité déjà évoqués (théologiques, doctrinaires, sectaires) des

---

<sup>1</sup> Le nom vient du terme « politique » (*Siyassa*) et chercherait ainsi à prouver que son existence est imposé par les nécessité s'un bon gouvernement de la communauté.

facteurs de pouvoir et de domination. En effet, la multiplication des avis et des approches concernant la question de l'*Ijtihad* atteste de son caractère polymorphe; de sa possibilité d'apparaître aux acteurs sociaux sous différente forme. De plus, il ne fait aucun doute que l'*Ijtihad* a une valeur d'enjeu dans la mesure où la maîtrise de la notion permet aux différentes écoles de pensée musulmane d'affirmer la prééminence de leurs principes.

Ces caractéristiques constituent pour Moliner les bases de l'élaboration de représentation. Ce qui nous intéresse dans le cadre de ce travail est la notion de « valeur d'enjeu » de Moliner dans la mesure où celle-ci ne se cantonne pas au groupe qui loge l'objet polymorphe (les écoles de pensées et communautés musulmanes) mais concerne aussi « **d'autres acteurs sociaux interagissant avec le groupe** » (Moliner, 1996). L'identité de ces acteurs apparaît clairement lorsque l'on consulte la liste des auteurs de référence utilisés pour évoquer les questions d'*Ijtihad* : il s'agit d'Orientalistes, de personnes qui produisent une activité académique (études, enseignements, écrits, etc.) qui concernent l'Orient (Saïd, 2001). Les questions de pouvoir interviennent lorsque l'on admet avec Saïd, que le terme « orientaliste » recouvre non seulement l'aspect technique d'une tâche de recherche mais aussi « (un) style de pensée fondé sur une distinction épistémologique et ontologique entre « l'Orient » et (la plupart du temps) « l'Occident » (Saïd, 2001 :66). Pour l'auteur, cette différenciation aurait pour objectif de dominer, de restructurer et d'avoir de l'autorité sur l'Orient.

Certains penseurs, comme Ali-Karamali et Dunne, n'hésitent pas à franchir le pas entre l'analyse théologique et l'approche néocoloniale « à la Saïd » en affirmant que les Orientalistes se sont emparés du concept de « fermetures des portes de l'*Ijtihad*) pour généraliser la notion d'*Ijtihad* sans avoir à en examiner le détail et déclarer « ... la loi islamique inférieure ... (puisqu'elle) ne s'est pas développée depuis des siècles » (Ali-Karamali et Dunne, 1994 :256). A l'appui de leur thèse, Ali-Karamali et Dunne citent Brown qui affirme : « Les portes du progrès ont donc été fermées et la loi islamique ainsi que la théologie se sont fossilisés. Toutes les modes de raisonnement ont été enchaînées. C'est à cette événement que j'attribue le contrôle de la culture, de la philosophie et de la science islamique ainsi que leur extinction » (Brown, 1934 :174).

## ANNEXE 5

### Statut et liste des Visions et Missions des banques islamiques

#### 1/ Absence de vision / mission ou de message (28 établissements)

**1.1. Bank al Jazira**

[www.baj.com.sa/](http://www.baj.com.sa/)

**1.2. Kuwait Finance House**

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

**1.3. Arab National Bank**

[www.anb.com.sa/](http://www.anb.com.sa/)

**1.4. The Egyptian Saudi Finance Bank**

[www.esf-bank.com/](http://www.esf-bank.com/)

1.5. Tadamon Islamic Bank

<http://www.tadamonbank-sd.com/>

**1.6. Dar el Mal al Islami**

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

**1.7. Al Baraka Sudan**

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

**1.8. Al Baraka / Algerie**

[www.albaraka-bank.com](http://www.albaraka-bank.com)

**1.9. National Commercial Bank**

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

**1.10. Citi Islamic Investment Bank**

[www.citibank.com/ciib/homepage/index.htm](http://www.citibank.com/ciib/homepage/index.htm)

**1.11. Al Madar Finance and Investment Co.**

[www.almadar-fi.com](http://www.almadar-fi.com)

**1.12. A'ayan Leasing and Investment Co.**

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

**1.13. Arcapita**

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

**1.14. BNP Paribas (Islamic Banking Unit)**

[www.bnpparibas.bh](http://www.bnpparibas.bh)

**1.15. Noriba (UBS)**

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

**1.16. Calyon Credit Agricole**

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

**1.17. Samba**

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

**1.18. Unicorn Investment Bank**

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

**1.19. CIMB Islamic**

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

**1.20. Hong Leong Islamic Bank Berhad**

[www.hlisb.com.my](http://www.hlisb.com.my)

**1.21. RHB Islamic Bank**

[www.rhbislamicbank.com.my](http://www.rhbislamicbank.com.my)

**1.22. Absa Islamic Banking**

[www.absa.co.za](http://www.absa.co.za)

**1.23. Doha Islamic**

[www.dohaislamic.com.qa](http://www.dohaislamic.com.qa)

**1.24. Venture Capital Bank**

[www.vc-bank.com/](http://www.vc-bank.com/)

**1.25. Bank of London and the Middle-East**

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

**1.26. Amiri Capital**

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

**1.27. Cham Bank**

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

**1.28. Islamic Bank of Asia**

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

**2. Vision-mission (52 établissements)**

**2.1. Sans mention à la Sharia**

**2.1.1. Bank Rakyat**

[www.bankrakyat.com.my](http://www.bankrakyat.com.my)

#### Vision

Bank Rakyat is its members' Choice Bank for all its product and service offerings are the best compared with those provided by other competing financial institutions. Since membership in Bank Rakyat is very significant, there is no reason for them to look at others.

This vision generates the tagline: "Bank Rakyat Your Choice Bank"

#### Mission

To help improve the economic well-being of members by providing financing facilities at an affordable rate for agriculture, production, marketing, fishing, transportation, housing and business activities deemed beneficial to members and to also promote thrift and savings. (By Law Article 5(i))

### **2.1.2. Muthanna Investment Co.**

[www.Muthanna.net](http://www.Muthanna.net)

#### Vision (traduit de l'arabe)

Etre la compagnie d'investissement leader au niveau régional

#### Mission

Diriger et fructifier la fortune de nos clients et protéger leurs intérêt.

### **2.1.3. Rasameel Structured Finance**

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

#### Our Vision

Inspired to be the MENA Securitization Gateway

#### Our Mission

Provide reliable alternative funding source and investment securities

### **2.1.4. Saudi British Bank**

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

#### SABB Vision

We aim to be the leading Financial Services Group in Saudi Arabia for customers, shareholders and staff.

### **2.1.5. Sooroh Investement**

[www.soroh-inv.com](http://www.soroh-inv.com)

#### Vision

To be leader in BOT financing in Kuwait and eventually in the region and to participate in BOT schemes

#### Mission

To participate in the financing of BOT and PPP projects that is in the interest of the community at large by leading our considerable expertise and experience in technical, financial, operational and execution domains



### **2.1.6. The International Investor**

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

The International Investor (TII) is a leading international financial services company, capturing emerging opportunities and focusing on high-growth markets, to deliver superior performance to shareholders.

Corporate Values.

Our goal is to position The International Investor (TII) as a stock that will deliver sustainable performance, higher than the regional financial services benchmark.

We will achieve this by:

- Refraining from investing in the mainstream banking sector that dominates the benchmark.
- Focusing our investment on specialized financial services segments where growth is higher than in the mainstream banking sector.
- Building a domain expertise and an enabling infrastructure that will help us to outperform the benchmark on a sustained basis.

## **2.2. Mentionnant le Charia**

### **2.2.1. Abou Dhabi Islamic Bank**

[www.adib.ae](http://www.adib.ae)

Our Mission

Islamic financial solutions for the global community.

Our Vision

To be the top tier Islamic financial services group.

### **2.2.2. Al Aman Investment**

[www.alaman.com.kw](http://www.alaman.com.kw)

Vision

The vision behind establishing Al-Aman investment Company is to create a colossal Islamic investment structure that associates with excellence of products and services and that contributes actively to the GCC economy.

Mission

The company seeks to create benefits to its stakeholders as follows:

- **Shareholders:** Through wealth maximization by building our capital structure to reinforce the book value of our shares which should reflect positively on the share price in the market.
- **Clients:** Through fulfilling their requirements and helping them realize superior returns through profitable investments that conform with the Islamic law.

- **Employees:** Through satisfying their ambitions and creating an exceptional work environment which supports innovation, creativity and development and which promotes loyalty.
- **National Economy:** Through supporting the Gross domestic product (GDP) with direct investments, with the creation of new job opportunities and through attracting foreign capital and contributing in the promotion of Kuwait as a regional financial center.

### **2.2.3. Al Baraka Islamic Bank**

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

Our Vision.

"To be a leading and a diversified International Islamic Bank, offering a wide range of quality products and services and forming strategic alliances for a competitive edge".

Our Mission.

"We strive to be a premier regional Islamic bank, dedicated to the economic and social development of our target markets, maximizing our clients and shareholders value, and focusing on the human resource development in an environment of creativity and innovation"

### **2.2.4. Al Baraka / Liban**

[www.al-baraka.com](http://www.al-baraka.com)

The aim of our banking mission is based on offering the best distinguished and developed services to the clients, which contribute in increasing their investments and revenues through our engagement with the principles and the provisions of the Islamic law.

### **2.2.5. Al Baraka / Pakistan**

[www.albaraka.com.pk](http://www.albaraka.com.pk)

**Our vision**

To be a leading and a diversified International Islamic Bank, Offering a wide range of Quality Products and Services and Forming strategic alliances for a Competitive Edge.

**The mission statement**

We strive to be a Premier Regional Islamic Bank, Dedicated to the Economic and Social Development of our target market, Maximising our Clients and Shareholders Value And focusing on the Human Resource Development In an environment of Creativity and Innovation.

### **2.2.6. Al Baraka / Afrique du Sud**

[www.albaraka.co.za](http://www.albaraka.co.za)

## Mission

We are dedicated to becoming the leader in the promotion of socio-economic development through the application of Islamic Economic Principles and Values, providing optimum returns to our shareholders and investors through partnership banking on a risk-reward sharing basis.

## Vision

Albaraka Bank as an organisation endeavours to reflect the Islamic Economic System in all its operations.

We desire to be an institution responsive to the socio-economic needs of the people of Southern Africa irrespective of religion, race or gender.

At Albaraka, through creativity and innovation, we strive to establish a stimulating and challenging environment equipped with the latest technology so as to develop products and services which will meet the needs of the people as well as provide optimum returns for our shareholders and investors.

Ultimately we envisage an economic order in which employees and our clients will realise the opportunities presented to them for their economic growth and social well-being in accordance with Islamic Economic Principles.

### **2.2.7. Al Baraka Turk**

[www.albarakaturk.com.tr](http://www.albarakaturk.com.tr)

#### Our Vision

To become the leading bank in Turkey, Middle East and Europe in rendering interest-free financial services.

#### Our Mission

Continuously adding new values to our

- Customers,
- Shareholders,
- Employees,
- Society and environment

with our effectiveness, speed, quality, competitive rates and organizational productivity

### **2.2.8. Al Imtiaz Investment**

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

#### Our Mission

To innovate and create new investment opportunities to realize high earnings and value-added profits to shareholders and investors. We seek to accord special care to our staff members and apply the state-of-the-art management and automated systems to materialize the company's perspective in assuming a pioneering and superior position in the market.

## **Our Vision**

To be one of the pioneering companies in direct investment, financial structuring and asset management in accordance with the provisions of the Islamic Shari'ah in the Gulf countries markets.

### **2.2.9. Al Jazeera Islamic Co.**

[www.aljazeera.com.qa](http://www.aljazeera.com.qa)

(Traduit de l'arabe)

#### Vision

Notre vision se résume par notre désir d'être la meilleure source de solutions islamiques réussie pour assurer les besoins

#### Mission

Notre mission se résume de la façon suivante :

- Œuvrer de façon à aider nos clients en leur fournissant des solutions immédiates, réalistes et simples pour assurer la plus grande partie de leurs besoins et répondre à leurs aspirations
- Œuvrer de façon à appliquer les principes de la Charia dans toutes nos opérations
- Créer le climat qui permet d'attirer des clients et commerçant et les inciter à travailler avec nous

### **2.2.10. Al Ritaj**

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

#### Vision

Providing innovative Islamic financial, management and technical solutions to small/medium sized companies in Kuwait, GCC countries and MENA region, while endeavoring to deliver superior value to the Company's stakeholders.

#### Mission

To be a leading regional Islamic Investment Company that will add value to small and medium size businesses.

We would like to build a partnership between Al Ritaj and the business owners, not only in sharing the rewards, but also in sharing the risks. Our goal is not to gain control of the business, but rather align the business owner with the Interests of Al Ritaj interests.

### **2.2.11. Al Rouyah**

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

#### Our vision

To become the leading specialist in Shari'a compliant wealth management.

#### Our Mission

To fulfill its shareholders' set objectives by adhering to the highest standards of integrity, professionalism and quality.

#### **2.2.12. Al Salam Bank**

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

##### **Our Vision**

To become a leading force in the Islamic financial services industry by providing a differentiated Shari'a compliant offering to focused segments. Building a reputation as the "Trusted Islamic Bank" whilst enhancing shareholder value.

#### **2.2.13. Al Tawfeek Financial Group**

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

##### **Vision**

To become the leading developer and provider of Sharia Compliant Financial products and services in the region.

##### **Mission**

To provide a broad range of long-term value, high quality, innovative, balanced, competitively priced, Sharia compliant and financial products and services, taking off from the principle of populating and growing the land, and that the money is God's and we are only the agents, delivered to the complete satisfaction of a diversified client base, with the highest degree of professionalism.

#### **2.2.14. AmIslamic bank**

[www.ambg.com.my](http://www.ambg.com.my)

##### **Mission**

To offer our customers a complete range of innovative Islamic financial products and services that conform to the Syariah without compromising on product acceptability and customers' satisfaction for both our local and regional market.

#### **2.2.15. Arab Finance House**

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

Arab Finance House operates in accordance to Islamic Shari'a but within Lebanese banking laws, including the "Credit Contracts" Law issued in 1996. The bank plays a prominent role in developing the national economy using the most advanced banking implements. Arab Finance House focuses on acquiring professionals with the highest qualifications.

Our vision stems from our structure as a comprehensive Islamic banking solution incorporated in the Levant, which allows us to; further enhance and advance the Islamic banking industry, contribute to the economies of our hosting countries, and become a leading regional quality institution.

Our mission is to create, under Shari'a principles, a dynamic banking environment characterized by the most advanced technology, innovations, and professionalism. This environment will allow us to maximize, in a balanced manner; the returns to our

shareholders; the quality, efficiency, and competitive services to our clients and hosting economies without discrimination; and a sense of security and satisfaction to our employees

### **2.2.16. Asian Finance Bank**

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

Vision

Dynamic Partner in Providing Islamic Financial Solutions

Mission

- To contribute to the development of Islamic Banking in Malaysia
- To make Islamic Banking the preferred choice for customers
- To be the Islamic Banking link between Malaysia, the region and the GCC
- To be the Islamic Banking hub for expansion into the region
- To provide innovative Islamic Financial Solutions

### **2.2.17. Badr al Islami**

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

Mission

To become a leading and successful Islamic financial institution providing a focused and differentiated retail and wholesale proposition to targeted segments in an innovative, competitive and customer centric fashion.

To build a culture for customer experience around our core Islamic values of trust, integrity, commitment and dedication.

- To deliver Shariah compliant products with quality service for customer satisfaction.
- To contribute to the growth and development of the communities that we serve.
- To develop an organizational culture which fosters continuous improvement through ceaseless research and training activities.

### **2.2.18. Bahrain Islamic bank**

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



### **2.2.19. Bank al Bilad**

[www.bankalbilad.com.sa](http://www.bankalbilad.com.sa)

#### Vision

We are looking forward to be among the leading national banks, preferred both by the private and the commercial customers when it comes to the selection of their banking partner, through our compliance with the Sharia' banking rules as our principal brand, and our commitment to serve society. Our core values shall be based on customer focus, business values, operational excellence and organizational transformation to achieve the value growth strategy and advanced financial position both in the local and regional markets

### **2.2.20. Bank Alfalah**

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

#### **Mission Statement:**

To practice Islamic banking in its desired spirit that unfolds its true economic potential resulting in prosperity to our customers and commercial rewards to our sponsors and our employees.

### **2.2.21. Bank Islami**

[www.bankislami.com.pk](http://www.bankislami.com.pk)

#### Our Vision

The Vision of BankIslami is to be recognized as the leading Authentic Islamic Bank.

#### Our Mission

The Mission of BankIslami is to create value for our stakeholders by offering Authentic, Shariah Compliant and technologically advanced product and services. We differentiate ourselves through:

Authenticity, Innovation, Understanding our clients need, commitment to excellence and Fast, efficient and seamless delivery of solution. As a growing institution, the foundation for our performance lies on our human capital and BankIslami remains committed to becoming an employer of choice, attracting, nurturing and developing talent in a transparent and performance driven culture.

### **2.2.22. Bank Islam Malaysia**

[www.bankislam.com.my](http://www.bankislam.com.my)

#### Our Vision

#### **“To be the Global Leader in Islamic Banking”**

*“Global Leader” is defined as being the ultimate guidance and source of reference for innovative Shariah-based products and services.*

#### Our Mission Statement

1. To continually develop and innovate universally accepted financial solutions in line with Syariah Principles;
2. To provide a reasonable and sustainable return to shareholders;
3. To provide for a conducive working environment and to become an Employer of Choice for top talents in the market;

4. To deliver comprehensive financial solutions of global standards using state-of-the-art technology;

5. To be a responsible and prudent corporate citizen

In the performance of this corporate mission, Bank Islam shall be guided by its corporate brand values of being:

**A LEADER; DYNAMIC; PROFESSIONAL; CARING AND TRUSTWORTHY**

### **2.2.23. Bank Muamalat Indonesia**

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

#### **Vision**

To become the premier sharia bank in Indonesia, dominant in the spiritual market, admired in the rational market.

#### **Mission**

To become a ROLE MODEL among the world's sharia financial institutions, emphasizing in entrepreneurial spirit, managerial excellence, and innovative investment orientation to maximize value to stakeholders.

### **2.2.24. First Finance**

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

Our mission is to offer prosperous Islamic financial and investment solutions locally and regionally. Our services and products are characterized by high quality, innovation and integration that satisfy the needs of customers and markets.

We endeavor to develop and mobilize all our human and financial resources in order to achieve surplus value for our shareholders, customers, staff, suppliers and the society.

### **2.2.25. Boubyan Bank**

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

#### **Boubyan Mission & Vision**

« To be the première Islamic Bank, leading the wave of change towards a more universal and comprehensive application of Sharia'a banking through the innovation of creative business solutions, projecting dynamism, good governance and corporate citizenship ».

Comprehension of the depth and dynamism of our mission statement involves an interpretation of the Hadith:

“Blessed is the one who does a good deed and does it with itqan”.

The Arabic word "**Itqan**" indicates the highest level of quality work, the correct and complete performance of duties with quality and quantity, precision and wisdom but without ambiguity, deception, injustice, uncertainty or illegitimacy.

It expresses the essence of Islamic banking – envisioning value for all concerned.

Value Friendly Vision:



We foresee an integral role for Islamic banking in mainstream industry internationally. We envision a global standardization phenomenon which will establish universally understood and accepted standards, systems, procedures and modes for Islamic banking operations. To this effect, we are working towards establishing co-operation channels for Islamic Banks across the globe.

We will endeavor to establish clear differentiators to define the operational standards of Shari'ah principles and practices, the effective distribution of profits between shareholders and depositors, establishing guidelines for the development of Shari'ah compliant investment instruments and capital mobilization vehicles, and promote awareness of credit rating requirements and standards.

#### **2.2.26. Doha Islamic**

[www.dohaislamic.com.qa](http://www.dohaislamic.com.qa)

Our mission in Doha Islamic is to become the pioneers in redefining Islamic banking within the Sharia rules in offering innovative products, provide distinctive services and reward investors with competitive rates of return.

#### **2.2.27. EIIB**

[www.eiib.co.uk](http://www.eiib.co.uk)

EIIB's mission is to achieve excellence in the provision of Sharia'a compliant investment banking products and services.

EIIB seeks to service a market for Sharia'a compliant investment banking services in Europe, the Middle East and Asia that it believes has been under-exploited by conventional and Islamic banks, and by non-banking institutions. EIIB intends to become a major participant in the market for Islamic securities, treasury and investment products, which is currently experiencing rapid growth.

#### **2.2.28. Emirates Islamic Bank**

[www.emiratesislamicbank.ae](http://www.emiratesislamicbank.ae)

##### **Vision:**

To be the leading provider of high standard Shari'a compliant innovative financial products, quality service and superior value for its customers, shareholders, employees and the community.

##### **Mission:**

Providing innovative & high standard financial products & services governed by Islamic Shari'a provision to enrich the society

#### **2.2.29. First Gulf Bank (Siraj)**

[www.fgb.ae](http://www.fgb.ae)

##### **Aims and Objectives**

To provide Interest-free banking on the basis of Sharia compliant financial products. To play the role of a good corporate citizen in national economic development. To offer

contemporary financial services in conformity with Islamic Sharia.

### **2.2.30. Gatehouse Bank**

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

Providing world class Shariah-compliant wholesale investment banking services in the areas of Capital Markets and Syndicated Financing, Institutional Wealth Management, Real Estate, Treasury Products and Shariah Advisory Services.

### **2.2.31. Gulf Investment House**

[www.gih-ku.com](http://www.gih-ku.com)

#### **Mission**

To Serve as a leading Islamic Investment company in Kuwait and the rest of the Arabian Gulf region, conducting its business in accordance with the principles of Shari'a, and delivering to its clients creative and superior Islamic investment products and services at the highest professional level.

#### **Values**

The primary core values of GIH is to conduct its business in accordance with the principles of Islamic Shari'a and deliver creative and superior Islamic investment products and services at the highest professional level to its customers in its chosen target markets.

### **2.2.32. HSBC Amanah**

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

#### **The HSBC Amanah mission statement:**

HSBC Amanah is committed to improving the lives of our customers worldwide by providing them with the highest quality Islamic banking solutions.

#### **HSBC Amanah's corporate values:**

##### **Shariah commitment**

In developing our products and services, we are committed to the highest Shariah standards in the Islamic banking industry.

##### **Customer focus**

We constantly strive to address the needs and concerns of our customers.

##### **Teamwork**

Our teamwork with HSBC colleagues around the world harnesses the knowledge and resources of HSBC Group for the benefit of our customers.

##### **Excellence**

We are an organisation that demands and rewards excellence.

##### **Corporate citizenship**

We maintain high ethical standards in our business relationships and invest in the future of our communities.

### **2.2.33. International Investment Bank**

[www.iib-bahrain.com](http://www.iib-bahrain.com)

#### **Vision:**

To be a regional leader in private equity investment, real estate investment, asset management and corporate finance, mainly through the provision and management of high-quality, globally-diversified investment offerings in accordance with the principles of Islamic Shari'ah; to maximize shareholder value; to generate superior risk-adjusted returns for clients; to provide excellent career opportunities to all employees; and to deal fairly with all other stakeholders.

#### **Mission:**

To originate, manage and ultimately exit from a well-diversified range of innovative investment products in association with leading international strategic partners; to provide high-quality advisory services to clients; to operate in accordance with the highest standards of corporate governance, risk management, due diligence and ethical standards; and to attract and retain the best-qualified employees available.

### **2.2.34. Investment Dar**

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

#### **Vision**

#### **Statement**

We are an Islamic financial institution that aims to achieve customers' and shareholders' full satisfaction and meeting their expectations by providing the best innovative Shariah compliant financial services at regional and international levels.

#### **Mission**

#### **Statement**

We are committed to enhance our business capabilities as an international Islamic financial and investment company, exploiting all elements of success in the financial and investment markets, including:

- Improving returns
- Alleviating service level
- Patronizing human resources
- Benefiting from modern technology
- Expanding to new markets, new business sectors
- Creating new products
- Building a remarkable image that would assist the Company in achieving its set goals
- Optimizing costs

### **2.2.35. Islamic Bank of Britain**

[www.islamic-bank.com](http://www.islamic-bank.com)

Islamic Bank of Britain welcomes Muslims and non-Muslims alike as customers. Our aim is to provide banking services to the community at large.

We aim to adhere strictly to Sharia'a, as set down in Islamic teaching. All our products and services are Sharia'a compliant as approved by our Sharia'a Supervisory Committee. These services are founded on the values established within the Islamic faith.

### **Our mission statement**

To be the leading provider of sharia'a compliant islamic retail banking services in the United Kingdom; to achieve consumer recognition for superior service quality; and to deliver value for customers, staff and shareholders.

### **2.2.36. Islamic International Arab Bank**

[www.iiabank.com.jo](http://www.iiabank.com.jo)

#### **Vision**

**To be the premier Islamic financial institution in the Arab world**



### **2.2.37. Jordan Islamic Bank**

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

Mission. Il n'existe pas de vision

Commitment to providing banking services based on compliance with the rules and principles of the glorious Islamic Sharia in all our activities to serve our community as a whole.

- Commitment to equally serve the interests of all related parties including shareholders, depositors, and employees.
- Commitment to apply the latest innovative products in the banking technology to meet the expectations and needs of customers and to maintain a competitive edge.

### **2.2.38. Khaleej Commercial Bank**

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

#### **Vision**

To be a leading domestic and regional Islamic Bank, providing unique, innovative and high quality Shari'ah compliant products, services and investment opportunities for our clients.

#### **Mission**

To participate in the economic development of Bahrain, GCC and the MENA region, maximizing client and shareholder value in accordance with the principles of Shari'ah,

contributing towards the growth of Islamic Banking and providing a challenging environment to our employees to be innovative and realize their professional objectives.

### **2.2.39. Kuwait Finance House (Malaysia)**

[www.kfh.com.my](http://www.kfh.com.my)

#### **Vision**

To be the leading and preferred regional Islamic Bank.

#### **Mission**

Leading the way in Islamic Finance by:

- Delivering cutting-edge Shariah-based solutions to all sections of society
- Being the leading authority on the growth of Islamic banking in the region
- Being the Finance House of Choice for customers, employees, and shareholders

### **2.2.40. Kuwait-Turkey Evkaf Finance House**

[www.kuveytturk.com.tr](http://www.kuveytturk.com.tr)

#### **Our Mission**

To be an institution that commits to the principles of interest-free financial products and services, with ethical values, and focuses on customers perspective.

#### **Our Vision**

To be an international bank that presents new and innovative financial solutions to its customers, to be a pioneer in the sector with considerable knowledge and experience, to improve the overall standards of quality of society.

### **2.2.41. Lebanese Islamic Bank**

[www.lebaneseislamicbank.com.lb](http://www.lebaneseislamicbank.com.lb)

#### **Vision**

To be a leading financial institution in providing Sharia compliant alternative banking products and services to the Lebanese market. To constantly meet and exceed our clients' needs and expectations by crafting and offering innovative Islamic products and services, in full transparency and professional attitude.

#### **Mission**

Being the premier Islamic banking institution in Lebanon, we are committed to maintain a leadership position in delivering a comprehensive range of Sharia compliant products and services to meet the diverse financial needs of retail, commercial, and investment client segments in a convenient way.

We are determined to ensure that our practices and products contribute to a more equitable financial system, improve our clients businesses, deliver value and generate satisfactory and sustainable rate of returns for our depositors and shareholders alike.

We are a local growth oriented institution. We are dedicated to develop and promote Islamic banking to the Lebanese market, as an alternative banking solution, while securing total transparency and thorough compliance with Islamic Sharia guidelines.

#### **2.2.42. Meezan Bank**

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

##### **Vision**

Establish Islamic banking as banking of first choice to facilitate the implementation of an equitable economic system, providing a strong foundation for establishing a fair and just society for mankind.

##### **Mission**

To be a premier Islamic bank, offering a one-stop shop for innovative value added products and services to our customers within the bounds of Shariah, while optimizing the stakeholders value through an organizational culture based on learning, fairness, respect for individual enterprise and performance.

To develop a committed service culture which ensures the consistent delivery of our products and services within the highest quality service parameters, promoting Islamic values and ensuring recognition and a quality banking experience to our customers.

#### **2.2.43. Noor Islamic Bank**

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

##### **Vision Statement**

To be the world's ultimate Islamic bank, offering state-of-the-art financial services thus creating vast opportunities for our partners, shareholders and employees.

##### **Mission Statement**

Our goal is to be the most recognized Islamic banking brand, by being the largest, global financial institution in its field, targeting different segments and meeting the challenging requirements of our partners

#### **2.2.44. Orient Investment Co.**

[www.orient.com.kw](http://www.orient.com.kw)

##### **Vision**

Orient investment Company has committed itself to participate in developing and advancing the Islamic financial and investment industry, and thereby benefiting our shareholders, clients and communities.

##### **Mission**

Orient aspires to lead in technical competence and know how in the financial investment, real estate and financing fields, with benefits accruing to our shareholders, clients and Islamic communities at large. Orient begins its investment process by investing in people who are knowledgeable, talented and creative.

### **2.2.45. Qatar Islamic Bank**

<http://www.qib.com.qa/>

#### Vision

A leading, innovative and global Islamic bank adhering to the highest Shari'a and ethical principles; meeting international banking standards; partnering the development of the global economy and participating in the advancement of the society.

#### Mission

- To provide innovative Shari'a-compliant financial solutions and quality services to our customers.
- To maximize returns for our shareholders and partners.
- To nurture an internal environment of qualified professionals and cutting-edge technology.

### **2.2.46. Wared**

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

With Customer's satisfaction as its central mission, Wared is dedicated in winning customer's enthusiasm by providing an integrated Package of Financial Propositions that are driven by the Integrity, teamwork and Innovation of the Wared People.

We aim a better life for our customers through proficient financial Management which is not only limited to Need Based Finance. We are the "Total financial Solution" for all

#### Values

At WARED, we believe that our business relationships and our approach to business are as important as the business itself. The unique values, which distinguish us from our competitors and give us a distinctive advantage are:

- Sharia'h compliancy
- Integrity and honesty
- Commitment and teamwork
- Product and service innovation
- Strong customer relationship
- Cost efficient

## **3/ Lettre président ( 8 établissements)**

### **3.1. Doha Bank**

[www.dohabank.com.qa](http://www.dohabank.com.qa)

Dear visitor,

Welcome to **Doha Bank's** website.

Doha Bank is headquartered in Qatar, one of the worlds most rapidly developing nations, both economically and socially, where we, our customers, and our partners can prosper. Qatar possesses in addition to oil the third highest reserve of Gas in the world and ranked as having

the highest GDP per capita of any country, and as economic development is still accelerating we confidently expect this ranking to be maintained.

Doha Bank is one of the leading banks in Qatar and the Gulf Cooperation Council (GCC) region, and we are actively expanding our branches network throughout this region. We have a proud record of providing exceptional services and innovative products to our customers. This record reflects the traditions of our culture, and is one which we will continue to earn, by focusing our efforts on listening to our customers and then providing them with the services and products they seek.

We have a leadership position in the retail banking services in Qatar, and are building on this strength by introducing more Islamic banking services and products through our dedicated Islamic branches network. At the same time we continue to build our international network, with 26 years experience in New York and more recently in the Dubai and Kuwait City, plus a network of representative offices in those countries who are the major trading partners of Qatar.

Our innovation outshines our rivals, and the list of products and services we have introduced to our markets is long, and we continue to develop plans for the future which will extend our lead in many areas. We are now part of a true financial services group, with subsidiaries in Brokerage and Insurance, and with other extensions to our group underway, to enable us to provide bundled products and services and act as a single source of financial service across our markets.

Our corporate services have proved increasingly attractive to local and international business working in Qatar and throughout the GCC region, with the acknowledged strength of our trade related services, our many other merchant services, and our competitive financing arrangements. These coupled with comprehensive treasury and investment activities enable us to retain our rapid growth rate.

We remain the leaders in provision of 'web' based services and access, and will continue to improve these, whilst maintaining the security so critical to these areas. We are also active in the convergence of traditional IT and telecommunications and already offer more channels to our services than our rivals, and will extend that lead over the coming periods.

Welcome again to our bank, and please make use of our services and start to enjoy the benefits of a partner like us, dedicated to your needs.

**Sheikh Fahad Bin Mohammad Bin Jabor Al Thani**

**Chairman**

### **3.2. Faisal Islamic Bank of Egypt**

[www.faisalbank.com.eg](http://www.faisalbank.com.eg)

#### **Objective and vocation**

The main objective of the bank is to carry out all banking, commercial and investment activities, financing economic and urban development projects in addition to performing various social services through the Zakat Fund. The bank, hence, aims at consolidating the



basis of Islamic banking practices and developing it further by introducing successful practical applications of the legitimate concepts which are at the core of Islamic transactional jurisprudence.

The ultimate goal being to eventually institute an elaborate and comprehensive banking system based on the rules of Islamic Shariah which meet the needs of all those concerned... shareholders-clients-employees. According to the bank's statutes, its law of incorporation and the very wide scope of its activities and operation, it is evident that it is a Universal Bank in the full sense of the term. The bank conducts trade financing as well as investment activities. The bank also offers various services in the field of retail banking and corporate banking in addition to carrying out ventures of developmental and national interest.

### **3.3. Islami Bank Bangladesh Limited**

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

#### **Aims and objectives**

To conduct interest-free banking,.

To establish participatory banking instead of banking on debtor-creditor relationship,.

To invest on profit and risk sharing basis,.

To accept deposits on Mudaraba & Al-Wadeah basis,

To establish a welfare-oriented banking system,

To extend co-operation to the poor, the helpless and the low-income group for their economic upliftment,

To play a vital role in human development and employment generation,

To contribute towards balanced growth and development of the country through investment, operations particularly in the less developed areas,

To contribute in achieving the ultimate goal of Islamic economic system.

### **3.4. Bank Et-Tamweel Al-Tunisi Al-Saudi**

[www.bestbank.com.tn](http://www.bestbank.com.tn)

#### **Philosophy**

##### **Triangulation:**

Participative Banks operations are characterized by the coexistence of three parties: the financing party, the project promoter, and the supplier. Every operation is based upon the interaction of an economic cycle for goods and services, which works in a determined way, and a financial cycle. This process is necessarily based upon the quality of both cycles, from a macroeconomic point of view, to a microeconomic one, which guarantees balanced societies and states. Thus, the triangulation allows the Bank to connect both cycles, so as to reduce the danger of sliding between them which would bring about various crashes to Banking , financial and economic institutions, as well as financial markets...

### **3.5. Tadhamon International Islamic Bank**

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

Some of our goals:

- Establishing and developing an Islamic system of banking and investment.
- Achieving our target developmental goals to improve the economic situation in Yemen and to open new opportunities for investment.
- Valuing the individual, who represents the axis of true investment.

- Encouraging investment in minor projects and creating new investment channels for limited income groups so that the needs of all levels of society are met.
- Implementing the latest in banking services and technologies, in order to keep up with developments in economics and information technology.
- Offering specialized investment packages suited for real-estate, commercial and other sectors.
- Expanding the culture and scope of Islamic banking.

### **3.6. Shamil Bank**

[www.shamilbank.net](http://www.shamilbank.net)

Our promise

The Bank has set a strategic mission to become a premier bank, recognized for developing, arranging and distributing that conform to the Islamic principles and meet customer needs.

Our commitment to the teachings of the glorious Sharia requires that everything we do is consistent with the highest ethical standards. We maintain a culture of integrity and honesty, an absolute requirement for achieving our mission.

The philosophy of Islamic finance is based on the redistribution of wealth. Shamil Bank is distinguished by its unwavering commitment to Islamic values and will continue to support the employment of wealth in productive assets, investments, trade and in creating value for the society at large.

The Bank is committed to excellence in fulfilling its responsibility and enhancing value to its customers and shareholders. At the same time, the Bank is dedicated to the welfare of its employees and to the communities within which it operates.

### **3.7. Shahjalal Islami Bank**

[www.shahjalalbank.com.bd](http://www.shahjalalbank.com.bd)

Objectives

Twenty first century opened the predictable door of globalization. The whole world is being changed with a modern, extensive & technological revolution. Life style & status are widely changing to have a artistic, delightful & flourishing environment. Demand and attitude of the whole mankind escalating with time revolution. Everyone has a vision of such a life and status. To fulfill such a vision, it needs possessions, prosperity, fortune, prudent deposit and consistent investments.

In the new century, the people of developing Bangladesh have the trance to be pleasing and to be solvent in all aspects. We have several Banks in our country. Unfortunately, the Banks did a few to be a prosperous, service oriented, technology based banking. Shahjalal Islami Bank Limited is committed to fulfill the requirements of the mass people. Shahjalal Islami Bank Limited is patterned of Islamic norms & ethics with modern technology to achieve the goal in the new era.

Humanitarian perfection, Economic progress, Assistance & service to the mass people are the basic objectives of Shahjalal Islami Bank Limited.

### **3.8. Tejoori ltd**

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

#### **Organisation**

Tejoori has a clear strategy to seek and offer world-class ethical and Shari'a-compliant investment opportunities. The strategy is laid out by the board of directors and executed by our well-seasoned, internationally experienced team of financial professionals.

### **4/ Site inaccessible (7 établissements)**

#### **4.1. Dubai Islamic Bank**

[www.dib.ae/](http://www.dib.ae/)

#### **4.2. Al Amine Bank**

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

#### **4.3. Islamic Bank of Thailand**

[www.isbt.co.th](http://www.isbt.co.th)

#### **4.4. Investors Bank**

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

#### **4.5. Al Dar Assets Management Company**

#### **4.6. Al Safa Islamic Banking**

[www.alsafa.com.qa](http://www.alsafa.com.qa)

#### **4.7. European Finance House**

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

## **ANNEXE 6**

### **Codage des visions et missions des banques islamiques**

**Tableau 22. : Liste des unités de sens et des catégories**

Unités d'analyse	Catégories
Association with leading international partners	<b>Avantage compétitif</b>
Be dynamic	
Building a reputation of trusted Islamic Bank	
competitive rates	
Create new investment opportunities	
Differentiated Sharia' compliant offering	
Diversified bank	
Expand to new markets	
Focused offer	
Growth strategy	
Innovative, competitive and customer centric	
Islamic banking link between Malaysia the region and GCC	
looking for competitive edge thru alliances	
looking for pioneering position	
Maintain a competitive edge	
Originate well diversified range of innovative investment products	
performance driven culture.	
Répondre avec compétence a la demande des marchés locaux et régionaux	
to be a diversified bank	
Innovative products	
Advanced technology	
Apply latest innovative products	
Banque islamique leader et innovatrice	
Be innovative and realize employees objectives.	
Benefits from modern technology	
Continually develop and innovate	
Crafting and offering innovative Islamic products and services	
Create new products	
creating new investment channels for limited income groups so that the needs	
Cutting edge Sharia based solutions	
Cutting edge technology	
Deliver creative products and services	
Développement continu	
Entrepreneurial spirit	
Environment characterized by the most advanced technology	
Environment of creativity and innovation.	
Implementing the latest in banking services and technologies	
Innovate	
Innovation	
Innovative high standard financial products and service	
Innovative investment	
Innovative Islamic financial solution	
innovative products	
Innovative products and services	
innovative Sharia-compliant financial solutions	
innovative value added products and services	
Innovative, competitive and customer centric	

**Tableau 22. Liste des unités de sens et des catégories (suite)**

Unités d'analyse	Catégories
Leading developer and provider of Sharia compliant financial products	<b>Importance de l'innovation</b>
New and innovative financial solution	
Offer driven by integrity, teamwork, innovation	
Offering technology advanced products and services	
Originate well diversified range of innovative investment products	
Our innovation outshines our rivals	
patterned of Islamic norms & ethics with modern technology to achieve the goal	
Pioneer in the sector	
Pioneering company	
Product and service innovation	
Provide best innovative Sharia compliant financial services	
Providing unique, innovative and high quality Sharia compliant products and services	
Range of innovative Islamic financial products and services	
research and training activities.	
Support innovation and creativity	
use creativity and innovation	
use latest technologies	
Using state of the art technology	
Using the most advanced banking implement	
deliver superior value to company's stakeholders	
Fulfill shareholders objectives	
Generate superior return to clients	
Générer des revenus supérieurs aux actionnaires	
increase investments and clients revenues	
Maximize client value	
maximize returns for our shareholders and partners	
maximize shareholders value	
Maximize the return of Shareholders	
optimum returns for investors	
optimum returns for shareholders	
Realize high earning and added value profits for investors	
reinforce the book value of our shares	
Shareholders' wealth maximization	
Superior financial results	<b>Leadership</b>
A leading, innovative and global Islamic bank	
admired in rational market	
Advanced financial position.	
Banque islamique leader et innovatrice	
Be a leader	
Be the Islamic banking hub for expansion in the region	
become a leading regional quality institution	
Become a premier bank	
Become major participant in the market	
Best source of islamic solution	
create a colossal Islamic investment structure	
Define the operational standards of Sharia principles and practice	

**Tableau 22. Liste des unités de sens et des catégories (suite)**

Unités d'analyse	Catégories
Enhance and advance the Islamic banking industry	Leadership
Finance house of choice for customers, employees and shareholders.	
Global leader in Islamic banking	
Largest global institution in the field	
Leader in promoting economical devlp	
Leader in promoting social development	
leadership position	
Leading and successful Islamic financial institution	
Leading authentic Islamic bank	
Leading bank	
Leading bank in Turkey, Middle-East and Europe	
leading banks in Qatar and GCC	
Leading developer and provider of Sharia compliant financial products	
Leading domestic and regional Islamic Bank	
Leading force in the Islamic financial services industry	
Leading in technical competence and know how	
Leading institution	
Leading international Islamic bank	
Leading Islamic investment company in Kuwait and GCC	
Leading national bank	
Leading provider	
Leading provider of Sharia compliant Islamic banking services	
Leading regional investment company	
Leading regional Islamic Bank	
Leading specialist in Sharia' compliant wealth management	
Looking for superior position in GCC	
Maintain a leadership position	
Most recognized Islamic brand	
Our innovation outshines our rivals	
Pioneers in redefining Islamic Bank within Sharia rules	
Preferred by private and commercial customers	
Premier Islamic Bank	
Premier Islamic banking Institution in Lebanon	
Premier Islamic financial institution in the Arab world	
premier regional Islamic bank	
Premier Sharia Bank in Indonesia	
Regional leader	
role model among Sharia financial institutions	
To achieve leadership	
To be a premier Islamic bank	
top tier Islamic financial services group.	
Ultimate reference	
world-class ethical and Sharia-compliant investment opportunities	
World's ultimate Islamic bank/	
Acquiring professionals with the highest qualifications	Maitrise de la GRH
Adding value to employees	
Attract and retain best qualified employees.	

**Tableau 22. Liste des unités de sens et des catégories (suite)**

Unités d'analyse	Catégories
Attract, retain and motivate quality committed personal	<b>Maitrise de la GRH</b>
Attracting talents	
Be innovative and realize employees objectives.	
become employer of choice for top talents	
Commitment and teamwork	
commitment to become employer of choice	
create surplus values for staff	
Creates exceptional work environment	
Creating opportunities for our employees	
dedicated to the welfare of its employees	
Deliver value for staff	
Develop HR.	
developing talents	
establish a stimulating and challenging environment	
focus on HR devlp	
foundation of the performance lies on human capital	
Investing in people who are knowledgeable, talented and creative.	
Learning	
Looks for loyalty	
nurture an internal environment of qualified professionals	
nurturing talents	
Offer driven by integrity, teamwork, innovation	
Patronizes human resources	
Provide a challenging environment to employees	
Provide a conducive working environment	
Provide excellent career opportunities to all employees	
Rewards to our employees	
Satisfies employees' ambitions	
security and satisfaction of the employees.	
Serve the interest of all related parties including shareholders, depositors and employees	
Special care for the Staff	
Stimulating and rewarding work environment	
Superior value for employees	
Teamwork for the benefit of customers	
well-seasoned, internationally experienced team of financial professionals	
Achieve excellence	<b>Maitrise technique</b>
Assurer des solutions réalistes et simples	
Bank is committed to excellence	
Be professional	
commitment to excellence	
competitively priced products and services	
Considerable knowledge and experience	
Dynamism	
Effectiveness	
High quality	
highest degree of professionalism.	
Highest possible level of quality	



**Tableau 22. Liste des unités de sens et des catégories (suite)**

Unités d'analyse	Catégories
Highest professional level	<b>Maitrise technique</b>
Highest standard of professionalism	
Highest standard of risk management	
Managerial excellence	
meeting international banking standards	
Offer prosperous Islamic financial and investment solution	
Offering specialized investment packages	
Operational excellence	
optimize costs.	
Organizational productivity.	
Performance	
Precision	
Professional attitude	
Professionalism	
Professionals	
Quality	
Speed	
State of the art management	
Using automated systems	
Aims at customers and shareholders' satisfaction	
Align business owner with the interest of all Ritaj interest	
broad range of financial products and services	
Build image	
customer satisfaction	
Deliver comprehensive financial solutions	
develop products and service that will meet the need of people	
Fast efficient and seamless delivery solutions	
Focus on customer	
Focused offer	
Focuses on customers perspectives	
fulfill clients needs	
fulfilling clients requirements	
Inciter les clients et commerçants a travailler avec nous	
listening to our customers and then providing them with the services and products they seek	
Meet and exceed clients need and expectation	
meet customer needs	
Meet expectation	
Meet expectation and needs of customers	
Meet the diverse needs of clients	
Meeting the requirement of our partners	
Quality banking experience to the customers	
Répondre aux aspiration des clients	
satisfaction of a diversified client base	
Satisfies the need of customers and markets	
Serve the interest of all related parties including shareholders, depositors and employees	
Services and products	
Strive to address the need and concern of our customer	
Strong customer relationship	

**Tableau 22. Liste des unités de sens et des catégories (suite)**

Unités d'analyse	Catégories
Target segments	<b>Orientation marché</b>
Understanding clients	
excellence of products	
High quality products and services	<b>Qualité des produits</b>
highest standard of quality.	
offering products with added value	
Providing unique, innovative and high quality Sharia compliant products and services	
range of quality products	
Deliver superior products and services	
Demands and rewards excellence	
develop products and service that will meet the need of people	
Innovative high standard financial products and service	
provide highest Sharia standards in the Islamic banking industry	
Quality	
Quality products	
Superior and value-added products and services	
Uncompromised product acceptability	
Alleviates service level	
Best service to clients	
Deliver superior products and services	
Demands and rewards excellence	
develop products and service that will meet the need of people	
distinctive services	
excellence of services	
exceptional services	
High quality diversified investment	
High quality products and services	
Highest quality service parameters	
Innovative high standard financial products and service	
maximize the quality, efficiency and competitive service to the clients	
Provide best innovative Sharia compliant financial services	
Provide high quality advisory services	
provide highest Sharia standards in the Islamic banking industry	
Provide world class Sharia compliant financial services	
Provides the highest possible level of services	
Providing unique, innovative and high quality Sharia compliant products and services	
quality service	
range of quality service	
State of the art financial services	
Superior and value-added products and services	
Superior customer service	
Superior service quality	
Highest professional standards	<b>Contribuer au devlp de environnement</b>
Adding value to environment	<b>contribuer au devlp économique</b>
promoting economic growth and social well-being	
economic upliftment	
Add value to small and medium size businesses	

**Tableau 22. (suite) : Liste des unités de sens et des catégories**

Unités d'analyse	Catégories
an equitable economic system	<b>Contribuer au devlp économique</b>
Attracting foreign capital	
Contribute in promoting Kuwait as a regional financial centre	
Contribute to national economic development	
Contribute to the economy of hosting countries	
contributes actively to the GCC economy	
Creates new job opportunities	
dedicated to economic devlp of target market	
Growth and development of the community served	
improve the economic situation in Yemen	
Leader in promoting economical devlp	
maximize the quality, efficiency and competitive service to the hosting country	
Participate in the economic development of the GCC and Mena region	
partnering the development of the global economy	
Prominent role in developing the national economy	
respect for individual enterprise	
responsive to the economical need of people	
Support GDP with direct investment	
To contribute towards balanced growth and development of the country	
To extend co-operation to the poor, the helpless and the low-income group for their	
To meet the financial needs of communities	
Enrich society.	<b>Contribuer au devlp social</b>
Adding value to society	
Better life for customers	
commitment to serve the society	
committed to fulfill the requirements of the mass people	
Contribution to the dvlp of the community	
create surplus values for the society	
creating value for the society at large	
dedicated to social devlp of target market	
dedicated to the welfare of the community	
Growth and development of the community served	
Improve the live of the customers	
Improve the overall standards of quality of society	
Invest in the future of communities.	
Leader in promoting social development	
of all levels of society are met	
participating in the advancement of the society	
performing various social services through the Zakat Fund	
promoting economic growth and social well-being	
Serves our communities as a whole	
Superior value for the community	
To establish a welfare-oriented banking system	
To play a, vital role in human development and employment generation	
consolidating the basis of Islamic banking practices and developing it further	<b>Devlp de la FI</b>
Contribute to a more equitable financial system	
Contribute to the development of Islamic banking in Malaysia	

**Tableau 22. Liste des unités de sens et des catégories (suite)**

Unités d'analyse	Catégories
Contribute to the growth of Islamic banking	<b>Devlp de la FI</b>
Create a dynamic banking environment under Sharia principles	
Dedicated to develop and promote Islamic banking to the Lebanese market	
dominant in spiritual market	
Establishing and developing an Islamic system of banking and investment	
Expanding the culture and scope of Islamic banking	
Islamic banking as a first choice to facilitate the implementation of	
Leading authority on the growth of Islamic banking in the region	
leading the wave of change toward universal application of Sharia banking	
Make Islamic banking the preferred choice of customers	
Network of Islamic branches	
New economic order based on Islamic economic principles	
Participates in the dvlpment and advance of Islamic financial industry	
Promoting Islamic values	
system based on the rules of Islamic Sharia	
The ultimate goal being to eventually institute an elaborate and comprehensive banking	
To contribute in achieving the ultimate goal of Islamic economic system.	
Ultimate guidance	
Unfolding the true economic potential of Islamic banking	
Universally accepted financial solutions	
Working to establish cooperation channels for Islamic banks	
Authenticity	<b>Identité Islamique</b>
Banque islamique leader et innovatrice	
create a colossal Islamic investment structure	
Deliver Islamic investment products and services	
Differentiated Sharia' compliant offering	
Global leader in Islamic banking	
International Islamic Bank	
Islamic financial institution	
Leading and successful Islamic financial institution	
Leading authentic Islamic bank	
Leading domestic and regional Islamic Bank	
Leading force in the Islamic financial services industry	
Leading international Islamic bank	
Meilleur source de solutions islamique	
Offer prosperous Islamic financial and investment solution	
Pioneers in redefining Islamic Bank within Sharia rules	
Premier Islamic Bank	
Premier Islamic financial institution in the Arab world	
Premier Sharia Bank in Indonesia	
Providing Islamic financial solution	
Range of innovative Islamic financial products and services	
Adding value to customers	<b>Optimisation des profits</b>
Adding value to shareholders	
benefiting our shareholders, clients and communities	
benefits accruing to our shareholders, clients and Islamic communities at large	
Competitive rate of return	
create surplus values for customers	

**Tableau 22. Liste des unités de sens et des catégories (suite)**

Unités d'analyse	Catégories
create surplus values for shareholders	Optimisation des profits
create surplus values for supplier	
create value for stakeholders	
Creating opportunities for our partners and shareholders	
Creating value for all the concerned	
Deliver value for customers	
Deliver value for shareholders	
Enhancing Shareholders value	
enhancing value to its customers and shareholders	
generate satisfactory rate of returns for our depositors and shareholders alike	
Improve clients business	
Improve returns	
Maximize clients and shareholders value in accordance with the principle of Sharia	
Maximize value to stakeholders	
optimizing the stakeholders	
Prosperity to our customers	
provide optimum return for investors	
Provide optimum return for shareholders	
Reasonable and sustainable return to shareholders	
Reward effort	
Rewards to our sponsors	
Serve the interest of all related parties including shareholders, depositors and employees	
Sharing the mutual benefit	
Superior value for customers	
Superior value for shareholders	
accept deposits on Mudaraba & Al-Wadeah basis	Principes de la Charia
application of Islamic economic principles and values	
applications of the legitimate concepts which are at the core of Islamic	
Appliquer les principes de la Charia'	
Banking services compliant with the rules and principles of the Sharia	
Based on the principle of populating and growing the land	
Business in accordance with the principles of Sharia	
Commitment to the principle of interest free financial products and services	
conform to the Islamic principles	
Create a dynamic banking environment under Sharia principles	
Cutting edge Sharia based solutions	
effective distribution of profits between shareholders and depositors	
Engagement with the principles of Islamic Law	
establish participatory banking	
highest Sharia and ethical principles	
In accordance with our belief	
In accordance with the principles of Islamic Sharia	
invest on profit and risk sharing basis	
Maximize clients and shareholders value in accordance with the principle of Sharia	
Moneys is God's and we are only agent	
partnership banking	

**Tableau 22. Liste des unités de sens et des catégories (suite)**

Unités d'analyse	Catégories	
patterned of Islamic norms & ethics with modern technology to achieve the goal	<b>Principes de la Charia</b>	
Practice Islamic banking in its desired spirit		
Product and services founded on the values establish within Islamic faith		
Reflects Islamic economic system in all operations		
Sharing risks and rewards with business owners		
Solutions in line with Charia principles		
unwavering commitment to Islamic values		
within the bound of Sharia		
Adhere strictly to Sharia' as set down by Islamic teaching		<b>Règles de la Charia</b>
Alternative Sharia compliant solution to banking		
Approved by Sharia' Board		
Banking services compliant with the rules and principles of the Sharia		
commitment to the teachings of the glorious Sharia		
compliance with Islamic Sharia guidelines		
compliance with the Sharia' banking rules		
Compliant with Sharia provision		
Delivering Sharia compliant products and services		
engagement with the provisions of the Islamic law		
guidelines for the dvlpment of Sharia compliant instruments		
High standard Sharia compliant financial products		
innovative Sharia-compliant financial solutions		
Interest free financial services		
Interest free-banking		
investments that conform with the Islamic law		
Islamic financial solutions		
Leading developer and provider of Sharia compliant financial products		
Leading provider of Sharia compliant Islamic banking services		
Leading specialist in Sharia' compliant wealth management		
Offering authentic Sharia compliant products and services		
Offers financial services in conformity with Islamic Sharia.		
Operates in accordance with Islamic law		
Operations in accordance with the provision of the Islamic Sharia		
performing various social services through the Zakat Fund		
Pioneers in redefining Islamic Bank within Sharia rules		
Product and services Sharia' compliant		
Products and services conform to the Sharia		
Provide best innovative Sharia compliant financial services		
provide highest Sharia standards in the Islamic banking industry		
Provide world class Sharia compliant financial services		
Providing unique, innovative and high quality Sharia compliant products and services		
Service market for Sharia compliant investment		
Sharia compliancy		
Sharia compliant products		
Sharia-based products and services		
world-class ethical and Sharia-compliant investment opportunities		

**Tableau 22. Liste des unités de sens et des catégories (suite)**

Unités d'analyse	Catégories
without uncertainty	<b>Ethique</b>
(conduct) business ethically	
Be caring and trustworthy	
business values	
complete and correct performance of duty	
Deal fairly with all other stakeholder	
Ethical values	
Fairness	
Full transparency	
Good governance	
High ethical standards	
Highest ethical standard	
Highest standard of corporate governance	
highest standard of integrity	
Promote awareness of credit rating requirements and standards.	
total transparency	
Transparency	
Trust, integrity, commitment, dedication without ambiguity	
without deception	
without illegitimacy	
highest ethical standards	
highest Sharia and ethical principles	
integrity and honesty	
Offer driven by integrity, teamwork, innovation	
patterned of Islamic norms & ethics with modern technology to achieve the goal	
Valuing the individual	
world-class ethical and Sharia-compliant investment opportunities (meet the needs) across the world	
Provide banking service to the community at large	<b>Offre Globale</b>
welcomes Muslims and non-Muslims	
corporate citizenship	<b>Responsabilité sociale</b>
establishing a fair and just society for mankind	
Good corporate citizen	
no distinction between religion, race or gender	
Society needs a fair an equitable system	
To be a responsible and prudent corporate citizen	

**Tableau 23. Codage par institution financière**

<b>Institutions financières</b>	<b>Unités d'analyse</b>	<b>Catégories</b>
<b>Abou Dhabi Islamic Bank</b>	Islamic financial solutions	Règles de la Charia
	for the global community	Développement de la FI
	top tier Islamic financial services group.	Leadership
<b>Al Aman Investment</b>	create a colossal Islamic investment structure	Identité Islamique
		Leadership
	excellence of products	Qualité des produits
	excellence of services	Qualité des services
	contributes actively to the GCC economy	Contribuer au devlp économique
	Support GDP with direct investment	Contribuer au devlp économique
	Creates new job opportunities	Contribuer au devlp économique
	Attracting foreign capital	Contribuer au devlp économique
	Contribute in promoting Kuwait as a regional financial centre	Contribuer au devlp économique
	Shareholders' wealth maximization	Importance du profit
	reinforce the book value of our shares	Importance du profit
	fulfilling clients requirements	Orientation marché
	investments that conform with the Islamic law	Règles de la Charia
	Satisfies employees' ambitions	Maitrise de la GRH
	Creates exceptional work environment	Maitrise de la GRH
Looks for loyalty	Maitrise de la GRH	
Support innovation and creativity	Importance de l'innovation	
<b>Al Baraka Islamic Bank</b>	Leading international Islamic bank	Identité Islamique
		Leadership
	to be a diversified bank	Avantage compétitif
	range of quality products	Qualité des produits
	range of quality service	Qualité des services
	looking for competitive edge thru alliances	Avantage compétitif
	premier regional Islamic bank	Leadership
	dedicated to economic devlp of target market	Contribuer au devlp économique
dedicated to social devlp of target market	Contribuer au devlp Social	



**Tableau 23. Codage par institution financière (suite)**

<b>Institutions financières</b>	<b>Unités d'analyse</b>	<b>Catégories</b>
<b>Al Baraka Islamic Bank</b>	Maximize clients value	Importance du profit
	maximize shareholders value	Importance du profit
	focus on HR devlp	Maitrise de la GRH
	Environment of creativity and innovation.	Importance de l'innovation
<b>Al Baraka – Liban</b>	Best service to clients	Qualité des services
	increase investments and clients revenues	Importance du profit
	engagement with the provisions of the Islamic law	Règles de la Charia
	Engagement with the principles of Islamic Law	Principes de la Charia
<b>Al Baraka – Pakistan</b>	International Islamic Bank	Identité Islamique
	Leading bank	Leadership
	Diversified bank	Avantage compétitif
	Range of quality products	Qualité des produits
	Range of quality services	Qualité des services
	looking for competitive edge thru alliance	Avantage compétitif
	Premier regional Islamic Bank	Leadership
	dedicated to economic devlp of target market	Contribuer au devlp économique
	dedicated to social devlp of target market	Contribuer au devlp Social
	Maximize client value	Importance du profit
	maximize shareholders value	Importance du profit
	focus on HR devlp	Maitrise de la GRH
Environment of creativity and innovation.	Importance de l'innovation	
<b>Al Baraka - Afrique du Sud</b>	Leader in promoting social development	Leadership Contribuer au devlp Social
	Leader in promoting economical devlp	Leadership Contribuer au devlp économique
	application of Islamic economic principles and values	Principes de la Charia
	optimum returns for shareholders	Importance du profit
	optimum returns for investors	Importance du profit
	partnership banking	Principes de la Charia

**Tableau 23. Codage par institution financière (suite)**

<b>Institutions financières</b>	<b>Unités d'analyse</b>	<b>Catégories</b>
<b>Al Baraka - Afrique du Sud</b>	Reflects Islamic economic system in all operations	Principes de la Charia
	responsive to the economical need of people	Contribuer au devlp économique
	no distinction between religion, race or gender	Développement de la FI
	establish a stimulating and challenging environment	Maitrise de la GRH
	use latest technologies	Importance de l'innovation
	use creativity and innovation	Importance de l'innovation
	develop products and service that will meet the need of people	Qualité des produits et services
		Orientation marché
	Provide optimum return for shareholders	Optimisation du profit
	provide optimum return for investors	Optimisation du profit
	New economic order based on Islamic economic principles	Développement de la FI
promoting economic growth and social well-being	Contribuer au devlp Social	
	Contribuer au devlp Economique	
<b>Al Baraka- Turk</b>	Leading bank in Turkey, Middle-East and Europe	Leadership
	Interest free financial services	Règles de la Charia
	Adding value to customers	Optimisation du profit
	Adding value to shareholders	Optimisation du profit
	Adding value to employees	Maitrise de la GRH
<b>Al Baraka- Turk</b>	Adding value to society	Contribuer au devlp Social
	Adding value to environment	Contribuer au devlp de l'environnement
	Effectiveness	Maitrise technique
	Speed	Maitrise technique
	Quality	Qualités des produits
	competitive rates	Avantage compétitif
	Organizational productivity.	Maitrise technique
<b>Al Imtiaz Investment Co.</b>	Innovate	Importance de l'innovation
	Create new investment opportunities	Avantage compétitif
	Realize high earning and added value profits for shareholders	Importance du profit
	Realize high earning and added value profits for investors	Importance du profit

**Tableau 23. Codage par institution financière (suite)**

<b>Institutions financières</b>	<b>Unités d'analyse</b>	<b>Catégories</b>
<b>Al Imtiaz Investment Co.</b>	Special care for the Staff	Maitrise de la GRH
	State of the art management	Maitrise technique
	Using automated systems	Maitrise technique
	looking for pioneering position	Avantage compétitif
	Looking for superior position in GCC	Leadership
	Pioneering company	Importance de l'innovation
	Operations in accordance with the provision of the Islamic Sharia	Règles de la Charia
<b>Al Jazeera Islamic Co.</b>	Meilleur source de solutions islamique	Identité Islamique Leadership
	Assurer les besoins des clients	Orientation marché
	Répondre aux aspiration des clients	Orientation marché
	Assurer des solutions réalistes et simples	Maitrise technique
	Appliquer les principes de la Charia'	Principes de la Charia
	Inciter les clients et commerçants a travailler avec nous	Orientation marché
<b>Al Ritaj</b>	Innovative Islamic financial solution	Importance de l'innovation
	deliver superior value to company's stakeholders	Importance du profit
	Leading regional investment company	Leadership
	Add value to small and medium size businesses	Contribuer au devlp économique
	Sharing risks and rewards with business owners	Principes de la Charia
	Align business owner with the interest of all Ritaj interest	Orientation marché
<b>Al Rouyah</b>	Leading specialist in Sharia' compliant wealth management	Leadership Règles de la Charia
	Fulfill shareholders objectives	Importance du profit
	highest standard of integrity	Ethique
	Highest standard of professionalism	Maitrise technique
	highest standard of quality.	Qualité des produits
<b>Al Salam Bank</b>	Leading force in the Islamic financial services industry	Leadership
		Identité Islamique

**Tableau 23. Codage par institution financière (suite)**

<b>Institutions financières</b>	<b>Unités d'analyse</b>	<b>Catégories</b>
<b>Al Salam Bank</b>	Differentiated Sharia' compliant offering	Avantage compétitif
		Identité islamique
	Focused offer	Avantage compétitif
	Building a reputation of trusted Islamic Bank	Avantage compétitif
	Enhancing Shareholders value	Optimisation des profits
<b>Al Tawfeek Financial Group</b>	Leading developer and provider of Sharia compliant financial products and services in the region	Importance de l'innovation
		Leadership
		Règles de la Charia
	broad range of financial products and services	Orientation marché
	High quality products and services	Qualité des services
		Qualité des produits
	Innovative products and services	Importance de l'innovation
	competitively priced products and services	Maitrise technique
	Based on the principle of populating and growing the land	Principes de la Charia
Moneys is God's and we are only agent	Principes de la Charia	
satisfaction of a diversified client base	Orientation marché	
highest degree of professionalism.	Maitrise technique	
<b>AmIslamic Bank</b>	Range of innovative Islamic financial products and services	Importance de l'innovation
		Identité Islamique
	Products and services conform to the Sharia	Règles de la Charia
	Uncompromised product acceptability	Qualités des produits
Customers satisfaction	Orientation marché	
<b>Arab Finance House</b>	Operates in accordance with Islamic law	Règles de la Charia
	Prominent role in developing the national economy	Contribuer au devlp économique
	Using the most advanced banking implement	Importance de l'innovation
	Acquiring professionals with the highest qualifications	Maitrise de la GRH
	Contribute to the economy of hosting countries	Contribuer au devlp économique
	Enhance and advance the Islamic banking industry	Leadership

**Tableau 23. Codage par institution financière (suite)**

<b>Institutions financières</b>	<b>Unités d'analyse</b>	<b>Catégories</b>
<b>Arab Finance House</b>	become a leading regional quality institution	Leadership
	Create a dynamic banking environment under Sharia principles	Devlp de la FI
		Principes de la Charia
	Environment characterized by the most advanced technology	Importance de l'innovation
	Innovation	Importance de l'innovation
	Professionalism	Maitrise technique
	Maximize the return of Shareholders	Importance du profit
	maximize the quality, efficiency and competitive service to the clients	Qualité des services
maximize the quality, efficiency and competitive service to the hosting country	Contribuer au devlp économique	
security and satisfaction of the employees.	Maitrise de la GRH	
<b>Asian Finance Bank</b>	Providing Islamic financial solution	Identité Islamique
	Contribute to the development of Islamic banking in Malaysia	Devlp de la FI
	Make Islamic banking the preferred choice of customers	Devlp de la FI
	Islamic banking link between Malaysia the region and GCC	Avantage compétitif
	Be the Islamic banking hub for expansion in the region	Leadership
	Innovative Islamic financial solutions	Importance de l'innovation
<b>Badr al Islami</b>	Leading and successful Islamic financial institution	Leadership
		Identité Islamique
	Focused offer	Orientation marché
	Target segments	Orientation marché
	Innovative, competitive and customer centric	Importance de l'innovation
		Avantage compétitif
	Trust, integrity, commitment, dedication	Ethique
	Sharia compliant products	Règles de la Charia
	quality service	Qualité des services
	customer satisfaction	Orientation marché
	Growth and development of the community served	Contribuer au devlp économique
Contribuer au devlp social		
research and training activities.	Importance de l'innovation	

**Tableau 23. Codage par institution financière (suite)**

Institutions financières	Unités d'analyse	Catégories
<b>Bahrain Islamic bank</b>	Banque islamique leader et innovatrice	Identité Islamique
		Leadership
		Importance de l'innovation
	Répondre avec compétence a la demande des marchés locaux et régionaux	Avantage compétitif
	Générer des revenus supérieurs aux actionnaires	Importance du profit
	Générer des revenus supérieurs aux clients	Importance du profit
	Développement continu	Importance de l'innovation
	Proposer des produits a valeur ajoute	Qualité des produits
	Proposer le plus haut niveau possible de service	Qualité des services
<b>Bank al Bilad</b>	Leading national bank	Leadership
	Preferred by private and commercial customers	Leadership
	compliance with the Sharia' banking rules	Règles de la Charia
	commitment to serve the society	Contribuer au devlp social
	Focus on customer	Orientation marché
	business values	Ethique
	Operational excellence	Maitrise Technique
	Growth strategy	Avantage compétitif
	Advanced financial position.	Leadership
<b>Bank Alfalah</b>	Practice Islamic banking in its desired spirit	Principes de la Charia
	Unfolding the true economic potential of Islamic banking	Devlp de la FI
	Prosperity to our customers	Optimisation des profits
	Rewards to our sponsors	Optimisation des profits
	Rewards to our employees	Maitrise de la GRH
<b>Bank Islami</b>	Leading authentic Islamic bank	Identité Islamique
		Leadership
	create value for stakeholders	Optimisation des profits
	Offering authentic Sharia compliant products and services	Règles de la Charia
	Offering technology advanced products and services	Importance de l'innovation
	Authenticity	Identité Islamique

**Tableau 23. Codage par institution financière (suite)**

<b>Institutions financières</b>	<b>Unités d'analyse</b>	<b>Catégories</b>
<b>Bank Islami</b>	Innovation	Importance de l'innovation
	Understanding clients	Orientation marché
	commitment to excellence	Maitrise technique
	Fast efficient and seamless delivery solutions	Orientation marché
	foundation of the performance lies on human capital	Maitrise de la GRH
	commitment to become employer of choice	Maitrise de la GRH
	Attracting talents	Maitrise de la GRH
	nurturing talents	Maitrise de la GRH
	developing talents	Maitrise de la GRH
	Transparency	Ethique
	performance driven culture.	Avantage compétitif
<b>Bank Islam Malaysia</b>	Global leader in Islamic banking	Leadership Identité Islamique
	Ultimate guidance	Devlp de la FI
	Ultimate reference	Leadership
	Sharia-based products and services	Règles de la Charia
	Innovative products and services	Importance de l'innovation
	Continually develop and innovate	Importance de l'innovation
	Universally accepted financial solutions	Devlp de la FI
	Solutions in line with Charia principles	Principes de la Charia
	Reasonable and sustainable return to shareholders	Optimisation des profits
	Provide a conducive working environment	Maitrise de la GRH
	become employer of choice for top talents	Maitrise de la GRH
	Deliver comprehensive financial solutions	Orientation marché
	Using state of the art technology	Importance de l'innovation
	To be a responsible and prudent corporate citizen	Responsabilité sociale
	Be a leader	Leadership
	Be dynamic	Avantage compétitif

**Tableau 23. Codage par institution financière (suite)**

<b>Institutions financières</b>	<b>Unités d'analyse</b>	<b>Catégories</b>
<b>Bank Islam Malaysia</b>	Be professional	Maitrise technique
	Be caring and trustworthy	Ethique
<b>Bank Muamalat Indonesia</b>	Premier Sharia Bank in Indonesia	Leadership
		Identité Islamique
	dominant in spiritual market	Devlp de la FI
	admired in rational market	Leadership
	role model among Sharia financial institutions	Leadership
	Entrepreneurial spirit	Importance de l'innovation
	Managerial excellence	Maitrise technique
	Innovative investment	Importance de l'innovation
	Maximize value to stakeholders	Optimisation des profits
<b>First Finance</b>	Offer prosperous Islamic financial and investment solution	Maitrise Technique
		Identité Islamique
	Services and products	Orientation marché
	High quality	Maitrise Technique
	Innovation	Importance de l'innovation
	Satisfies the need of customers and markets	Orientation marché
	create surplus values for shareholders	Optimisation des profits
	create surplus values for customers	Optimisation des profits
	create surplus values for staff	Maitrise GRH
	create surplus values for supplier	Optimisation des profits
	create surplus values for the society	Contribue au devlp Social
Develop HR.	Maitrise de la GRH	
<b>Boubyan Bank</b>	Premier Islamic Bank	Leadership
		Identité Islamique
	leading the wave of change toward universal application of Sharia banking	Devlp de la FI
	Innovation	Importance de l'innovation
	Dynamism	Maitrise technique



**Tableau 23. Codage par institution financière (suite)**

<b>Institutions financières</b>	<b>Unités d'analyse</b>	<b>Catégories</b>
<b>Boubyan Bank</b>	Good governance	Ethique
	corporate citizenship	Responsabilité sociale
	Highest possible level of quality	Maitrise Technique
	complete and correct performance of duty	Ethique
	Quality	Maitrise Technique
	Precision	Maitrise Technique
	without ambiguity	Ethique
	without deception	Ethique
	without uncertainty	Ethique
	without illegitimacy	Ethique
	Creating value for all the concerned	Optimisation des profits
	Working to establish cooperation channels for Islamic banks	Devlp de la FI
	Define the operational standards of Sharia principles and practice	Leadership
	effective distribution of profits between shareholders and depositors	Principes de la Charia
guidelines for the dvlpment of Sharia compliant instruments	Règles de la Charia	
Promote awareness of credit rating requirements and standards.	Ethique	
<b>Doha Bank</b>	leading banks in Qatar and GCC	Leadership
	exceptional services	Qualité des services
	innovative products	Importance de l'innovation
	listening to our customers and then providing them with the services and products they seek	Orientation marché
	leadership position	Leadership
	Our innovation outshines our rivals	Importance de l'innovation
	Network of Islamic branches	Leadership
<b>Doha Islamic</b>	Pioneers in redefining Islamic Bank within Sharia rules	Leadership
		Identité Islamique
		Règles de la Charia
	Innovative products	Importance de l'innovation
	distinctive services	Qualité des services
Competitive rate of return	Optimisation des profits	

**Tableau 23. Codage par institution financière (suite)**

<b>Institutions financières</b>	<b>Unités d'analyse</b>	<b>Catégories</b>
<b>EIIB</b>	Achieve excellence	Maitrise technique
	Sharia compliant products and services	Règles de la Charia
	Service market for Sharia compliant investment	Règles de la Charia
	Become major participant in the market	Leadership
<b>Emirates Islamic Bank</b>	Leading provider	Leadership
	High standard Sharia compliant financial products	Règles de la Charia
	innovative products	Importance de l'innovation
	quality service	Qualité des services
	Superior value for customers	Optimisation des profits
	Superior value for shareholders	Optimisation des profits
	Superior value for employees	Maitrise de la GRH
	Superior value for the community	Contribuer au devlp social
	Innovative high standard financial products and service	Qualité des produits et services
		Importance de l'innovation
	Compliant with Sharia provision	Règles de la Charia
Enrich society.	Contribuer au devlp social	
<b>Faisal Islamic Bank of Egypt</b>	performing various social services through the Zakat Fund	Contribuer au devlp social
		Règles de la Charia
	consolidating the basis of Islamic banking practices and developing it further	Devlp de la FI
	applications of the legitimate concepts which are at the core of Islamic	Principes de la Charia
	The ultimate goal being to eventually institute an elaborate and comprehensive banking system based on the rules of Islamic Sharia	Devlp de la FI
<b>First Gulf Bank (Siraj)</b>	Interest free-banking	Règles de la Charia
	Sharia compliant products	Règles de la Charia
	Good corporate citizen	Responsabilité sociale
	Contribute to national economic development	Contribuer au devlp économique
	Offers financial services in conformity with Islamic Sharia.	Règles de la Charia

**Tableau 23. Codage par institution financière (suite)**

<b>Institutions financières</b>	<b>Unités d'analyse</b>	<b>Catégories</b>
<b>Gatehouse Bank</b>	Provide world class Sharia compliant financial services	Règles de la Charia
		Qualité du service
<b>Gulf Investment House</b>	Leading Islamic investment company in Kuwait and GCC	Leadership
	Business in accordance with the principles of Sharia	Principes de la Charia
	Deliver creative products and services	Importance de l'innovation
	Deliver superior products and services	Qualité des produits et services
	Deliver Islamic investment products and services	Identité Islamique
	Highest professional level	Maitrise technique
<b>HSBC Amanah</b>	Improve the live of the customers	contribuer au devlp social
	provide highest Sharia standards in the Islamic banking industry	Qualité des produits et services
		Règles de la Charia
	Strive to address the need and concern of our customer	Orientation marché
	Teamwork for the benefit of customers	Maitrise de la GRH
	Demands and rewards excellence	Qualité des produits et services
	High ethical standards	Ethique
Invest in the future of communities.	Contribue au devlp Social	
<b>Inter. Investment Bank</b>	Regional leader	Leadership
	High quality diversified investment	Qualité des services
		Avantage compétitif
	In accordance with the principles of Islamic Sharia	Principes de la Charia
	Maximize shareholders value	Importance du profit
	Generate superior return to clients	Importance du profit
	Provide excellent career opportunities to all employees	Maitrise GRH
	Deal fairly with all other stakeholder	Ethique
	Originate well diversified range of innovative investment products	Importance de l'innovation
		Avantage compétitif
	Association with leading international partners	Avantage compétitif
	Provide high quality advisory services	Qualité des services
	Highest standard of corporate governance	Ethique

**Tableau 23. Codage par institution financière (suite)**

<b>Institutions financières</b>	<b>Unités d'analyse</b>	<b>Catégories</b>
<b>Inter. Investment Bank</b>	Highest standard of risk management	Maitrise Technique
	Highest ethical standard	Ethique
	Attract and retain best qualified employees.	Maitrise GRH
<b>Investment Dar</b>	Islamic financial institution	Identité Islamique
	Aims at customers and shareholders' satisfaction	Orientation marché
	Meet expectation	Orientation marché
	Provide best innovative Sharia compliant financial services	Qualité des services
		Règles de la Charia
		Importance de l'innovation
	Improve returns	Optimisation des profits
	Alleviates service level	Qualité des services
	Patronizes human resources	Maitrise de la GRH
	Benefits from modern technology	Importance de l'innovation
	Expand to new markets	Avantage compétitif
	Create new products	Importance de l'innovation
	Build image	Orientation marché
optimize costs.	Maitrise technique	
<b>Islami Bank Bangladesh</b>	Interest-free banking	Règles de la Charia
	establish participatory banking	Principes de la Charia
	invest on profit and risk sharing basis	Principes de la Charia
	accept deposits on Mudaraba & Al-Wadeah basis	Principes de la Charia
	To establish a welfare-oriented banking system	Contribuer au devlp social
	To extend co-operation to the poor, the helpless and the low-income group for their economic upliftment	Contribuer au devlp économique
	To play a, vital role in human development and employment generation	Contribuer au devlp social
	To contribute towards balanced growth and development of the country	Contribuer au devlp économique
	To contribute in achieving the ultimate goal of Islamic economic system.	Devlp de la FI

**Tableau 23. Codage par institution financière (suite)**

<b>Institutions financières</b>	<b>Unités d'analyse</b>	<b>Catégories</b>
<b>Islamic Bank of Britain</b>	Provide banking service to the community at large	Offre Globale
	welcomes Muslims and non-Muslims	Offre Globale
	Adhere strictly to Sharia' as set down by Islamic teaching	Règles de la Charia
	Product and services Sharia' compliant	Règles de la Charia
	Approved by Sharia' Board	Règles de la Charia
	Product and services founded on the values establish within Islamic faith	Principes de la Charia
	Leading provider of Sharia compliant Islamic banking services	Règles de la Charia
		Leadership
	Superior service quality	Qualité des services
	Deliver value for customers	Optimisation des profits
	Deliver value for staff	Maitrise de la GRH
	Deliver value for shareholders	Optimisation des profits
<b>Islamic Inter. Arab Bank</b>	Premier Islamic financial institution in the Arab world	Identité Islamique
		Leadership
	To achieve leadership	Leadership
	Quality products	Qualité des produits
	Superior customer service	Qualité des services
	Attract, retain and motivate quality committed personal	Maitrise GRH
	Stimulating and rewarding work environment	Maitrise GRH
	Advanced technology	Importance de l'innovation
Superior financial results	Importance du profit	
<b>Jordan Islamic Bank</b>	Banking services compliant with the rules and principles of the Sharia	Règles de la Charia
		Principes de la Charia
	Serves our communities as a whole	Contribuer au devlp social
	Serve the interest of all related parties including shareholders, depositors and employees	Orientation marché
		Optimisation du profit
	Apply latest innovative products	Maitrise GRH
Meet expectation and needs of customers	Importance de l'innovation	
		Orientation marché

**Tableau 23. Codage par institution financière (suite)**

<b>Institutions financières</b>	<b>Unités d'analyse</b>	<b>Catégories</b>
<b>Jordan Islamic Bank</b>	Maintain a competitive edge	Avantage concurrentiel / Stratégie
<b>Khaleej Commercial Bank</b>	Leading domestic and regional Islamic Bank	Leadership
	Providing unique, innovative and high quality Sharia compliant products and services	Identité Islamique
		Importance de l'innovation
		Qualité des produits
		Qualité des services
	Règles de la Charia	
	Participate in the economic development of the GCC and Mena region	Contribuer au devlp économique
	Maximize clients and shareholders value in accordance with the principle of Sharia	Optimisation du profit
		Optimisation du profit
	Contribute to the growth of Islamic banking	Principes de la Charia
Provide a challenging environment to employees	Devlp de la FI	
Be innovative and realize employees objectives.	Maitrise GRH	
<b>Kuwait Finance House (Malaysia)</b>	Leading regional Islamic Bank	Importance de l'innovation
	Cutting edge Sharia based solutions	Principes de la Charia
	Leading authority on the growth of Islamic banking in the region	Devlp de la FI
	Finance house of choice for customers, employees and shareholders.	Leadership
<b>Kuwait-Turkey Evkaf Finance House</b>	Commitment to the principle of interest free financial products and services	Principes de la Charia
	Ethical values	Ethique
	Focuses on customers perspectives	Orientation marché
	New and innovative financial solution	Importance de l'innovation
	Pioneer in the sector	Importance de l'innovation
	Considerable knowledge and experience	Maitrise Technique
	Improve the overall standards of quality of society	contribuer au devlp social

**Tableau 23. Codage par institution financière (suite)**

Institutions financières	Unités d'analyse	Catégories
<b>Lebanese Islamic Bank</b>	Leading institution	Leadership
	Alternative Sharia compliant solution to banking	Règles de la Charia
	Meet and exceed clients need and expectation	Orientation marché
	Crafting and offering innovative Islamic products and services	Importance de l'innovation
	Full transparency	Ethique
	Professional attitude	Maitrise Technique
	Premier Islamic banking Institution in Lebanon	Leadership
	Maintain a leadership position	Leadership
	Delivering Sharia compliant products and services	Règles de la Charia
	Meet the diverse needs of clients	Orientation marché
	Contribute to a more equitable financial system	Devlp de la FI
	Improve clients business	Optimisation des profits
	generate satisfactory and sustainable rate of returns for our depositors and shareholders alike	Optimisation des profits
	Dedicated to develop and promote Islamic banking to the Lebanese market	Devlp de la FI
	total transparency	Ethique
<b>Meezan Bank</b>	compliance with Islamic Sharia guidelines	Règles de la Charia
	Islamic banking as a first choice to facilitate the implementation of an equitable economic system	Devlp de la FI contribuer au devlp économique
	establishing a fair and just society for mankind	Responsabilité sociale
	To be a premier Islamic bank	Leadership
	innovative value added products and services	Importance de l'innovation
	within the bound of Sharia	Règles de la Charia
	optimizing the stakeholders	Optimisation des profits
Learning	Maitrise de la GRH	

**Tableau 23. Codage par institution financière (suite)**

<b>Institutions financières</b>	<b>Unités d'analyse</b>	<b>Catégories</b>
<b>Meezan Bank</b>	Fairness	Ethique
	respect for individual enterprise	contribuer au devlp économique
	Performance	Maitrise Technique
	Highest quality service parameters	Qualité des services
	Promoting Islamic values	Devlp de la FI
	Quality banking experience to the customers	Orientation marché
<b>Noor Islamic Bank</b>	World's ultimate Islamic bank/	Leadership
	State of the art financial services	Qualité des services
	Creating opportunities for our partners and shareholders	Optimisation des profits
	Creating opportunities for our employees	Maitrise de la GRH
	Most recognized Islamic brand	Leadership
	Largest global institution in the field	Leadership
	Meeting the requirement of our partners	Orientation marché
<b>Orient Investment Co.</b>	Participates in the dvlpmnt and advance of Islamic financial industry	Devlp de la FI
	benefiting our shareholders, clients and communities	Optimisation des profits
	Leading in technical competence and know how	Leadership
	benefits accruing to our shareholders, clients and Islamic communities at large	Optimisation des profits
	Investing in people who are knowledgeable, talented and creative.	Maitrise de la GRH
<b>Qatar Islamic Bank</b>	A leading, innovative and global Islamic bank	Leadership
	highest Sharia and ethical principles	Principes de la Charia éthique
	meeting international banking standards	Maitrise technique
	partnering the development of the global economy	contribuer au devlp économique
	participating in the advancement of the society	contribuer au devlp social
	innovative Sharia-compliant financial solutions	Règles de la Charia Importance de l'innovation
	quality services	Qualité des services
	maximize returns for our shareholders and partners	Importance des profits
	nurture an internal environment of qualified professionals	Maitrise de la GRH



**Tableau 23. Codage par institution financière (suite)**

<b>Institutions financières</b>	<b>Unités d'analyse</b>	<b>Catégories</b>
<b>Qatar Islamic Bank</b>	Cutting edge technology	Importance de l'innovation
	Professionals	Maitrise technique
<b>Shahjalal Islami Bank</b>	committed to fulfill the requirements of the mass people	contribuer au devlp social
	patterned of Islamic norms & ethics with modern technology to achieve the goal	Principes de la Charia
		éthique
<b>Shamil Bank</b>	Become a premier bank	Leadership
	Superior and value-added products and services	Qualité des produits et services
	conform to the Islamic principles	Principes de la Charia
	meet customer needs	Orientation marché
	commitment to the teachings of the glorious Sharia	Règles de la Charia
	highest ethical standards	éthique
	integrity and honesty	éthique
	unwavering commitment to Islamic values	Principes de la Charia
	creating value for the society at large	contribuer au devlp social
	Bank is committed to excellence	Maitrise technique
<b>Shamil Bank</b>	enhancing value to its customers and shareholders	Optimisation des profits
	dedicated to the welfare of its employees	Maitrise de la GRH
	dedicated to the welfare of the community	contribuer au devlp social
<b>Tadhamon Int. Islamic Bank</b>	Establishing and developing an Islamic system of banking and investment	Devlp de la FI
	improve the economic situation in Yemen	contribuer au devlp économique
	Valuing the individual	éthique
	creating new investment channels for limited income groups so that the needs of all levels of society are met	Importance de l'innovation
		contribuer au devlp social
	Implementing the latest in banking services and technologies	Importance de l'innovation
	Offering specialized investment packages	Maitrise technique
Expanding the culture and scope of Islamic banking	Devlp de la FI	
<b>Tejoori ltd</b>	world-class ethical and Sharia-compliant investment opportunities	Leadership
		Règles de la Charia

**Tableau 23. Codage par institution financière (suite)**

<b>Institutions financières</b>	<b>Unités d'analyse</b>	<b>Catégories</b>
<b>Tejoori ltd</b>		éthique
	well-seasoned, internationally experienced team of financial professionals	Maitrise de la GRH
<b>Wared</b>	Customer satisfaction	Orientation marché
	Offer driven by integrity, teamwork, innovation	Importance de l'innovation
		Maitrise de la GRH
		éthique
	Better life for customers	contribuer au devlp social
	Sharia compliancy	Lettre de la Charia
	Integrity and honesty	éthique
	Commitment and teamwork	Maitrise de la GRH
Product and service innovation	Importance de l'innovation	
Strong customer relationship	Orientation marché	
<b>Nouveau Al Baraka</b>	Highest professional standards	Qualité technique
	(conduct) business ethically	Ethique
	(meet the needs) across the world	Offre globale
	To meet the financial needs of communities	contribuer au devlp économique
	Society needs a fair an equitable system	Offre globale
	Reward effort	Optimisation des profits
	Sharing the mutual benefit	Optimisation des profits
	Contribution to the dvlp of the community	contribuer au devlp social
In accordance with our belief	Appliquer l'esprit de la Charia	

## ANNEXE 7

### Analyse en Composantes Principales des visions et missions des banques islamiques

Pour mener à bien l'analyse des visions et missions des institutions financières islamiques, j'ai décidé d'utiliser une Analyse en Composante Principales. L'analyse de contenu des visions et missions des 52 institutions financières islamiques composant la population étudiée a généré 20 catégories. J'appellerai variables ces catégories et observations les mesures recueillies grâce au comptage des catégories faisant partie du discours de chaque individu de la population.

#### 1. Epuration des données

##### **1.1. Stabilité de la structure factorielle**

Pour m'assurer de la stabilité de la structure factorielle, j'ai commencé par vérifier qu'il y existait un minimum de 10 cas par variable (Hair et al, 1998). L'application de cette règle a entraîné l'élimination des variables «Développement de l'environnement», «Offre globale» et «Responsabilité sociale» qui ne comprenaient respectivement qu'une, deux et quatre observations (Tableau 24)<sup>2</sup>.

##### **1.2. Elimination des valeurs aberrantes**

J'ai ensuite recherché les valeurs aberrantes. Celles-ci peuvent fausser l'analyse et, dans le cadre de cette étude, le risque est d'autant plus important que le nombre d'observations est réduit. Pour définir la nature de ces valeurs, j'ai appliqué une définition de Nicolau (2006) qui affirme que lorsque nous observons un ensemble de données ayant des caractéristiques communes, une valeur aberrante diffère de façon significative de la tendance globale des autres observations. Dans le cadre de cette étude, j'ai considéré que la moyenne des valeurs maximales de l'ensemble des variables constituait la tendance globale de la population. J'ai borné les échelles de mesure avec cette valeur (3) et j'ai supprimé tous les individus dont l'une des variables dépassait cette limite (tableau 24)<sup>3</sup>. Cette opération a entraîné l'élimination des banques Al Aman (Développement économique=5), Bank Islami (Maîtrise GRH=5), Boubyan Bank (Ethique=6) et de l'Islamic Bank of Britain (Règles de la Charia=4).

---

<sup>2</sup> Le tableau 24 est situé à la fin de cette annexe

<sup>3</sup> Le nom des individus et variables qui ont été retirée est imprimé en blanc sur fond noir dans le tableau 24.

### **1.3. Test de sphéricité de Bartlett et test de Kaiser-Meyer et Olkin**

L'étape suivante a été de confirmer que les données restantes étaient factorisables. A cette fin, j'ai établi la matrice de corrélation de l'ensemble des variables restantes et vérifié que toutes étaient corrélées avec au moins une autre variable. Cette opération a entraîné l'élimination des variables «Orientation marché», «Optimisation du profit» et «Maîtrise technique» (tableau 25)<sup>4</sup>. J'ai confirmé la pertinence de l'opération en procédant au test de Sphéricité de Barlett sur la matrice de corrélation des variables restantes<sup>5</sup>. Vu la taille de la matrice, la mise en œuvre de ce test était surtout théorique. Il était en effet extrêmement aisé de constater visuellement que toutes les variables étaient effectivement corrélées. J'ai également vérifié la qualité des corrélations partielles entre variables en utilisant le test de Kaiser-Meyer et Olkin (KMO). Il s'agissait de confirmer que toutes les variables retenues formaient un ensemble cohérent et permettaient de constituer une ou des mesures adéquates de concepts. Selon Durand (2003), un KMO élevé indique qu'il existe une solution factorielle statistiquement acceptable, qui représente les relations entre variables, et pour Carricano et Poujol (2008), des valeurs situées entre 0,3 et 0,7 représentent des solutions factorielles acceptables. Le KMO de la matrice que nous utilisons s'établit à 0,425, ce qui est relativement bas.

## **2. Première extraction de facteurs**

Le premier traitement de données a débouché sur des résultats loin d'être convaincants. Avec 32% d'inertie expliquée, la qualité de représentation des deux premiers axes était faible. Alors que la composante associée à l'axe principal est censé constituer le caractère selon lequel les individus se différencient le plus, et que le second axe est supposé expliquer le maximum d'inertie résiduelle (Raffeslin, 2005), les deux premiers axes n'expliquaient que 34,2% d'inertie et quatre axes supplémentaires ont été nécessaires pour ramener l'inertie résiduelle à 27,8% (Tableau 26).

---

<sup>4</sup> Le tableau 25 est situé à la fin de cette annexe.

<sup>5</sup> Ce test examine la matrice dans son intégralité et fournit la probabilité de l'hypothèse nulle selon laquelle toutes les corrélations sont de zéro. La p-value calculée lors du test étant inférieure au niveau de signification alpha de 0,05, le risque de rejeter l'hypothèse nulle alors qu'elle est vraie est inférieure à 0,01%. L'hypothèse H1 selon laquelle au moins l'une des corrélations est significativement différente de 0 est donc à retenir.

**Tableau 26. ACP : Pourcentage d'inertie expliquée par les axes factoriels**

	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10	F11	F12	F13	F14
Valeur propre	2,6	2,2	1,6	1,4	1,2	1,1	0,8	0,7	0,6	0,5	0,4	0,4	0,3	0,1
Inertie (%)	18,2	16,0	11,5	10,3	8,5	7,7	5,8	5,1	4,5	3,8	3,1	2,6	1,9	1,1
% cumulé	18,2	34,2	45,7	56,0	64,5	72,2	78,0	83,1	87,6	91,4	94,5	97,1	98,9	100,0

Il est évidemment extrêmement difficile d'interpréter six axes d'autant plus que la plupart des variables sont corrélées à plusieurs facteurs (tableau 27)<sup>6</sup>. Certes, la situation s'améliore à la suite d'une rotation Varimax, mais quatre variables («A. Compétitif», «GRH», «D.FI», «ID Islamique») restent corrélées de façon significative (0,30)<sup>7</sup> aux deux axes (tableau 28). De plus, deux variables («Ethique» et «Leadership») s'avèrent corrélées de façon non significative aux facteurs.

**Tableau 28. ACP : Corrélation entre les variables et les facteurs**

Variables	D1	D2
A. Compétitif	0,577	-0,373
Q. Services	0,660	0,177
Innovation	0,471	0,295
Profits	0,740	0,106
Q. Produits	0,498	0,213
GRH	0,381	0,330
D.FI	-0,313	0,383

Variables	D1	D2
ID Islamique	0,452	-0,499
P. Charia	0,011	0,656
R. Charia	-0,394	0,190
Ethique	-0,132	0,245
Leadership	-0,133	0,274
Devlp économique	0,256	0,679
Devlp social	0,117	0,636

Pour régler ce type de situations, Yergeau (2008) recommande de mettre fin à l'analyse et de la reprendre après avoir rectifié les modalités en excluant les variables positionnées sur deux facteurs et celles qui n'ont pas de poids significatif.

### **3. Seconde extraction de facteurs**

Après avoir appliqué la recommandation de Yergeau et éliminé les variables «A. Compétitif», «GRH», «D.FI», «ID Islamique», «Ethique» et «Leadership», j'ai vérifié que les variables restantes étaient factorisables. Cette opération a entraîné la suppression de la

<sup>6</sup> Le tableau 27 est situé à la fin de cette annexe.

<sup>7</sup> Pour des échantillons de moins de 100 individus, la valeur absolue de 0,30 constitue le poids minimum qu'une variable doit avoir pour être considérée comme significative (Yergeau, 2008).

variable «R. Charia» qui n'était corrélée à aucune autre variable (tableau 29)<sup>8</sup>. J'ai alors procédé à un nouveau test Kaiser-Meyer et Olkin qui est passé de 0,425 à 0,500 attestant d'une augmentation des corrélations inter-items<sup>9</sup>.

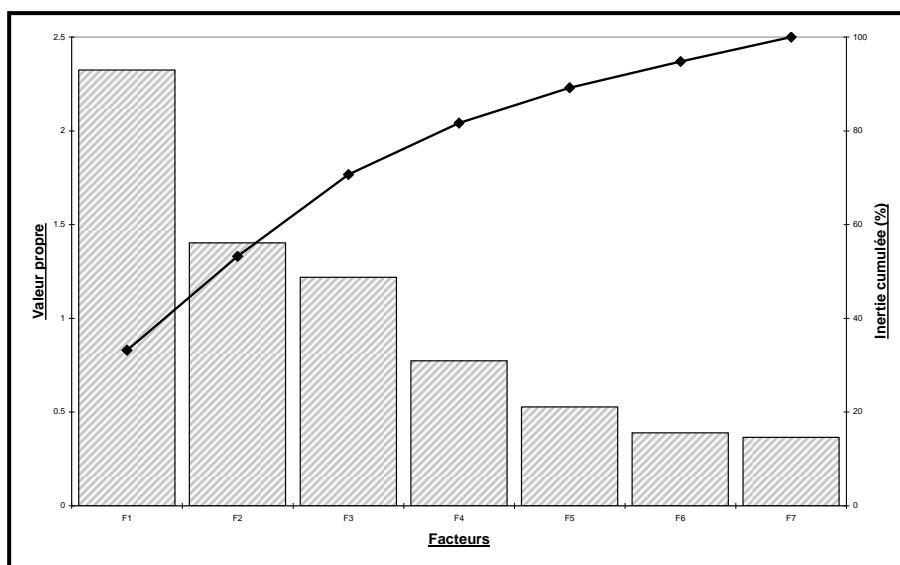
### 3.1. Etude des facteurs

A la suite de l'épuration globale de la matrice des variables, j'ai procédé à l'extraction des facteurs et à l'étude de leur inertie. Le tableau 30 atteste d'une qualité de représentation relative. En effet, le premier axe n'explique que 33% de l'inertie du nuage, et celle-ci chute ensuite de manière régulière sans décrochage brutal (Figure 62), ce qui laisse présager des facteurs peu synthétiques. De fait, la valeur propre des axes ne passe sous la limite de «1»<sup>10</sup> qu'au quatrième, alors que l'inertie cumulée n'atteint que 71% au troisième axe. Près d'un tiers de l'inertie restera donc inexpliqué.

**Tableau 30. ACP : Qualité de la représentation des facteurs**

	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7
Valeur propre	2,324	1,402	1,219	0,773	0,527	0,389	0,365
Inertie expliquée (%)	33,205	20,035	17,415	11,046	7,528	5,559	5,213
% cumulé	33,205	53,240	<b>70,655</b>	81,701	89,229	94,787	100,000

**Figure 62. ACP : Courbe des valeurs propres**



<sup>8</sup> Le tableau 29 est situé à la fin de cette annexe.

<sup>9</sup> Les autres raisons pouvant expliquer une amélioration de l'indice KMO sont l'augmentation de la taille de l'échantillon, l'accroissement du nombre de variables ou la diminution du nombre de facteurs, ce qui n'est pas le cas dans la situation présente.

<sup>10</sup> L'objectif de l'exercice est de synthétiser les données de plusieurs variables. Un axe qui possède une valeur propre inférieure au chiffre 1 synthétise moins de données qu'une variable isolée et est logiquement rejeté.

Pour faciliter l'interprétation des facteurs, j'ai commencé par effectuer une rotation Varimax<sup>11</sup> avant de relever les cosinus carrés des variables<sup>12</sup>. Cette opération illustrée dans le tableau 31 permet de constater l'existence d'un facteur associant le religieux au socioéconomique (D2) et de deux autres facteurs techniques. Le premier (D1) lie «Profit» et «Innovation» et pourrait être qualifié de «Facteur marketing», alors que le second (D3) représente la dimension de qualité des opérations des institutions islamiques avec le maximum des valeurs des cosinus carrés des variables «Qualité des services» et «Qualité des produits».

**Tableau 31. ACP : Cosinus carrés des variables sur trois axes après rotation Varimax**

	D1	D2	D3
Qualité des services	0,268	0,011	<b>0,461</b>
Innovation	<b>0,639</b>	0,005	0,000
Profits	<b>0,443</b>	0,011	0,074
Qualité des produits	0,000	0,006	<b>0,810</b>
Principes de la Charia	0,001	<b>0,713</b>	0,000
Développement économique	0,257	<b>0,513</b>	0,007
Développement social	0,041	<b>0,442</b>	0,244

*Les valeurs en gras correspondent pour chaque variable au facteur pour lequel le cosinus carré est le plus grand*

Dans la mesure où nous nous intéressons aux fonctions techniques, religieuses et socioéconomiques des institutions financières islamiques et non aux nuances de leurs fonctions techniques, j'ai décidé de synthétiser l'information communiquée par l'opération précédente, en effectuant une extraction sur deux axes (tableau 32).

**Tableau 32. ACP : Cosinus carrés des variables sur deux axes après rotation Varimax**

	D1	D2
Qualité des services	<b>0,728</b>	0,000
Innovation	<b>0,306</b>	0,027
Profits	<b>0,418</b>	0,037
Qualité des produits	<b>0,402</b>	0,012
Principes de la Charia	0,006	<b>0,707</b>
Développement économique	0,048	<b>0,589</b>
Développement social	0,018	<b>0,428</b>

*Les valeurs en gras correspondent pour chaque variable au facteur pour lequel le cosinus carré est le plus grand*

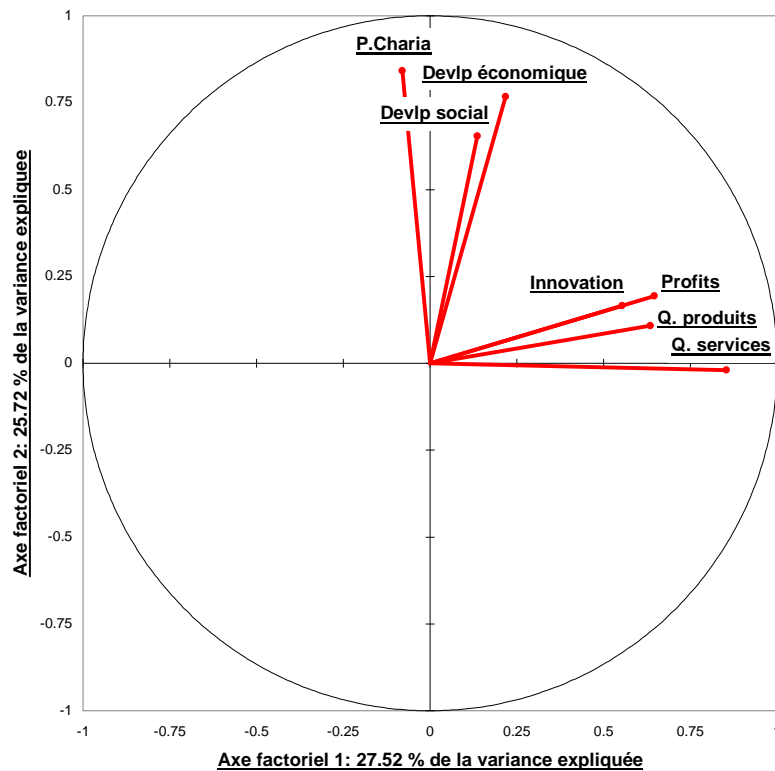
<sup>11</sup> L'objectif de cette opération est de minimiser le nombre de variables ayant de fortes corrélations sur chaque facteur et faciliter ainsi leur interprétation.

<sup>12</sup> La qualité de la représentation d'un élément par un axe est mesurée par le cosinus carré de l'angle que forme la droite reliant cet élément à l'origine et l'axe considéré.

Dans le tableau ci-dessus, le premier plan factoriel peut être interprété comme représentant les fonctions techniques des institutions financières islamiques et par un autre qui illustre leurs fonctions religieuse et socioéconomique.

Pour affiner l'information communiquée par le tableau 32, j'ai ensuite procédé à l'étude du cercle de corrélation des variables (figure 63).

**Figure 63. ACP : Cercle des corrélations des variables après rotation Varimax (axes D1 et D2: 53,24% de la variance expliquée)**



Les variables les mieux représentées sur ce plan factoriel sont «P. Charia» et «Q. Services», qui sont les plus proches de la circonférence du cercle, et les moins bien représentées sont «Devlp social» et «Innovation». L'analyse nous permet surtout de noter l'existence de deux sous-ensembles de variables: le premier à des connotations techniques et se distingue par la proximité des variables «Profits», «Q. Produits» et «Innovation», alors que le second renvoie au socioéconomique avec le rapprochement des variables «Devlp économique» et «Devlp social» qui se fait aux dépens de «P. Charia». Ce dernier groupe laisse présager une

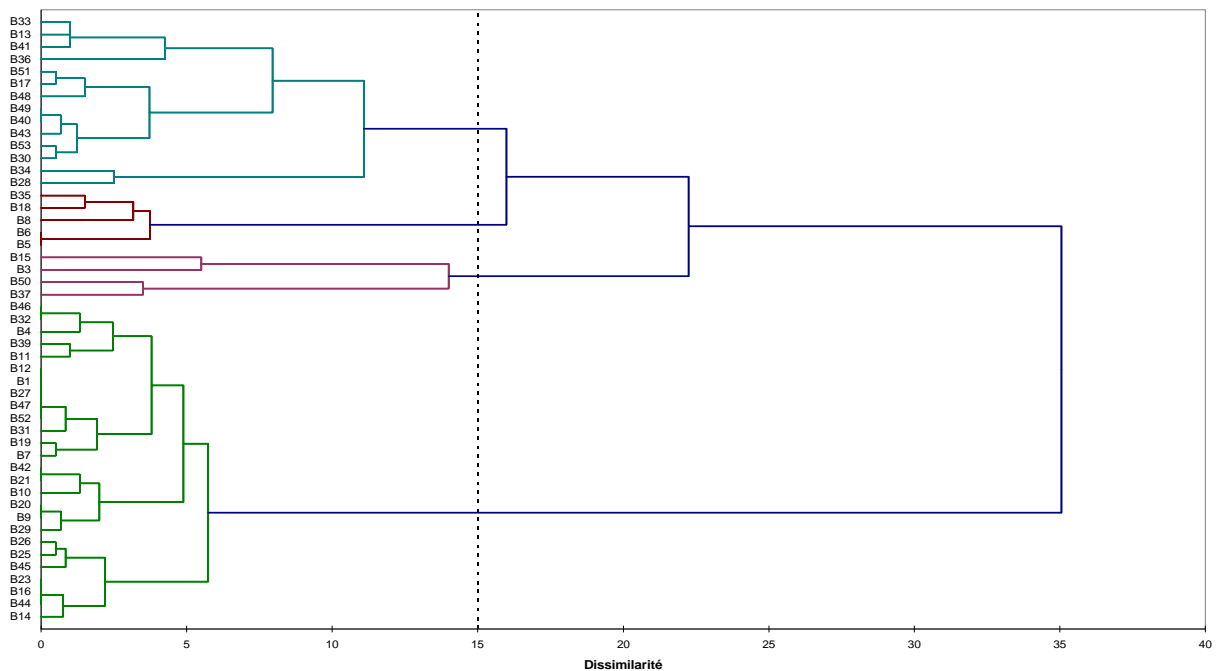


répartition éventuelle des individus sur les dimensions socioéconomique, d'une part, et religieuse, d'autre part.

### 3.2. Classification hiérarchique ascendante (CHA) des individus

Les résultats de l'analyse du cercle de corrélations se sont vus renforcés par celles de la classification ascendante hiérarchique des individus<sup>13</sup>. Pour mener à bien cette tâche, j'ai commencé par lancer le logiciel XLSTAT que j'ai utilisé sur ses réglages par défaut. Le système a alors réparti la population en trois classes. J'ai jugé qu'il était possible de gagner en compréhension en affinant la partition. J'ai alors commandé une partition en quatre classes qui se sont réparties comme indiqué en figure 64.

**Figure 64. ACP : Arbre hiérarchique issu de l'algorithme de Ward et appliqué aux institutions financières islamiques**



<sup>13</sup> Cette technique permet notamment de répartir la population au sein de classes homogènes. Elle est utilisée en conjonction avec l'ACP comme aide à l'interprétation. Les classes permettent en effet de caractériser les axes sur lesquels elles se séparent, et les axes factoriels permettent de caractériser, de façon synthétique, les classes qu'ils séparent (Escoffier et Pagès, 1998). Le logiciel que j'utilise (XLSTAT) propose plusieurs méthodes de classification pour effectuer une CAH. J'ai choisi la méthode de Ward qui utilise comme relation de ressemblance entre individus la distance euclidienne. Ce choix est commandé par la décision d'utiliser conjointement la CAH et l'ACP. En effet, «l'interprétation conjointe d'un arbre hiérarchique et d'un plan factoriel implique que la ressemblance entre deux individus soient définie de la même manière dans les deux méthodes» (Escoffier et Pagès, 1998 : 36).

Le changement du nombre de classes a amélioré (diminué) pour chaque variable la variance des individus qui composaient les classes initiales déterminées par le système, et donc amélioré leur pouvoir explicatif comme en atteste le tableau 33.

**Tableau 33. ACP : Classement hiérarchique ascendant : répartition de la population par classe**

	CLASSES			
	1	2	3	4
<b>Partition en 3 classes</b>				
Variance intra-classe	1,231	7,667	3,351	0
Nombres d'individus	26	4	19	0
<b>Partition en 4 classes</b>				
Variance intra-classe	1,231	7,667	2,100	2,764
Nombres d'individus	26	4	5	14

Pour déterminer la tendance des regroupements qui se sont ainsi constitués, j'ai alors procédé à l'étude des objets centraux de chaque classe<sup>14</sup>. A cette fin, j'ai analysé les «scores» de chaque objet sur chacune des variables étudiées. Cette étude a débouché sur les résultats du tableau 34.

**Tableau 34. ACP : Caractéristiques des objets centraux des classes définies par classement hiérarchique ascendant**

<u>Firmes</u>	Identifiant	Classe	Q. Services	Innovation	Profits	Q. Produits	P. Charia	Devlp économique	Devlp social
Abou Dhabi Islamic Bank	B1	1	0	0	0	0	0	0	0
Islamic Bank Bangladesh	B37	2	0	0	0	0	3	2	2
AlBaraka – Pakistan	B5	3	1	1	2	1	0	1	1
Asian Finance Bank	B17	4	1	2	0	0	0	1	1

Ainsi la plus grande partie des institutions financières islamiques (classe 1 – 26 individus) tiendraient un discours insignifiant ne faisant allusion à aucune caractéristique de leur action,

<sup>14</sup> Ceux-ci sont déterminés de façon automatique par le programme que j'ai utilisé.

et les firmes qui ressentent le besoin de s'exprimer le feraient à travers un discours timide (classe 3 et 4 – 19 individus). Seule une minorité d'institutions financières affirmeraient avec force des convictions religieuses et socioéconomiques (classe 2 – 4 individus). La réalité est évidemment beaucoup plus nuancée et la projection de la carte des individus sur le premier plan factoriel permet de relever les différences notables au sein de chaque classe. Toujours est-il que cette première analyse permet de remarquer le rôle extrêmement important du socioéconomique qui fait partie des dimensions caractérisant 3 classes sur 4, alors que le religieux n'est mentionné que par le représentant d'une seule classe<sup>15</sup>. La dissociation entre le religieux et le socioéconomique que laissait présager l'étude du cercle des variables semble ainsi se confirmer. Il semble exister, d'autre part, une gradation dans l'expression de l'engagement socioéconomique des banques, qui passe de «0» (classe 1) à «1» (classe 3 et 4) et «2» (classe 2). Il y aurait ainsi, dans la population étudiée, des firmes plus militantes que d'autres. Cette gradation caractérise aussi la dimension technique de la fonction des banques. Il existe à ce niveau-là non seulement une différence d'intensité du discours (de «0» à «2» selon la classe envisagée), mais aussi une différenciation concernant le nombre de dimensions évoquées (4 dimensions pour la classe 3 et 2 dimensions pour la classe 4). Il existerait donc des institutions financières islamiques plus rationnelles dans le sens wébérien du terme ou plus professionnelles que d'autres.

### **3.3. Analyse de la carte des individus**

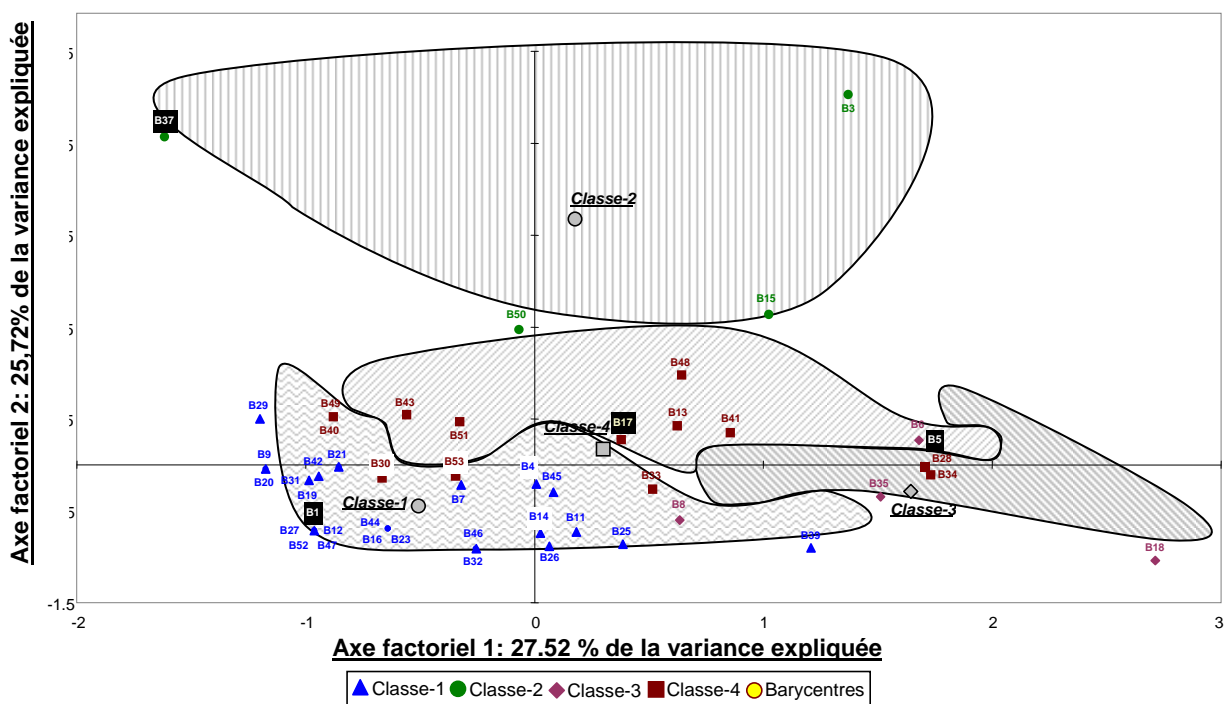
J'ai ensuite projeté, sur le plan factoriel, les individus et les barycentres des classes que j'ai distinguées en utilisant des symboles différents pour les individus qui y appartiennent (figure 65). J'ai aussi mis en exergue les objets représentatifs de chaque classe en leur appliquant un code couleur spécifique (code numérique de couleur blanche sur fond noir). Les résultats de cette phase de l'analyse ne sont pas concluants. La carte de la figure 4 montre des individus mal représentés (cosinus carré moyen bas). De plus, les contours des classes sont

---

<sup>15</sup> Ce phénomène semble induire que les banques islamiques tiennent en dédain le discours religieux. C'est oublier que la variable «Règles de la Charia», supprimée de la matrice de corrélation lors de la seconde extraction de facteurs, était présente chez plus de la moitié de la population (28/52). De plus, l'étude de la répartition initiale des catégories de discours au sein de la population permet de constater que 12 institutions expriment leur attachement aux principes de la Charia sans mentionner les règles de la Charia et que 10 autres évoquent d'une façon ou d'une autre leur identité islamique sans mentionner ni les principes ni les règles de la Charia. En un mot, toutes les institutions financières islamiques (50/52) évoquent, à un titre ou à un autre, la religion dans leurs visions et missions.

extrêmement mal définis et à l'exception de la classe 2, chacune d'elles interpénètre les autres regroupements<sup>16</sup>.

**Figure 65. ACP : Carte des individus (axes D1 et D2 :53,24%)  
après rotation Varimax**



Cette structuration confuse n'est pas sans poser de sérieuses interrogations sur la méthodologie employée: l'ACP constitue-t-elle la méthode la plus efficace à mettre en œuvre? D'aucuns argueront qu'en dépit du codage permettent de transformer les catégories qui ont émergé lors de l'analyse de discours en variables métriques, il aurait été préférable d'employer une Analyse de correspondance multiple (ACM), dont l'utilisation est plus conforme à la nature qualitative des données de départ. De fait, j'ai mis en œuvre une ACM au moment où les résultats de l'ACP m'ont semblé insatisfaisants. Pour tenter de traduire les différences d'intensité dans l'utilisation des catégories sans avoir recours à des variables quantitatives, j'ai créé, pour chaque variable, des modalités fonction du nombre de répétitions

<sup>16</sup> Il est à noter que le taux de KMO et la courbe des valeurs propres laissent craindre que les résultats ne soient pas concluants.

des unités de sens qui s’y rapportent. La variable «Principes de la Charia» (PC) s’est vu, par exemple, déclinée en «PC0», «PC+», «PC++» et «PC+++»; le codage des modalités pour un individu enregistrant un score de «2» sur la variable «Principes de la Charia» se présentant comme dans le tableau 35. Les résultats de l’ACM ont été encore moins concluants que ceux de l’ACP, la carte des individus et des variables s’avérant complètement incompréhensible.

**Tableau 35. ACP : Codage des modalités de la variable «Principes de la Charia»**

<b>Principes de la Charia</b>			
PC0	PC+	PC++	PC+++
0	0	1	0

Une seconde raison à même d’expliquer les résultats insatisfaisants de l’ACP relève de la taille de l’échantillon et de la qualité des données. Il est certain qu’une population de 50 individus se situe à la limite inférieure de la taille acceptable pour une ACP, mais la situation ne peut pas être rectifiée, puisque j’ai mis à contribution l’information issue de l’ensemble de la population. Quant à la qualité des données issues de l’analyse de discours, j’ai tenté d’obtenir un second codage, mais je me suis retrouvé dans l’incapacité de trouver un chercheur à même d’effectuer cette tâche et acceptant de le faire. J’ai alors effectué moi-même un second codage à deux mois d’intervalle. Ce pis-aller a donné des résultats très similaires au codage initial. Reste une dernière interprétation pour expliquer l’«embrouillement» de la carte des individus issue de l’ACP: la caractéristique première d’un champ en structuration est justement la confusion. Le discours institutionnel n’est pas encore stabilisé et structuré. Ce phénomène peut expliquer l’incapacité de l’ACP et de l’AFM à déterminer des liaisons significatives au sein de groupes conséquents de variables et à créer des groupes homogènes d’individus.

**Tableau 24. ACP : Distribution des variables par individu**

<b>Individus</b>	<b>CODE</b>	<b>Variables</b>																			
		Principes de la Charia	Règles de la Charia	Développement de la FI	Identité Islamique	Maitrise technique	Importance du profit	Orientation marché	Leadership	Qualité des produits	Qualité des services	Maitrise de la GRH	Importance de l'innovation	Avantage compétitif	Optimisation du profit	Contribuer au devlp économique	Contribuer au devlp Social	Contribuer au devlp de l'environnement	Ethique	Responsabilité sociale	Offre Globale
Fréquence	n/a	23	31	17	19	23	14	20	37	15	22	27	34	14	21	14	19	2	17	4	2
Intensité maximale	n/a	3	4	2	2	3	2	3	3	2	2	5	3	3	3	5	2	2	6	1	2
Abou Dhabi Islamic Bank	B1	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Al Aman Investment</b>	B2	0	1	0	1	0	2	1	1	1	1	3	1	0	0	5	0	0	0	0	0
Al Baraka - Afrique du Sud	B3	3	0	2	0	0	2	1	2	1	1	1	2	0	2	3	2	0	0	0	0
Al Baraka – Liban	B4	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Al Baraka – Pakistan	B5	0	0	0	1	0	2	0	2	1	1	1	1	2	0	1	1	0	0	0	0
Al Baraka Islamic Bank	B6	0	0	0	1	0	2	0	2	1	1	1	1	2	0	1	1	0	0	0	0
Al Baraka- Turk	B7	0	1	0	0	3	0	0	1	1	0	1	0	1	2	0	1	1	0	0	0
Al Intiaz Investment Co.	B8	0	1	0	0	2	2	0	1	0	0	1	2	2	0	0	0	0	0	0	0
Al Jazeera Islamic Co.	B9	1	0	0	1	1	0	3	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Al Ritaj	B10	1	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0
Al Rouyah	B11	0	1	0	0	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
Al Salam Bank	B12	0	0	0	2	0	0	0	1	0	0	0	0	3	1	0	0	0	0	0	0
Al Tawfeek Financial Group	B13	2	1	0	0	2	0	2	1	1	1	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0

**Tableau 24. ACP : Distribution des variables par individu (suite)**

<b>Individus</b>	<b>CODE</b>	<b>Variables</b>																			
		Principes de la Charia	Règles de la Charia	Développement de la FI	Identité Islamique	Maitrise technique	Importance du profit	Orientation marché	Leadership	Qualité des produits	Qualité des services	Maitrise de la GRH	Importance de l'innovation	Avantage compétitif	Optimisation du profit	Contribuer au devlp économique	Contribuer au devlp Social	Contribuer au devlp de l'environnement	Ethique	Responsabilité sociale	Offre Globale
AmIslamic Bank	B14	0	1	0	1	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Arab Finance House	B15	1	1	1	0	1	1	0	2	0	0	3	3	0	0	2	0	0	0	0	0
Asian Finance Bank	B16	0	0	2	1	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0
Badr al Islami	B17	0	1	0	1	0	0	3	1	0	1	0	2	1	0	1	1	0	1	0	0
Bahrain Islamic Bank	B18	0	0	0	1	0	2	0	1	1	1	0	2	1	0	0	0	0	0	0	0
Bank al Bilad	B19	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0
Bank Alfalah	B20	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	2	0	0	0	0	0	0
Bank Islam Malaysia	B21	1	1	2	1	1	0	1	3	0	0	2	3	1	1	0	0	0	1	1	0
<b>Bank Islami</b>	B22	0	1	0	2	1	0	2	1	0	0	5	2	1	1	0	0	0	1	0	0
Bank Muamalat Indonesia	B23	0	0	1	1	1	0	0	3	0	0	0	2	0	1	0	0	0	0	0	0
<b>Boubyan Bank</b>	B24	1	1	2	1	3	0	0	2	0	0	0	1	0	1	0	0	2	6	1	0
Doha Bank	B25	0	0	1	0	0	0	1	2	0	1	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0
Doha Islamic	B26	0	1	0	1	0	0	0	1	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0
EIIB	B27	0	2	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Emirates Islamic Bank	B28	0	2	0	0	0	0	0	1	1	2	1	2	0	2	0	2	0	0	0	0

**Tableau 24. ACP : Distribution des variables par individu (suite)**

<b>Individus</b>	<b>CODE</b>	<b>Variables</b>																		
		Principes de la Charia	Règles de la Charia	Développement de la FI	Identité Islamique	Maitrise technique	Importance du profit	Orientation marché	Leadership	Qualité des produits	Qualité des services	Maitrise de la GRH	Importance de l'innovation	Avantage compétitif	Optimisation du profit	Contribuer au devlp économique	Contribuer au devlp Social	Contribuer au devlp de l'environnement	Ethique	Responsabilité sociale
Faysal Islamic Bank of Egypt	B29	1	1	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
First Finance	B30	0	0	0	1	1	0	1	0	0	0	2	1	0	3	0	1	0	0	0
First Gulf Bank	B31	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0
Gatehouse Bank	B32	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gulf Investment House	B33	1	0	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0
HSBC Amanah	B34	0	1	0	0	0	0	1	0	2	2	1	0	0	0	2	0	1	0	0
Inter. Investment Bank	B35	1	0	0	0	1	2	0	1	0	2	2	1	3	0	0	0	3	0	0
Investment Dar	B36	0	1	0	1	1	0	3	0	0	2	2	3	2	1	0	0	0	0	0
Islamic Bank Bangladesh	B37	3	1	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2	0	0	0	0
<b>Islamic Bank of Britain</b>	B38	1	4	0	0	0	0	0	1	0	1	1	0	0	2	0	0	0	0	2
Islamic Inter. Arab Bank	B39	0	0	0	1	0	1	0	2	1	1	2	1	0	0	0	0	0	0	0
Jordan Islamic Bank	B40	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	1	1	0	1	0	0	0
Khaleej Commercial Bank	B41	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	2	2	0	2	1	0	0	0	0
Kuwait Finance House – Malaysia	B42	1	0	1	0	0	0	0	2	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
Kuwait-Turkey Evkaf Finance House	B43	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	2	0	0	0	1	0	1	0



**Tableau 24. ACP : Distribution des variables par individu (suite)**

<u>Individus</u>	CODE	Variables																			
		Principes de la Charia	Règles de la Charia	Développement de la FI	Identité Islamique	Maitrise technique	Importance du profit	Orientalion marché	Leadership	Qualité des produits	Qualité des services	Maitrise de la GRH	Importance de l'innovation	Avantage compétitif	Optimisation du profit	Contribuer au devlp économique	Contribuer au devlp Social	Contribuer au devlp de l'environnement	Ethique	Responsabilité sociale	Offre Globale
Lebanese Islamic Bank	B44	0	3	2	0	1	0	2	3	0	0	0	1	0	3	0	0	0	2	0	0
Meezan Bank	B45	0	1	2	0	1	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	0
Noor Islamic Bank	B46	0	0	0	0	0	0	1	2	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0
Orient Investment Co.	B47	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	2	0	0	0	0	0	0
Qatar Islamic Bank	B48	1	1	0	0	2	1	0	1	0	1	1	2	0	0	1	1	0	1	0	0
Shahjalal Islami Bank	B49	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0
Shamil Bank	B50	2	1	0	0	1	0	1	1	1	1	1	0	0	1	0	2	0	2	0	0
Tadhamon Int. Islamic Bank	B51	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	2	0	0	1	1	0	1	0	0
Tejoori Ltd	B52	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0
Wared	B53	1	0	0	0	0	0	2	0	0	0	2	2	0	0	0	1	0	2	0	0
Nouveau AlBaraka	B54	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	3	1	1	0	0	0	2

**Tableau 25. ACP : Matrice de corrélation (pearson (n)) – 1<sup>er</sup> extraction**

<b>Variables</b>	Principes de la Charia	Règles de la Charia	Développement de la FI	Identité Islamique	Maitrise technique	Importance du profit	Orientation marché	Leadership	Qualité des produits	Qualité des services	Maitrise de la GRH	Importance de l'innovation	Avantage compétitif	Optimisation du profit	Contribuer au devlp économique	Contribuer au devlp Social	Ethique
Principes de la Charia	1.00																
Règles de la Charia	-0.14	1.00															
Développement de la FI	0.28	0.07	1.00														
Identité Islamique	-0.27	-0.28	-0.10	1.00													
Maitrise technique	0.04	0.15	-0.12	-0.16	1.00												
Importance du profit	0.11	-0.26	-0.15	0.03	0.05	1.00											
Orientation marché	0.08	0.10	-0.05	0.13	0.10	-0.25	1.00										
Leadership	-0.07	-0.03	0.33	0.23	0.09	0.24	0.02	1.00									
Qualité des produits	0.05	0.01	-0.21	0.15	0.01	0.25	-0.05	0.09	1.00								
Qualité des services	-0.04	0.01	-0.22	0.11	-0.07	0.22	0.18	0.09	0.49	1.00							
Maitrise de la GRH	0.07	-0.06	-0.01	0.04	0.10	0.24	0.06	0.15	0.11	0.28	1.00						
Importance de l'innovation	0.08	-0.09	0.15	0.21	0.18	0.25	0.25	0.32	0.00	0.27	0.38	1.00					
Avantage compétitif	-0.21	-0.16	-0.19	0.43	0.11	0.43	0.02	0.09	-0.01	0.23	0.19	0.13	1.00				
Optimisation du profit	0.02	0.09	0.22	0.03	0.14	-0.23	0.07	0.12	0.00	-0.01	0.23	-0.02	-0.10	1.00			
Contribuer au devlp économique	0.48	-0.01	0.35	-0.11	-0.08	0.34	-0.04	0.11	0.06	0.04	0.15	0.23	-0.08	0.06	1.00		
Contribuer au devlp Social	0.40	0.01	0.00	-0.24	-0.02	0.04	0.04	-0.26	0.35	0.21	0.04	-0.03	-0.08	0.15	0.36	1.00	
Ethique	0.08	0.11	-0.01	-0.27	0.19	0.06	0.21	0.01	-0.06	0.15	0.18	0.06	0.13	-0.06	-0.12	0.19	1.00

**Tableau 27. ACP : Corrélations entre les variables et les facteurs**

	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10	F11	F12	F13	F14
<b>A. compétitif</b>	0.38	0.57	0.07	-0.01	0.35	-0.39	0.34	-0.21	-0.08	0.13	0.07	0.05	0.21	-0.13
<b>Q. services</b>	0.68	0.10	-0.35	0.09	-0.03	0.33	-0.14	-0.13	0.24	0.27	0.04	0.35	-0.05	0.02
<b>Innovation</b>	0.55	-0.08	0.24	0.17	0.30	0.48	-0.34	-0.17	-0.19	0.05	0.12	-0.28	0.09	-0.02
<b>Profits</b>	0.72	0.20	0.10	-0.30	0.23	-0.03	0.34	0.18	0.24	-0.03	0.04	-0.19	-0.12	0.18
<b>Q. produits</b>	0.54	0.00	-0.48	0.07	-0.50	-0.03	0.01	-0.08	0.26	-0.26	-0.12	-0.20	0.10	-0.12
<b>GRH</b>	0.48	-0.15	0.00	0.58	0.15	-0.13	-0.06	0.52	-0.15	-0.14	-0.12	0.13	0.15	0.04
<b>D.FI</b>	-0.13	-0.48	0.60	0.23	0.10	-0.05	0.02	-0.28	0.41	-0.20	0.05	0.10	0.16	0.07
<b>ID Islamique</b>	0.21	0.64	0.28	0.30	-0.27	-0.10	-0.08	-0.35	-0.22	-0.11	-0.27	0.03	-0.10	0.14
<b>P.Charia</b>	0.27	-0.60	0.23	-0.37	-0.22	-0.24	-0.09	0.00	-0.04	0.40	-0.30	-0.06	0.13	0.04
<b>R.Charia</b>	-0.28	-0.33	-0.49	0.14	0.16	0.43	0.48	-0.18	-0.15	0.00	-0.18	-0.02	0.13	0.10
<b>Ethique</b>	-0.02	-0.28	-0.41	0.07	0.66	-0.34	-0.26	-0.17	0.11	-0.07	-0.23	-0.04	-0.16	-0.03
<b>Leadership</b>	-0.01	-0.30	0.07	0.79	-0.17	-0.16	0.24	-0.03	0.07	0.30	0.10	-0.15	-0.18	-0.05
<b>Devlp économique</b>	0.51	-0.52	0.40	-0.20	0.01	0.18	0.26	-0.04	-0.19	-0.20	-0.10	0.14	-0.20	-0.16
<b>Devlp social</b>	0.36	-0.54	-0.36	-0.10	-0.16	-0.38	-0.05	-0.21	-0.29	-0.12	0.33	0.05	0.00	0.12

**Tableau 29 : ACP : Matrice de corrélation (pearson (n)) – 2<sup>nd</sup> extraction**

<u>Variables</u>	Q. Services	Innovation	Profits	Q. Produits	P. Charia	<b>R. Charia</b>	Devlp économique	Devlp social
Q. services	1							
Innovation	0,383	1						
Profits	0,355	0,260	1					
Q. Produits	0,467	0,028	0,264	1				
P.Charia	0,009	0,062	0,110	0,072	1			
<b>R. Charia</b>	-0,008	-0,083	-0,245	-0,006	-0,140	1		
Devlp économique	0,112	0,347	0,361	0,045	0,463	0,021	1	0,297
Devlp social	0,150	0,032	0,024	0,359	0,370	0,062	0,297	1

**Tableau 36. ACP : Codage synthétique des variables**

<u>Individus</u>	Variables											
	CODE	Initiales							CODE	Synthétiques		
		Q. Services	Innovation	Profits	Q. produits	P. Charia	Devlp économique	Devlp social		F. Technique	F. Religieuse	F. Socioeco.
Abou Dhabi Islamic Bank	B1	0	0	0	0	0	0	0	B1	0	0	0
Al Baraka - Afrique du Sud	B3	1	2	2	1	3	3	2	B3	6	3	5
Al Baraka - Liban	B4	1	0	1	0	1	0	0	B4	2	1	0
Al Baraka - Pakistan	B5	1	1	2	1	0	1	1	B5	5	0	2
Al Baraka Islamic Bank	B6	1	1	2	1	0	1	1	B6	5	0	2
Al Baraka- Turk	B7	0	0	0	1	0	0	1	B7	1	0	1
Al Imtiaz Investment Co.	B8	0	2	2	0	0	0	0	B8	4	0	0
Al Jazeera Islamic Co.	B9	0	0	0	0	1	0	0	B9	0	1	0
Al Ritaj	B10	0	1	1	0	1	1	0	B10	2	1	1
Al Rouyah	B11	0	0	1	1	0	0	0	B11	2	0	0
Al Salam Bank	B12	0	0	0	0	0	0	0	B12	0	0	0
Al Tawfeek Financial Group	B13	1	2	0	1	2	0	0	B13	4	2	0
AmIslamic Bank	B14	0	1	0	1	0	0	0	B14	2	0	0
Arab Finance House	B15	1	3	1	0	1	3	0	B15	5	1	3
Asian Finance Bank	B16	0	1	0	0	0	0	0	B16	1	0	0
Badr al Islami	B17	1	2	0	0	0	1	1	B17	3	0	2
Bahrain Islamic Bank	B18	2	2	2	1	0	0	0	B18	7	0	0
Bank al Bilad	B19	0	0	0	0	0	0	1	B19	0	0	1
Bank Alfalah	B20	0	0	0	0	1	0	0	B20	0	1	0
Bank Islam Malaysia	B21	0	1	0	0	1	0	0	B21	1	1	0
Bank Muamalat Indonesia	B23	0	1	0	0	0	0	0	B23	1	0	0
Doha Bank	B25	1	2	0	0	0	0	0	B25	3	0	0
Doha Islamic	B26	1	1	0	0	0	0	0	B26	2	0	0
EIIB	B27	0	0	0	0	0	0	0	B27	0	0	0
Emirates Islamic Bank	B28	2	2	0	1	0	0	2	B28	5	0	2
Faysal Islamic Bank of Egypt	B29	0	0	0	0	1	0	1	B29	0	1	1
First Finance	B30	0	1	0	0	0	0	1	B30	1	0	1
First Gulf Bank	B31	0	0	0	0	0	1	0	B31	0	0	1
Gatehouse Bank	B32	1	0	0	0	0	0	0	B32	1	0	0
Gulf Investment House	B33	1	1	0	1	1	0	0	B33	3	1	0
HSBC Amanah	B34	2	0	0	2	0	0	2	B34	4	0	2
Inter. Investment Bank	B35	2	1	2	0	1	0	0	B35	5	1	0
Investment Dar	B36	2	3	0	0	0	0	0	B36	5	0	0
Islamic Bank Bangladesh	B37	0	0	0	0	3	2	2	B37	0	3	4
Islamic Inter. Arab Bank	B39	1	1	1	1	0	0	0	B39	4	0	0
Jordan Islamic Bank	B40	0	1	0	0	1	0	1	B40	1	1	1
Khaleej Commercial Bank	B41	1	2	0	1	1	1	0	B41	4	1	1
Kuwait Finance House - Malaysia	B42	0	1	0	0	1	0	0	B42	1	1	0
Kuwait-Turkey Finance House	B43	0	2	0	0	1	0	1	B43	2	1	1
Lebanese Islamic Bank	B44	0	1	0	0	0	0	0	B44	1	0	0

**Tableau 36. (suite) ACP : Codage synthétique des variables**

<b><u>Individus</u></b>	<b>Variables</b>											
	<b>CODE</b>	<b>Initiales</b>							<b>CODE</b>	<b>Synthétiques</b>		
		<b>Q. Services</b>	<b>Innovation</b>	<b>Profits</b>	<b>Q. produits</b>	<b>P. Charia</b>	<b>Devlp économique</b>	<b>Devlp social</b>		<b>F. Technique</b>	<b>F. Religieuse</b>	<b>F. Socioeco.</b>
Meezan Bank	B45	1	1	0	0	0	1	0	B45	2	0	1
Noor Islamic Bank	B46	1	0	0	0	0	0	0	B46	1	0	0
Orient Investment Co.	B47	0	0	0	0	0	0	0	B47	0	0	0
Qatar Islamic Bank	B48	1	2	1	0	1	1	1	B48	4	1	2
Shahjalal Islami Bank	B49	0	1	0	0	1	0	1	B49	1	1	1
Shamil Bank	B50	1	0	0	1	2	0	2	B50	2	2	2
Tadhamon Int. Islamic Bank	B51	0	2	0	0	0	1	1	B51	2	0	2
Tejoori Ltd	B52	0	0	0	0	0	0	0	B52	0	0	0
Wared	B53	0	2	0	0	0	0	1	B53	2	0	1
Nouveau Al Baraka	B54	0	0	0	1	1	4	1	B54	1	1	5

## Annexe 8

### Correspondance avec Rodney Wilson

1  
2  
3  
4  
5  
6  
7  
8  
9  
10  
11  
12  
13  
14  
15  
16  
17  
18  
19  
20  
21  
22  
23  
24  
25  
26  
27  
28  
29  
30  
31  
32  
33  
34  
35  
36  
37  
38  
39  
40  
41  
42  
43  
44  
45  
46

De: [Chaar.a@esa.edu.lb](mailto:Chaar.a@esa.edu.lb)

A : [r.j.a.wilson@durham.ac.uk](mailto:r.j.a.wilson@durham.ac.uk)

Envoyé: Samedi 25/11/06 a 16H44

Sujet: Eastern Bank

Cher Professeur,

Je suis membre du Centre de Recherche et d'Etudes documentaires de l'Ecole Supérieure des Affaires libanaise ([www.esa.edu.lb](http://www.esa.edu.lb)).

Je m'intéresse à la finance et à la banque islamiques. Contrairement à la plupart des recherches qui sont actuellement menée, je considère cette question sous un angle « qualitatif » et non du point de vue technique.

Je travaille actuellement sur ma thèse de doctorat et j'essaye de déterminer la nature des différentes options stratégiques des dirigeants des banques islamiques tout en tentant de définir les liens possibles entre la mise en place de « stratégies islamiques » et l'environnement légal et institutionnels de ces banques.

Je lisais votre article concernant la Eastern Bank et je pense que la banque a utilisé pendant 10 ans une fenêtre islamique dans sa pratique avec ses clients bahreïnisi. Dans votre article vous ne présentez pas l'opération sous ce jours et personne à ma connaissance ne le fait. On peut certes arguer du fait que l'opération de la Eastern Bank ne répondait pas aux critères contemporains de « fenêtres islamique » mais Mit Ghamr et Tabung Haji ne le faisait pas non plus (absence de Conseil de Charia) de même que la Nasser Social Bank que certains spécialistes considèrent pourtant comme étant la première banque islamique opérant sous le nom de « banque » (1% d'intérêt payé à certains comptes, absence de conseil de Charia, absence de ségrégation de comptes).

J'aimerais beaucoup avoir votre opinion sur le sujet.

Respectueusement,

AM Chaar

De: [r.j.a.wilson@durham.ac.uk](mailto:r.j.a.wilson@durham.ac.uk)

A : [Chaar.a@esa.edu.lb](mailto:Chaar.a@esa.edu.lb)

Envoyé: Dimanche 26/11/06 a 10H 11

Sujet: Eastern Bank

Cher Abdel,

Merci pour votre E-mail. J'ai été intéressé d'être informé par votre recherche. Vous avez identifié un problème important. Pour ce qui est de la Eastern Bank, je ne décrirais pas ces opérations comme relevant d'une « fenêtre islamique » dans le sens où nous l'entendons aujourd'hui. Evidemment, la banque n'avait pas de Conseil de Charia et ses comptes sans intérêts qui avaient pour objectif de servir les arabes locaux (je ne parlerais pas de citoyens mais de sujets d'un dirigeant) n'avait comme raison

1 d'existence que le souhait de la famille régnante. En d'autre terme, il ne s'agit pas d'une opportunité  
2 marketing mais d'une nécessité imposée pour ne pas offenser les valeurs locales et continuer à opérer.  
3 Vous avez aussi raison de relever que Mit Ghamr et Tabung Haji n'avaient pas de Conseil de Charia.  
4 La Dubai Islamic Bank a été la première à avoir un conseil et la pratique a été reprise par les banques  
5 qui l'ont suivies sauf en Iran.  
6 ....  
7 Cordialement,  
8 Rodney Wilson



# ANNEXE 9

## Sites Web de la Lebanese Islamic Bank et de la BLOM Development Bank

The screenshot displays the website of the Lebanese Islamic Bank. At the top, there is a navigation menu with links for SERVICES, ABOUT US, FINANCIAL FIGURES, OUR NETWORK, RECRUITMENT, DOWNLOADS, and CONTACT US. Below the menu is a search bar and a banner image. The main content area features a section titled "About Islamic Banking" with a sub-header "Islamic Banking Principles". This section includes a list of principles such as "Prohibit dealing in any form of interest or Riba", "Prohibit lending in business cases that are deemed as interest or Haram", and "Ban trading in any type of activity that entails concealed loans or Bay' Al-Gharar". Below this, there are sections for "Evolution of Islamic Banking", "Sharia Board", and "Islamic Banking Instruments". The website also has a "LATEST NEWS" section on the left side.

### About Islamic Banking

#### Islamic Banking Principles

- Prohibit dealing in any form of interest or Riba, whether paying or receiving.
- Prohibit lending in business cases that are deemed as interest or Haram, such as businesses that trade in alcohol, pork, weapons, or provide unethical, immoral or non-Islamic means.
- Ban trading in any type of activity that entails concealed loans or Bay' Al-Gharar, as it is considered a form of gambling.
- Set Profit & Loss Sharing and Risk Sharing as the basic principles guiding Islamic banks transactions.

#### Evolution of Islamic Banking

Modern Islamic banking practices can be tracked hundreds of years back to the days of Prophet Muhammad (PBUH) himself. At that time, the Prophet acted as a mediator or agent for his wife (Khadija) who advanced him with a certain capital or goods for trade. Afterwards, the Prophet (PBUH) maintained the capital and the profit was shared between the two parties.

Throughout the years, Muslim bankers and religious scholars struggled to devise financial instruments that integrate Islamic values with banking activities. Though profit was important, nevertheless, said instruments were needed to promote ethical and transparent financing, equitable distribution of wealth, and equity participation in the economy.

In the late 50s, the first efforts to create an Islamic financing environment emerged in Pakistan. Nevertheless, modern Islamic banking first appeared on a small scale in Egypt early in the 60s. Following the oil boom in the 70s, Islamic banking flourished in the Arab world, and then spread out into the Middle East, Iran, and South and Asia. In the mid 70s, the world's first full-fledged Islamic bank was established in UAE.

Because of its ethical and moral principles, Islamic banking has gradually succeeded in achieving universal acceptance and attracted funds from both Muslims and non-Muslims alike.

Currently, more than 300 Islamic banks are present on the five continents of the world, operating in more than 80 different countries such as the UK, the US, France, Germany, Denmark, Luxembourg, Switzerland, the Bahamas, Cyprus, Pakistan, India, and of course the Arab world.

With an annual growth rate of 4.5% to 5.5%, Islamic banks assets exceeded \$ 600 billion by end of 2007. Islamic banking is maintaining the impressive growth worldwide, yet at a faster pace than conventional banking, to become an actual global banking phenomenon.

#### Sharia Board

A Sharia advisory committee/board is a prerequisite for any bank offering Islamic banking products and services. The Sharia board should be appointed to approve and provide advice on bank's operations, and supervise its activities to ensure that they permanently comply with Sharia principles. The members of the board should comprise renowned religious scholars with profound knowledge and expertise in Fiqh al-Muamalat and their views regarding to finance. (Sh. Sharia Board doc to web)

#### Islamic Banking Instruments

Since its creation, Islamic banking strives to offer adequate and effective Sharia-compliant alternatives to conventional banking products and services. For that purpose, it has created and adopted several financing instruments and contracts, most of which are asset-backed.

#### Murabah

Murabah is considered the most popular tool used in Islamic banking. Murabah is a sale of goods contract between the bank and the client. In this transaction, the client has to first select the goods of his choice to be financed. Bank will purchase the goods, add an agreed upon profit

margin, and then deliver the goods to the client. In his turn, the client will reimburse the original cost, plus the bank's profit margin, over prearranged installments.

Murabah contract is valid only if original cost, other costs, profit margin, selling price are transparent to the client and clearly stated in the Murabah agreement.

Murabah is widely used in corporate banking for trade finance, mainly purchases from suppliers in form of invoices, C/As, Letters of credit and Letters of Guarantee. It is also the common mode of Islamic financing of retail and consumer goods.

#### **Musharaka**

Musharaka is establishing a partnership or joint venture between the bank and the client for a specific business or project. It is a profit and loss sharing financing agreement, in which the bank and the client will both contribute their capital and expertise in the partnership.

Profit distribution will be allocated according to an agreed upon ratio. In case of losses, both parties will share the losses on the basis of their equity participation.

Musharaka can take two forms:

- 1) Fixed Musharaka for a predetermined period. This Musharaka will remain valid till its termination date, agreed upon at initiation date. Nevertheless, and for any reason, any of the shareholders can sell his share of capital and eventually exit the Musharaka.
- 2) Changing Musharaka ending with full ownership. This type of Musharaka is common among the Islamic innovations created by Islamic banks. It differs from Fixed Musharaka only in terms of continuity, as the owner's share will gradually decrease with equal instalments, till client gets full ownership of the project assets.

Musharaka can be used both for short term and for long term financing, from residential house purchase to funding capital projects.

#### **Mudharaba**

As in Murabahah financing, Mudharaba takes the form of a partnership or joint venture between the bank or investor (Rabul Mal), and the client or entrepreneur (Mudharib) for a specific business or project. The main difference is that the bank will provide the capital and the client will provide management, expertise and know-how.

Profit distribution will be allocated according to a pre-agreed ratio. Nevertheless, only the bank bears any losses if occurred.

Mudharaba contract remains valid till original capital is fully redeemed, unless otherwise specified in the contract.

Mudharaba is typically used for long-term transactions of substantial size.

#### **Ijarah**

Ijarah is an order sale contract between the bank and the client, mainly to finance a certain production, to be developed and delivered at a pre-determined future time, at an agreed price. Normally, bank will disburse funds according to the stage of completion.

The bank usually acquires the production for its own use; as such the bank will generally re-sell the production to the client at a predetermined price, which includes the bank's profit. In return, the client reimburses the total amount over agreed upon monthly installments.

Ijarah is generally used for financing housing projects, construction of industrial and commercial buildings such as warehouses, showrooms, shopping malls, and so on.

#### **Ijara**

Ijara is the most flexible and practical financing of allowing individuals and businesses to acquire highly expensive or technologically advanced assets.

Ijara is a leasing agreement under which the bank (lessor) leases machines, equipment, installations, construction or other facilities to the client (lessee) at an agreed upon rental fee. The lessee will get the full benefits of the leased asset, for a specified period, as long as he adheres to the ijara terms and conditions. By the end of the ijara period, assets are returned to bank possession, which in its turn will seek another user with the same need.

Ijara Murabahah (Ijara with Lease ending in ownership) or Ijara Wa Iqtina (Lease with acquisition) are other variants of Ijara, which features the transfer of ownership of the leased asset from the bank to the client at the end of the ijara period at a pre-negotiated price. This form of financing could be used for trading finance.

Ijara Muntahia bil-Estithana is a form of Forward Price Lease or Future Lease. Usually this type of Ijara is preceded by an Ijarah agreement. The lessee will pay pre-estimates provided that upon completion of the asset, it will be leased to him. The bank will have to repay all pre-estimates if asset was not manufactured or associated according to specifications laid down in the agreement.

#### **Salam**

A contract between the bank and the client whereby payment is made in advance for delivery of specified commodity in the future. The goods, quantity, quality, price, the date and place of delivery should be specified in the contract.

Contrary to Murabahah, here the payment is made by the bank in advance and the delivery of good is deferred. The price is usually expected to be higher than the initial price paid by the bank.

Salam transactions are mostly used in trade commodities including the agricultural field, with tenor between 3 to 12 months.

#### **Wadiah**

Wadiah concept refers to the basic Islamic principle that funds deposited at the bank under current accounts are regarded as a Trust, and that the bank is the trustee and trustee of these funds.

The client will enjoy interest-free safekeeping services. In return, the bank is given the authority to use the client's funds, nevertheless, guarantees related to the entire amount of the deposit, or any part of the substituting amount, anytime asked by depositor.

In some cases, and at the bank's discretion, may be rewarded with a hike or gift as a token of appreciation.

#### **Qard Al Hasan**

An interest free small loan where the borrower only repays the principal amount borrowed. Qard Al Hasan is a small loan created on a goodwill bank's ready use to assist needy people.

#### **Bay' al Salam**

A deferred sales contract primarily used for long term financing. It is similar to Murabahah, except that the client makes only a single installment on the maturity date. The price includes a profit margin agreed to by both parties.

#### **Al Kafala**

A contract of guarantee made between the bank and a 2nd party whereby the bank guarantees the performance of the contract terms by contracting parties and pledges to discharge the liability of a 3rd party in the case of default. As a guarantee, the 3rd party will provide the bank with some form of collateral and pay a small fee for the service.

#### **Wakala**

Contract of Power of Attorney or agency, by which a person delegates a representative, for specific purposes and under specific conditions, to undertake transactions on his/her behalf. As an agent, the bank will charge a specified fee for the services it provides.

Qiblat Calculator Currency Converter Calendar Converter

Search

Add Your Email

Go

SEARCH

God has made trade lawful, and forbidden usury  
(Al-Baqara, 275)



ABOUT ISLAMIC BANKING

PROFIT DISTRIBUTION Profit Distribution on Investment Accounts: (September) in US Dollars: For 6 months: 3.65% For 12 months: 4.20% Our latest Profit Distrib

About Us Vision & Mission

#### LATEST NEWS

**27 January 2009**  
In Compliance with Article 5, Circular no. 112 issued by BDL on corporate governance in Islamic banks, LIB released its detailed Report as of December 31st, 2008.

**18 September 2008**  
In the pursuit of collaborative undertakings among Islamic organizations in Lebanon, mainly between Islamic financial institutions and charitable establishments, the "Lebanese Islamic Bank" and the "Zakat Fund" in Lebanon launched a set of joint initiatives in support of

[view all news](#)

#### Sharia-compliant Products

## About Us



The Lebanese Islamic Bank (LIB) is a joint stock company established in early 2005 with a capital of LBP 30 billion. LIB was the first Islamic bank in Lebanon to be licensed by the Central Bank under the law no. 575 dated February 11th 2004.

LIB is registered under number 126 on the Central Banks list of Lebanese Banks.

LIB headquarters are located at the Liberty Tower Bldg., Roma Street, Hamra, Beirut.

LIB principal activities consist of providing banking products and services that are in conformity with Islamic law or Shari'a.

LIB Board of Directors is represented by the following:

- Sheikh Khalidoun Barakat (CEO)
- Credit Libanalis Investment Bank (Member)
- HE Minister Marwan Hamade (Member)
- Mr. Mohamad Wajih Al Bizri (Member)
- Mr. Rabah Jaber (Member)

LIB Sharia Board is represented by the following:

- Sheikh Dr. Abdel Latif Mahmoud Al Mahmoud (Bahrain - President)
- Sheikh Hassan Awad (Lebanon - Vice President)
- Sheikh Khalil Al Mals (Lebanon - Member)
- Sheikh Abdel Latif Derian (Lebanon - Member)
- Sheikh Faisal Mawlawi (Lebanon - Member)

#### LIB Management

Dr. Chafic Moharam (General Manager)

Mr. Sachar Kowaty (Senior Manager - Head of Credit & Marketing)

LIB management & Staff comprise a group of bankers, with a well-founded experience and thorough knowledge in the Lebanese and International market, dedicated to providing LIBs clientele with Sharia compliant products and value-added services.

LIB officers are involved in the day-to-day operations and take an active role in assisting LIBs clientele expanding their business capabilities.

LIB is in its first growth phase, branching-out in Lebanon, and extending its delivery channel reach through other means.

SEARCH

God has made trade lawful, and forbidden usury  
[Al-Baqara, 275]



ABOUT ISLAMIC BANKING

PROFIT DISTRIBUTION

Investment Accounts (September) in US Dollars: For 6 months: 3.65% For 12 months: 4.20% Our latest Profit Distribution on Investment

LATEST NEWS

**27 January 2009**  
In Compliance with Article 5, Circular no. 112 issued by BDL on corporate governance in Islamic banks, LIB released its detailed Report as of December 31st, 2008

**18 September 2008**  
In the pursuit of collaborative undertakings among Islamic organizations in Lebanon, mainly between Islamic financial institutions and charitable establishments, the "Lebanese Islamic Bank" and the "Zakat Fund" in Lebanon launched a set of Joint Initiatives in support of

[View all news](#)

Sharia-compliant Products

Services



Retail Banking

- ▶ Auto Finance
- ▶ Housing Finance
- ▶ Consumer Goods Finance
- ▶ Amana
- ▶ Al Mabrouq
- ▶ Al Moubarak
- ▶ LIB Cards
- ▶ Zakat Affinity Card



Corporate Banking

- ▶ Corporate Banking



Investment Banking

- ▶ Investment Accounts

SEARCH



ABOUT ISLAMIC BANKING

PROFIT DISTRIBUTION

announce (September) in US Dollars: For 6 months: 9.65% For 12 months: 1.25%. Our latest Profit Distribution on Investment Accounts

LATEST NEWS

**27 January 2009**  
In Compliance with Article 5, Circular no. 112 issued by BDL on corporate governance in Islamic banks, LIB released its detailed Report as of December 31st, 2008

**18 September 2008**  
In the pursuit of collaborative undertakings among Islamic organizations in Lebanon, mainly between Islamic financial institutions and charitable establishments, the "Lebanese Islamic Bank" and the "Zakat Fund" in Lebanon launched a set of joint initiatives in support of

[view all news](#)

Sharia-compliant Products



## Financial Figures

Coming Soon

SEARCH

God has made trade lawful, and forbidden usury  
(Al-Baqara, 275)



**ABOUT ISLAMIC BANKING** PROFIT DISTRIBUTION Distribution in Investment Accounts (Deposited in US Dollars) For 6 months - 30% For 12 months - 42% For Most Profit - 100%

LATEST NEWS

**27 January 2008**  
In Compliance with Article 5, Circular no. 112 issued by BCL on corporate governance in Islamic banks, LIB released its detailed Report as of December 31st, 2008

**18 September 2008**  
In the pursuit of collaborative undertakings among Islamic organizations in Lebanon, mainly between Islamic financial institutions and charitable establishments, the "Zakat Fund" in Lebanon launched a set of joint initiatives in support of

[View all news](#)

Sharia-compliant Products

## Our Network

**Main Branch :**  
Hamra, Roma Street, Liberty Tower Bldg., Ground Floor  
Beirut, Lebanon  
P.O. Box 113/5357 Hamra- Beirut  
Tel: (01) 756310/12/3/4/5  
Branch Manager: Mr. Abdel Rahman Halabi

**Tripoli Branch :**  
El Tail, Massaref Street, City Center Bldg., Ground Floor  
Tripoli, Lebanon  
Tel: (06) 436800/1/2/3  
Branch Manager: Mr. Ghassan Rabaa



بنك إسلامي لبناني  
Lebanese Islamic Bank

- SERVICES
- ABOUT LIB
- FINANCIAL FIGURES
- OUR NETWORK
- RECRUITMENT
- DOWNLOADS**
- CONTACT US

SEARCH

God has made this world...



ABOUT ISLAMIC BANKING

Financial Performance Report - December 31st 2009

LATEST NEWS

**27 January 2009**  
 In Compliance with Article 5, Circular no. 112 issued by BDL, on corporate governance in Islamic banks, LIB released its detailed Report as of December 31st, 2008

**19 September 2008**  
 In the name of collaborative undertakings among Islamic organizations in Lebanon, mainly between Islamic financial institutions and charitable establishments, the "Lebanese Islamic Bank" and the "Charity Fund" in Lebanon launched a set of joint initiatives in support of

Sharia-compliant Products

## Downloads

### Transparency and Disclosure Report as of December 31st, 2008

In Compliance with Circular Number 112 issued by BDL, kindly find below link to download LIB Transparency and Disclosure Report as of December 2008

Download

- Market Calculator
- Currency Converter
- Calendar Converter

ABOUT US

Add Your Email

Submit



## Group Entities

Home / The Group / Group Entities / BLOM DEVELOPMENT BANK

Send this page | Print | Text: T | 1

- Group Info
- Group Organization Chart
- Group Milestones
- Group Entities
  - BLOM BANK
  - BLOM BANK Jordan
  - BLOM BANK France
  - BLOM BANK (Switzerland)
  - BLOM INVEST BANK
  - Bank of Syria & Overseas
  - BLOM BANK Egypt
  - BLOM Egypt Securities
  - BLOM DEVELOPMENT BANK
  - BLOM INVEST Saudi Arabia
  - BLOM BANK Qatar
  - Arope Insurance
  - Arope Syria
  - Arope Egypt

### BLOM DEVELOPMENT BANK

MOST RELIABLE ISLAMIC BANKING PRODUCTS AND SERVICES



BLOM BANK GROUP  
PEACE OF MIND

[Activities & Contact Information](#)

#### DELIVERY CHANNELS

- Be touch with BLOM
- Islamic Banking
- Branches
- ATMs
- SMS Alerts
- Call Center
- App BLOM



#### Board Of Directors

- Mr. Amr AZHARI - Chairman & General Manager
- Mr. Saad AZHARI - Member
- Mr. Nicolas SAADE - Member
- BLOM BANK S.A.L. - Member
- BLOM INVEST BANK S.A.L. - Member

#### General Management

- Mr. Amr AZHARI - Chairman & General Manager
- Mr. Moustafa MATAFIQI - General Manager
- Mr. Ghassan CHAMMAS - Advisor to the board of director and the management

#### Managers

- Mr. Tarek HOUESSANI - Main Branch Manager & Head of Retail Department
- Mr. Mostapha SEBAI - Financial Control & Investment

#### Services:

BLOM DEVELOPMENT BANK S.A.L (BDB) was established in 2005 as an Islamic bank in Lebanon. BDB's mission is to establish itself as the undisputed leader in Islamic banking, a position that is still undetermined in Lebanon. BDB's aim is to set the standards in Islamic banking in Lebanon and its neighboring countries as the trend towards Islamic banking gathers momentum in the Arab world and worldwide. BDB, like all other members of BLOM BANK Group, shall remain true to its roots as a customer centered organization, where close personal service and understanding form the base of all its relationships.

Also, tradition and heritage joined with a commitment to flexibility, innovation and modernity, are a part of BDB's overall philosophy, so that customers of every nature are provided with comprehensive Islamic solutions to all their financial needs and wealth management.

All BDB activities are subject to the control and supervision of the BDB Shariah Board, composed of the following virtuous scholars:

- His Eminence Sheikh Dr. Abdel Sattar Abu Ghidde - President
- His Eminence Sheikh Amin Kurti - Member
- His Eminence Sheikh Hussein Khushin - Member

BLOM DEVELOPMENT BANK 2007-2008 Financial

[click here](#)

BLOM DEVELOPMENT BANK - Shariah Board yearly report 2008

[click here](#)

BLOM DEVELOPMENT BANK - 2008 Disclosures



## Annexe 10

### Loi et circulaires de la Banque du Liban pour la finance islamique

## **Loi No. 575 du 11 février 2004**

### **Constitution des Banques Islamiques au Liban**

#### **Article Unique:**

Le projet de loi inclus dans le Décret No 9351 du 27/12/2002 relatif à la Constitution des Banques Islamiques au Liban est approuvé tel que modifié par la Commission des Finances et du Budget.

La présente loi entrera en vigueur dès sa publication au Journal Officiel.

Baabda, le 11 février 2004

Signé: Emile Lahoud

Promulguée par le Président de la République

Le Président du Conseil des Ministres

Signé: Rafic Hariri

Le Président du Conseil des Ministres

Signé: Rafic Hariri

### **Loi relative à la constitution des banques islamiques au Liban**

#### **Article 1:**

Sont considérées comme banques islamiques les banques dont les statuts comportent l'obligation de ne pas contrevenir, dans les opérations qu'elles entreprennent, aux préceptes de la Loi Islamique (Charia), notamment l'interdiction de percevoir ou de verser des intérêts.

Sauf disposition spéciale de la présente loi, les banques islamiques sont régies par les dispositions légales et réglementaires en vigueur au Liban, notamment celles qui se rapportent directement ou indirectement aux banques, y compris le Code de Commerce, le Code de la Monnaie et du Crédit et la Loi sur le Secret Bancaire.

## **Article 2:**

La constitution d'une banque islamique ainsi que l'établissement d'une branche de banque islamique étrangère au Liban sont soumis à l'autorisation du Conseil Central de la Banque du Liban.

Le Conseil Central de la Banque du Liban spécifiera, par règlement spécial, toutes les conditions requises pour l'octroi de l'autorisation.

Le Conseil Central de la Banque du Liban octroi son autorisation pour autant qu'il la juge dans l'intérêt public. En ce qui concerne l'octroi ou le refus de l'autorisation, il jouit d'un pouvoir discrétionnaire, et ses décisions ne sont soumises à aucune voie de recours ordinaire ou extraordinaire, administratif ou judiciaire, y compris le recours pour excès de pouvoir.

Les banques non islamiques opérant au Liban peuvent constituer ou participer à la constitution de banques islamiques, ou acquérir des actions dans des banques islamiques établies au Liban, à condition d'obtenir l'accord préalable du Conseil Central de la Banque du Liban et de se conformer aux dispositions de l'Article 153 du Code de la Monnaie et du Crédit.

## **Article 3:**

Les banques islamiques sont habilitées à offrir et entreprendre tout genre de services et d'opérations bancaires, commerciales et financières, ainsi que toute opération d'investissement, y compris la constitution de sociétés et la participation à des projets constitués ou en voie de constitution.

Les dépôts de fonds reçus par les banques islamiques sont régis par les dispositions des paragraphes 1 et 2 de l'Article 307 du Code de Commerce et par celles du Titre II de la loi 28/67 du 9 mai 1967, sous réserve d'un accord conclu avec le client liant son dépôt aux résultats annuels de la banque ou à ceux des opérations conformément à une procédure qui sera établie à cette fin par le Conseil Central de la Banque du Liban.

Les dépôts effectués conformément au paragraphe 2 de l'Article 3 de la présente loi, et aux paragraphes 1 et 2 de l'Article 307 du Code de Commerce, ne peuvent avoir des échéances inférieures à six mois. Toutefois, les banques islamiques peuvent ouvrir des comptes courants aux noms de leurs clients pour y porter les opérations de dépôt et de retrait de fonds, les opérations de vente et d'achat d'instruments financiers, ainsi que les autres opérations de banques islamiques.

#### **Article 4:**

Les banques islamiques ne sont pas tenues de se conformer aux dispositions des paragraphes 1 et 2 de l'Article 152 du Code de la Monnaie et du Crédit. Elles sont autorisées à prendre des participations ou à souscrire dans des actionnariats sans se conformer aux dispositions de l'Article 153 dudit Code, à condition d'utiliser soit leurs fonds propres soit les dépôts régis par les dispositions des paragraphes 1 et 2 de l'Article 307 du Code de Commerce après approbation écrite de leurs propriétaires.

Le Conseil Central de la Banque du Liban est habilité à établir les règlements relatifs à chacune et à l'ensemble des opérations des banques islamiques. De même, il est habilité, quand il le juge nécessaire, à déterminer et à modifier les règles de fonctionnement de ces banques, ainsi que les ratios qui doivent exister entre les éléments inscrits au bilan et ceux inscrits hors bilan et que les banques islamiques doivent respecter afin d'atteindre leurs objectifs, protéger leurs déposants et leurs clients, et conserver leur propre liquidité et solvabilité.

#### **Article 5:**

Outre les droits réels fonciers que les banques commerciales peuvent acquérir, et exception faite des dispositions de la loi mise en application en vertu du Décret No 11614 du 4/1/1969 et de ses amendements (Acquisition de droits réels fonciers au Liban par des non-Libanais), les banques islamiques sont autorisées à acquérir des droits réels fonciers dans le but exclusif de créer des projets d'investissement. L'acquisition se fera en vertu d'une autorisation préalable du Conseil Central de la Banque du Liban qui doit vérifier le sérieux du projet en question et fixer, dans son autorisation, sa durée d'exécution, à condition que la durée d'acquisition de ces droits ne dépasse pas une période de vingt-cinq ans non-renouvelable et que l'acquisition soit dans les limites des superficies maximales autorisées pour l'acquisition par des non-Libanais dans chaque Mouhafazat.

L'autorisation du Conseil Central de la Banque du Liban n'entrera en vigueur qu'après l'approbation du Conseil des Ministres.

#### **Article 6 :**

50% (cinquante pour cent) au moins des éléments de l'actif et des droits inscrits au bilan d'une banque islamique doivent être sous forme d'investissements et de placements au Liban.

Le Conseil Central de la Banque du Liban est habilité à augmenter ce ratio conformément aux exigences de l'intérêt public et à décider si certains éléments du bilan font partie ou non du ratio susmentionné. À cet égard, les décisions du Conseil ne sont soumises à aucune voie de recours ordinaire ou extraordinaire, administratif ou judiciaire, y compris le recours pour excès de pouvoir.

**Article 7 :**

Les banques islamiques doivent informer par écrit leurs clients, notamment les propriétaires des dépôts liés aux résultats, du genre, de la nature, des risques et des résultats des opérations, des investissements et des placements effectués, ainsi que de leur part de participation directe ou indirecte à de tels projets, et cela périodiquement et trimestriellement au moins.

**Article 8:**

Les banques islamiques doivent tenir les comptes des clients de manière à distinguer les comptes de dépôts bancaires ouverts conformément aux paragraphes 1 et 2 de l'Article 307 du Code de Commerce, des comptes de dépôts liés aux résultats ouverts conformément au paragraphe 2 de l'Article 3 de la présente loi.

La Commission de Contrôle des Banques auprès de la Banque du Liban doit s'assurer du respect de cette obligation par les banques islamiques. Les dispositions de la loi du 3 septembre 1956 sur le Secret Bancaire ne lui sont pas opposables dans l'exercice de ces fonctions.

**Article 9:**

L'Assemblée constitutive de toute banque islamique et, ultérieurement les assemblées générales ordinaires, nomment, pour une période de trois ans renouvelable, un organe consultatif comprenant trois experts en matière de loi et de doctrine islamiques, et en matière d'opérations bancaires et financières.

L'organe consultatif donne son avis sur la conformité des transactions de la banque aux préceptes de la Charia, et doit soumettre à ce sujet un rapport au Conseil d'administration et à l'Assemblée générale des actionnaires.

Cet organe peut, de son propre chef, soumettre à l'assemblée générale des actionnaires et au Conseil d'administration toute proposition qu'il juge utile pour la réalisation de l'objet de la banque conformément aux préceptes de la Charia.

**Article 10:**

La présente loi entrera en vigueur dès sa publication au Journal Officiel.

**BANQUE DU LIBAN**

**Circulaire de base No. 94 adressée aux banques**

Vous trouverez ci-joint une copie de la Décision de base No. 8828 du 26 août 2004, relative au fonctionnement des banques islamiques au Liban.

Beyrouth, le 26 août 2004

Le Gouverneur de la Banque du Liban

Riad Toufic Salamé

## **Banque du Liban**

### **Décision de base No. 8828 relative au fonctionnement des banques islamiques au Liban**

#### **Le Gouverneur de la Banque du Liban**

**vu les dispositions du Code de la Monnaie et du Crédit  
vu les dispositions de la loi 575 du 11 février 2004 relative à l'établissement des banques islamiques au Liban notamment celles des articles 3 et 4  
vu la décision adoptée par le Conseil Central de la Banque du Liban en sa séance du 25 août 2004**

**décide ce qui suit :**

#### **Article 1:**

Conformément aux dispositions de l'article 3, alinéa 2 de la loi 575 du 11 Février 2004, relative à l'établissement des banques islamiques au Liban, les principes suivants seront adoptés pour établir les contrats et déterminer les rendements des comptes de dépôts pouvant être reçus par les banques islamiques, et qui sont liés aux résultats annuels de la banque ou aux résultats des opérations.

##### **I- Établissement du contrat de dépôt:**

Le contrat de dépôt doit, au moins, comprendre expressément les éléments suivants:

- Le montant déposé auprès de la banque concernée, les conditions de son utilisation et sa date d'échéance.
- La part de bénéfice qui revient à chaque partie et qui doit être sous forme de pourcentage indivis et non un montant déterminé.
- Tous les frais encourus par le procureur de fonds (Rab al-Mal).
- Les modalités de répartition des pertes éventuelles.
- La possibilité ou non pour le déposant de retirer le dépôt avant son échéance, en totalité ou en partie, et les conditions d'un tel retrait.
- La possibilité ou non d'intégrer le dépôt aux fonds propres de la banque ou aux fonds dont la banque peut disposer sans restriction.

##### **II- Rendements des comptes de dépôts:**

###### **1- En ce qui concerne les dépôts liés aux résultats annuels de la banque:**

Les résultats du dépôt sont liés aux résultats annuels de la banque lorsque le contrat de dépôt stipule que ledit dépôt est intégré aux fonds propres de la banque ou aux fonds dont elle peut disposer sans restriction (comptes courants ou autres fonds qui ont été reçus par la banque sur base d'un contrat de Moudaraba et sont inscrits au bilan)<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Paragraphe amendé en vertu de l'article 1 de la Décision intermédiaire No 9667 du 9/8/2007 (Circulaire intermédiaire No 140).

Par conséquent, le dépôt lié aux résultats annuels de la banque prend soit la forme d'un compte d'investissement non-restrictif, soit la forme d'un compte d'investissement restrictif intégré.

2- En ce qui concerne les rendements liés aux résultats des opérations:

Les résultats du dépôt sont liés aux résultats des opérations y afférentes lorsque le dépôt n'est pas intégré aux fonds propres de la banque ou aux fonds dont elle peut disposer sans restriction, et est, par conséquent, inscrit hors bilan. Dans ce cas, le dépôt prend la forme d'un compte d'investissement restrictif non intégré.

3- En ce qui concerne l'application des parts des résultats:

La part due aux déposants est appliquée d'une manière périodique ou annuelle en fin de période financière convenue, sur base de la valeur comptable (solde inscrit dans les livres de la banque).

**Article 2:**

La valeur de l'actif fixe destiné à être utilisé par la banque islamique ne doit pas dépasser 30% de ses fonds propres de base nets. De même, ses investissements en actif fixe ne doivent pas dépasser, y compris le pourcentage susmentionné, 50% de la valeur totale de son portefeuille d'investissement.

**Article 3:**

Les fonds propres de base nets d'une banque islamique ne doivent, à aucun moment, être inférieurs à 5% de la valeur totale de son portefeuille d'investissement, telle qu'inscrite hors bilan.

**Article 4:**

En plus des réserves légales imposées aux banques non-islamiques, la banque islamique doit constituer une provision «comptes de dépôts liés aux résultats» pour les risques associés aux investissements dans ces comptes, et ce afin de couvrir toutes pertes supérieures à la totalité des bénéfices de l'investissement durant une année déterminée. Cette provision sera prélevée à un taux égal, au moins, à 12% des bénéfices nets de l'investissement sur les différentes opérations effectuées durant ladite année, jusqu'à ce que la somme cumulée atteigne le double du capital versé de la banque islamique libanaise, ou le double du capital affecté à l'agence de la banque islamique étrangère.

**Article 5<sup>1</sup>:**

- I- Il est interdit aux banques islamiques d'entreprendre tous types de courtage immobilier, de financer des opérations de Moudaraba immobilières ou l'achat de biens immobiliers b tis ou non-b tis dans le but de les revendre.
- II- Dans ses opérations de financement, la banque islamique devra se conformer aux obligations supplémentaires suivantes:
  - 1- Dans les cas qui requièrent une garantie de la part des clients de la banque, le volume du financement ne doit pas dépasser 60% des

---

<sup>1</sup> Cet article a été amendé pour la dernière fois en vertu de l'article 1 de la Décision Intermédiaire No 9959 du 21 juillet 2008 (Circulaire Intermédiaire No 178).



garanties réelles telles qu'évaluées par les experts de la banque à leur propre responsabilité.

Si la valeur de la garantie baisse pour une raison donnée, la banque doit immédiatement réclamer au client des garanties supplémentaires, afin de se conformer au pourcentage susmentionné.

Sont exclues dudit pourcentage: les opérations de financement garanties par des dépôts en espèces ou par des garanties bancaires données comme gage ou affectées comme s reté, les opérations de financement pour l'achat de matériel et d'équipement et les opérations de financement pour les prêts à la consommation ou les prêts-logement visant à acquérir un premier logement.

- 2- Le financement par la banque de l'ensemble des sociétés qui lui sont affiliées ne doit pas dépasser 30% de ses fonds propres de base, et le financement par la banque d'une seule société ne doit pas dépasser 10% desdits fonds.

Ces deux pourcentages couvrent les opérations de financement des fonds communs de placement, qui sont établis et/ou gérés par la banque concernée sous quelque système que ce soit.

#### **Article 6**<sup>1</sup>:

Les banques islamiques doivent obtenir l'accord préalable de la Banque du Liban pour adopter des opérations, mécanismes, structures ou produits de toutes sortes qui visent ou dont l'un d'entre eux vise à créer des investissements islamiques autres que les investissements réglementés ou expressément stipulés dans les règlements émis par la Banque du Liban.

#### **Article 7**<sup>2</sup>:

En sus des dispositions de la présente décision, et sauf stipulation contraire, les banques islamiques sont régies par toutes les dispositions et réglementations relatives aux banques non-islamiques.

#### **Article 8**<sup>3</sup>:

Cette Décision sera publiée au Journal Officiel et entrera en vigueur dès sa promulgation.

Beyrouth, le 26 août 2004

Le Gouverneur de la Banque du Liban

Riad Toufic Salamé

---

<sup>1</sup> Cet article a été ajouté en vertu de l'article 3 de la Décision intermédiaire No 9898 du 6/5/2008 (Circulaire intermédiaire No 163).

<sup>2</sup> La numérotation de cet Article a été amendée pour devenir « 7 » au lieu de « 6 », et ce en vertu de l'article 2 de la Décision intermédiaire No 9898 du 6/5/2008 (Circulaire intermédiaire No 163).

<sup>3</sup> La numérotation de cet article a été amendée pour devenir « 8 » au lieu de « 7 », et ce en vertu de l'article 2 de la Décision intermédiaire No 9898 du 6/5/2008 (Circulaire intermédiaire No 163).

**BANQUE DU LIBAN**

**Circulaire de base No 100 adressée aux banques**

Veillez trouver ci-joint une copie de la Décision de base No 9084 du 16 juillet 2005, relative aux opérations de Moudaraba effectuées par les banques islamiques.

Beyrouth, le 16 juillet 2005

Le Gouverneur de la Banque du Liban

Riad Toufic Salamé

# **BANQUE DU LIBAN**

## **Décision de Base No 9084**

### **Opérations de Moudaraba effectuées par les banques islamiques**

**Le Gouverneur de la Banque du Liban,**

**Vu les dispositions du Code de la Monnaie et du Crédit, notamment celles de l'Article 70,**

**Vu les dispositions de la loi No 575 du 11 février 2004, relative à l'Etablissement des Banques Islamiques au Liban, en particulier celles de l'Article 4 ; et**

**Vu la Décision adoptée par le Conseil Central de la Banque du Liban en sa séance du 13 juillet 2005,**

**Décide ce qui suit :**

#### **Définitions :**

Pour les besoins d'application de cette Décision, les expressions suivantes signifient:

Opérations de Moudaraba : Opérations conclues entre la banque en tant que pourvoyeur de « Capital » et l'agent « Moudarib » en tant qu'investisseur dudit « Capital ».

Détenteur de capital : La banque islamique qui détient le « Capital ».

Capital : La somme prélevée sur les fonds propres de la banque et/ou sur les comptes d'investissement à caractère restrictif ou non-restrictif.

Moudarib : L'agent du « Détenteur de capital » investissant le « Capital » conformément aux clauses du contrat signé avec lui, ainsi qu'aux dispositions des lois et règlements en vigueur.

#### **Article 1 :**

Cette Décision s'applique aux opérations de Moudaraba effectuées par la banque islamique en sa qualité de « Détenteur de capital », que le « Capital » de Moudaraba soit prélevé sur les fonds propres de la banque ou sur la part des fonds propres ajoutée aux comptes d'investissement à

caractère non-restrictif, ou sur les comptes d'investissement à caractère restrictif ou non-restrictif.

## **Article 2 :**

Le contrat de Moudaraba doit au moins comprendre, de manière claire et précise, les éléments suivants:

- 1- Le montant du « Capital » de Moudaraba, qu'il soit en espèces ou en nature, ainsi que les charges qui y sont incluses.
- 2- La durée de la Moudaraba.
- 3- Les droits et obligations des parties, particulièrement la possibilité donnée au « Détenteur de capital » de contrôler et vérifier les comptes de la Moudaraba et les documents y afférant tenus par le « Moudarib ».
- 4- Les garanties fournies par le « Moudarib » contre toute négligence ou violation de sa part des clauses du contrat de Moudaraba.
- 5- Les conditions et les règles relatives à la prolongation, la liquidation ou le partage de la Moudaraba.
- 6- Le mode de distribution des bénéfices de la Moudaraba, qui doit prendre la forme d'un pourcentage indivis des bénéfices et non d'une somme forfaitaire ou d'un pourcentage du « Capital » de la Moudaraba.
- 7- La date et les modalités de remise du « Capital » de la Moudaraba au « Moudarib » ou de la mise dudit capital à la disposition de ce dernier.
- 8- Une déclaration par laquelle le « Détenteur de capital » indique s'il accepte que le Moudarib emprunte sur le « Capital » de la Moudaraba ou le prête ou le transfère à un tiers sous forme de Moudaraba, en indiquant les conditions régissant ces opérations.

## **Article 3 :**

Le « Détenteur de capital » doit, si nécessaire, ouvrir au nom du « Moudarib » un compte sur lequel les retraits peuvent être réalisés, et dans lequel le « Capital » et les revenus de la Moudaraba peuvent être déposés.

**Article 4 :**

Le « Détenteur de capital » doit assumer toute perte découlant de l'opération de Moudaraba, lorsqu'elle ne résulte pas de la négligence ou de la violation des conditions de la Moudaraba par le Moudarib.

**Article 5 :**

Le « Détenteur de capital » ne peut détenir, pour une période dépassant six mois, des actifs provenant de la liquidation ou du partage des opérations de Moudaraba. Il revient au Conseil Central d'imposer au « Détenteur de capital » toute mesure jugée nécessaire pour la liquidation desdits actifs.

**Article 6 :**

Le « Capital » de la Moudaraba ne peut pas constituer une créance du « Détenteur de capital » sur le « Moudarib » ou sur une autre partie.

**Article 7 :**

En sus des dispositions de la présente Décision et sauf stipulation contraire, les banques islamiques sont régies par toutes les dispositions, réglementations et principes relatifs aux banques non-islamiques.

**Article 8 :**

Cette Décision entrera en vigueur dès sa promulgation.

**Article 9:**

Cette Décision sera publiée au Journal Officiel.

Beyrouth, le 16 juillet 2005

Le Gouverneur de la Banque du Liban

Riad Toufic Salamé

# **BANQUE DU LIBAN**

## **Circulaire de base No 101 adressée aux banques**

Veillez trouver ci-joint une copie de la Décision de base No. 9207 du 10 décembre 2005, relative aux Opérations de Bai'salam (vente à livrer avec avance de prix) effectuées par les banques islamiques.

Beyrouth, le 10 décembre 2005

Le Gouverneur de la Banque du Liban

Riad Toufic Salamé

# BANQUE DU LIBAN

## Décision de Base No. 9207

### Opérations de Bai'salam effectuées par les Banques Islamiques

Le Gouverneur de la Banque du Liban,

Vu les dispositions du Code de la Monnaie et du Crédit, en particulier celles de l'article 70,

Vu les dispositions de la Loi No 575 du 11 février 2004, relative à l'Établissement des Banques Islamiques au Liban, notamment celles de l'Article 4; et

Vu la décision adoptée par le Conseil Central de la Banque du Liban en sa séance du 7 décembre 2005,

#### Décide ce qui suit:

**Article 1:** Définitions:

Aux fins d'application des dispositions de cette Décision, les expressions suivantes signifient:

Bai'salam: Contrat en vertu duquel l' «Acheteur» avance une certaine somme en espèces au «Vendeur», l'obligeant à lui livrer en contrepartie une quantité déterminée de biens meubles à une date convenue entre eux.

Produit: Les biens meubles vendus.

Vendeur: La partie contractante qui reçoit la somme avancée en espèces.

Acheteur: La banque islamique qui avance la somme en espèces pour acheter le produit.

**Article 2:** Les opérations de «Bai'salam» sont régies par les dispositions des lois et réglementations en vigueur, notamment celles de l'article 487 et suivants du Code des Obligations et des Contrats.

**Article 3:** Le contrat de « Bai'salam » doit au moins comprendre, d'une manière expresse et précise, les éléments suivants:

1. Les droits et obligations des parties contractantes, de manière à prouver que l'opération est une opération de « Bai'salam ».
2. Une description claire du produit objet du contrat de « Bai'salam» (nature, genre, caractéristiques, quantité...)
3. Le prix du produit, ainsi que l'ensemble des dépenses, taxes et impôts payés par l' « Acheteur », et la date de paiement.
4. Les garanties fournies par le « Vendeur ».
5. La date et les modalités de livraison du produit objet du contrat, et les procédures à suivre en cas de non livraison à la date prévue.

**Article 4 :** Lors de l'établissement du contrat de « Bai'salam », les dettes du « Vendeur » ou d'un tiers envers l' « Acheteur » ne peuvent être utilisées en remplacement du prix du produit.

**Article 5:** Les actifs acquis par une banque islamique comme résultat d'opérations de « Bai'salam » ne peuvent être détenus pour une période dépassant six mois. Le Conseil Central peut renouveler ce délai ou obliger la banque islamique à se conformer à toute mesure qu'il juge nécessaire pour la liquidation desdits actifs.

**Article 6:** En sus des dispositions de la présente Décision et sauf stipulation contraire, les banques islamiques sont régies par les dispositions, réglementations et principes relatifs aux banques.

**Article 7:** Cette Décision entrera en vigueur dès sa promulgation.

**Article 8:** Cette Décision sera publiée au Journal Officiel.

Beyrouth, le 10 décembre 2005

Le Gouverneur de la Banque du Liban

Riad Toufic Salamé



## **BANQUE DU LIBAN**

### **Circulaire de base No 102 adressée aux banques**

Veillez trouver ci-joint une copie de la Décision de base No 9208 du 10 décembre 2005, relative aux opérations d'Istisnah (louage d'ouvrage ou d'industrie) effectuées par les banques islamiques.

Beyrouth, le 10 décembre 2005

Le Gouverneur de la Banque du Liban

Riad Toufic Salamé

**Décision de Base No 9208**

**Opérations d'Istisnah effectuées par les banques islamiques**

**Le Gouverneur de la Banque du Liban,**

**Vu les dispositions du Code de la Monnaie et du Crédit, notamment celles de l'Article 70,**

**Vu les dispositions de la loi No 575 du 11 février 2004, relative à l'Etablissement de banques islamiques au Liban, en particulier celles de l'Article 4; et**

**Vu la Décision adoptée par le Conseil Central de la Banque du Liban en sa séance du 7 décembre 2005,**

**Décide ce qui suit:**

**Article 1:**    Définitions:

Aux fins d'application des dispositions de cette Décision, les expressions suivantes signifient:

« Fabricant »

(Vendeur):    Le client de la banque islamique.

« Donneur d'ordre »

(Acheteur):    La banque islamique qui place la commande de fabrication.

« Contrat

d'Istisnah»:    Contrat de vente entre le « Donneur d'ordre » et le « Fabricant » en vertu duquel le « Vendeur » entreprend, à la demande du « Donneur d'ordre », de fabriquer un produit précis ou de l'acquérir à la date de livraison, en échange du prix convenu.

**Article 2:**    Dans le contexte de cette Décision, les opérations d'Istisnah sont des opérations de fabrication dans lesquelles les matériaux fournis par le « Fabricant » constituent l'objet principal du contrat, alors que le travail fourni est subsidiaire.

**Article 3:**    Le « contrat d'Istisnah » doit au moins comprendre, d'une manière expresse et précise, les éléments suivants:

- 1- Les droits et obligations des parties contractantes, de manière à prouver que l'opération est une opération d'Istisnah à exécuter conformément aux dispositions de cette Décision.
- 2- Une description claire du produit objet du «contrat d'Istisnah» (nature, genre, caractéristiques, quantité...).
- 3- Le prix du produit et ses modalités de paiement, ainsi que l'ensemble des dépenses, coûts, taxes et impôts à payer par le « Donneur d'ordre »
- 4- Les garanties fournies par le « Fabricant »
- 5- La date et les modalités de livraison par le « Fabricant » du produit objet du contrat, et la pénalité en cas de non livraison à la date prévue.
- 6- La possibilité pour le «Fabricant» de substituer au produit objet du contrat un paiement équivalent.

**Article 4:** Lors de l'établissement du «contrat d'Istisnah», les dettes du «Fabricant» ou d'un tiers envers le «Donneur d'ordre» ne peuvent être utilisées en remplacement du prix du produit.

**Article 5:** Il est interdit au «Donneur d'ordre» d'accepter ou de financer des «contrats d'Istisnah» préalablement établis.

**Article 6:** Il est interdit au «Donneur d'ordre» de conclure, à son propre compte, un «contrat d'Istisnah» avec une firme dont il possède le tiers ou une part plus grande, que ce soit directement ou indirectement.

**Article 7:** Il est interdit au «Donneur d'ordre» de conclure avec le même «Fabricant» un contrat de Mourabaha concernant le produit objet du «contrat d'Istisnah».

**Article 8:** Les actifs acquis par une banque islamique comme résultat d'opérations d'Istisnah ne peuvent être détenus pour une période dépassant six mois. Le Conseil Central peut autoriser le renouvellement de ce délai ou imposer à la banque islamique toute mesure jugée nécessaire pour la liquidation desdits actifs.

**Article 9:** Les opérations d'Istisnah sont régies par les dispositions des lois et réglementations en vigueur, notamment les dispositions de l'article 658, par. 2, et celles de l'article 372 et suivants du Code des Obligations et des Contrats.

**Article 10:** En sus des dispositions de la présente Décision, et sauf stipulation contraire, les banques islamiques sont régies par les dispositions, réglementations et principes relatifs aux banques.

**Article 11:** Cette Décision entrera en vigueur dès sa promulgation.

**Article 12:** Cette Décision sera publiée au Journal Officiel.

Beyrouth, le 10 décembre 2005

Le Gouverneur de la Banque du Liban

Riad Toufic Salamé

**BANQUE DU LIBAN**

**Circulaire de base No.107 adressée aux banques**

veuillez trouver ci-jointe une copie de la Décision de base No.9526 du 17 février 2007, relative à la situation des banques islamiques.

Beyrouth, le 17 février 2007

Le Gouverneur de la Banque du Liban

Riad Toufic Salamé

**BANQUE DU LIBAN****Décision de base No. 9526****Situation des banques islamiques****Le Gouverneur de la Banque du Liban**

**vu les dispositions du Code de la Monnaie et du Crédit notamment celles de l'article 146  
 vu les dispositions de la loi 575 du 11 février 2004 relative à l'établissement de banques islamiques au Liban notamment celles de l'article 1  
 vu la décision adoptée par le Conseil Central de la Banque du Liban en sa séance du 16 février 2007**

**Décide ce qui suit:****Article 1<sup>1</sup>:**

Les banques islamiques opérant au Liban doivent utiliser le logiciel de rapports statistiques pour préparer les états financiers suivants:

- 1- La situation mensuelle et le bilan annuel (actif, passif, hors-bilan), préparés conformément au Formulaire 3010 joint à cette Décision, et ce à partir de la situation arrêtée au 31/3/2007.
- 2- Le compte de pertes et profits annuels préparé pour publication conformément au Formulaire IPL-1 joint à cette Décision.
- 3- Le bilan annuel préparé pour publication conformément au Formulaire PBI-1.

**Article 2<sup>2</sup>:**

**Premièrement:** Les banques islamiques opérant au Liban doivent communiquer:

- 1- Au Département des statistiques et de la recherche économique de la Banque du Liban:

---

<sup>1</sup>- Article amendé en vertu de l'article 1 de la Décision intermédiaire No 9702 du 19/9/2007 (Circulaire intermédiaire No 142).

<sup>2</sup>- Article amendé en vertu de l'article 2 de la Décision intermédiaire No 9702 du 19/9/2007 (Circulaire intermédiaire No 142).

- a- La situation mensuelle préparée conformément au Formulaire 3010, par voie électronique au moyen du logiciel «Rapports Statistiques Electroniques», dans un délai de dix jours à compter de la date de clôture de cette situation, et également par écrit dans un délai de douze jours.
  - b- Le bilan annuel préparé conformément au Formulaire 3010 et le bilan annuel préparé pour publication, par voie électronique au moyen du logiciel «Rapports statistiques électroniques», et également par écrit, avant la fin du mois de juin de chaque année.
- 2- À la Commission de contrôle des banques, par écrit:
- a- La situation mensuelle préparée conformément au Formulaire 3010, et ce dans un délai de douze jours à compter de la date de clôture de cette situation.
  - b- Le bilan annuel préparé conformément au Formulaire 3010 et le bilan annuel préparé pour publication, et ce avant la fin du mois de juin de chaque année.

Deuxièmement: Sont envoyés à titre exceptionnel:

- 1- La situation mensuelle-Formulaire 3010 arrêtée au 31/12/2006, et ce avant le 10/4/2007.
- 2- Le bilan annuel arrêté au 31/12/2006 et préparé conformément au Formulaire 3010, et ce avant le 30/9/2007.
- 3- Le bilan annuel préparé pour publication conformément au Formulaire joint à cette Décision et arrêté au 31/12/2006, et ce avant le 30/9/2007.

### **Article 3:**

Les banques islamiques opérant au Liban doivent communiquer le compte de pertes et profits IPL-1, avant la fin du mois de juin qui suit la clôture de l'exercice financier:

- 1- Au Département des statistiques et de la recherche économique de la Banque du Liban, par écrit et également par voie électronique au moyen du logiciel «Rapports Statistiques Electroniques».
- 2- À la Commission de contrôle des banques par écrit.

En sus du compte de pertes et profits IPL-1 susmentionné, est envoyé à titre exceptionnel le compte de pertes et profits arrêté au 31/12/2006 et préparé conformément au Formulaire BPL-1 joint à la Décision de base No 6574 du 24/4/1997.

**Article 4<sup>3</sup>:**

Les banques islamiques opérant au Liban peuvent obtenir, à partir du 1/3/2007, une copie du logiciel «Rapports Statistiques», de l'annexe technique et du manuel d'utilisation, publiés sur le site Internet de la Banque du Liban: [.bdl.gov.lb/str/index.html](http://.bdl.gov.lb/str/index.html)

**Article 5:**

Les banques islamiques opérant au Liban doivent, à titre exceptionnel et jusqu'à la situation arrêtée au 31/12/2007, continuer à envoyer la situation mensuelle-Formulaire 2010 et l'annexe No 2020 préparés conformément aux dispositions de la Décision de base No 7723 du 2/12/2000.

**Article 6:**

Cette Décision entrera en vigueur dès sa promulgation.

**Article 7:**

Cette Décision sera publiée au Journal Officiel.

Beyrouth, le 17 février 2007

Le Gouverneur de la Banque du Liban

Riad Toufic Salamé

---

<sup>3</sup>- Cet article a été amendé en vertu de l'article 3 de la Décision intermédiaire No 9702 du 19/9/2007 (Circulaire intermédiaire No 142).



**BAN U U LIBAN**

é artement des tistiques et des ec erc es conomiques  
ormulaire 3010

Type d'agence: (Liban-Etranger-Liban  
avec l'étranger- Centralisé )

Situation: (mensuelle/annuelle)

**I UA I N LABAN U I LA I U**

ituation arr tée au:

ontants en milliers

Numéro de tri automatique			Actif	ésidents en L.L.	Non résidents en L.L.	ésidents équivalent en L.L.	Non résidents équivalent en L.L.	otal
<b>101000</b>	<b>0</b>	<b>10100</b>	<b>Le onds</b>					
101001	4	<b>10101</b>	<i>Dont: en dollar E.U.</i>					
101002	4	<b>10102</b>	<i>Dont: en Euro</i>					
<b>102000</b>	<b>0</b>	<b>10200</b>	<b>B L et autres institutions d'émission</b>					
102100	1		- Comptes courants					
102200	1		- Réserves statutaires					
102300	1		- Autres comptes débiteurs					
102400	1		- Recettes courantes non échues					
<b>103000</b>	<b>0</b>		<b>Investissements dans des banques et institutions financi res</b>					
103100	1		- Comptes courants					
103200	1		-Comptes d'investissement libre					
103300	1		-Comptes d'investissement limité (opérations spécifiques)					
103700	1		- Autres comptes débiteurs					
103800	1		- Recettes courantes non échues					
103900	1	<b>10490</b>	<b>Créances douteuses ou liti ieuses nettes banques et institutions financi res</b>					
103910	2	10491	Total des créances douteuses sur des banques et institutions financières					
103920	2	10492	Moins: provisions pour créances douteuses ou litigieuses sur des banques et institutions financières					
103930	2	10493	Moins: profits à paiement différé					
<b>104000</b>	<b>0</b>	<b>12900</b>	<b>A ences à l'étran er</b>					
104100	1		Comptes courants					
104200	1		Comptes d'investissement libre					
104300	1		Comptes d'investissement limité (opérations spécifiques)					
104400	1		Autres comptes débiteurs					
104500	1		Recettes courantes non échues					
<b>105000</b>	<b>0</b>	<b>13000</b>	<b>Investissements dans des sociétés m res s urs ou filiales</b>					
105100	1		Comptes courants					
105200	1		Comptes d'investissement libre					
105300	1		Comptes d'investissement limité (opérations spécifiques)					
105400	1		Autres comptes débiteurs					
105500	1		Recettes courantes non échues					
<b>106000</b>	<b>0</b>		<b>C ques ac etés</b>					
<b>110000</b>	<b>0</b>		<b>Créances sur ventes à aiement différé.</b>					
<b>111000</b>	<b>1</b>		<b>ouraba a</b>					

<b>111100</b>	<b>2</b>		<b>Créances sur opérations de Mourabaha réalisées</b>					
111101	4		- Dont: Créances échues et non réglées					
<b>111110</b>	<b>3</b>		<b>Créances sur opérations de Mourabaha à court terme &lt; 1 année</b>					
111120	3		- Créances sur opérations de Mourabaha à long terme < 1 année					
111130	3		Moins: profits à paiement différé- (< 1 année et > 1 année)					
<b>111140</b>	<b>3</b>		<b>Créances sur opérations de Mourabaha par des actionnaires rincipaux et des parties liées</b>					
111141	4		Créances sur opérations de Mourabaha (< 1 année)					
111142	4		Créances sur opérations de Mourabaha (> 1 année)					
111143	4		Moins: profits à paiement différé					
<b>111150</b>	<b>3</b>		<b>Créances sur opérations de Mourabaha par le secteur public</b>					
111151	4		Créances sur opérations de Mourabaha (< 1 année)					
111152	4		Créances sur opérations de Mourabaha (> 1 année)					
111153	4		Moins: profits à paiement différé					
<b>111500</b>	<b>2</b>		<b>- Créances sur opérations de Mourabaha non réalisées</b>					
111510	3		Créances sur opérations de Mourabaha (< 1 année)					
111520	3		Créances sur opérations de Mourabaha (> 1 année)					
<b>111900</b>	<b>2</b>		<b>Créances nettes relatives à des opérations de Mourabaha douteuses</b>					
111910	3		- Total des créances douteuses sur opérations de Mourabaha					
111920	3		- Moins: provisions pour créances douteuses sur opérations de Mourabaha					
111930	3		- Moins: profits à paiement différé					
<b>112000</b>	<b>1</b>		<b>Bai' alam</b>					
<b>112100</b>	<b>2</b>		<b>Financement par Bai' alam</b>					
112101	4		- Dont: financement à court-terme					
112102	4		- Dont: financement à long-terme					
<b>112200</b>	<b>2</b>		<b>Créances résultant du Bai' alam</b>					
<b>112900</b>	<b>2</b>		<b>Créances douteuses ou litigieuses nettes sur des opérations de Bai' alam</b>					
112910	3		Total des créances douteuses ou litigieuses sur des opérations de Bai' Salam					
112920	3		Moins: provisions pour créances					

			douteuses ou litigieuses sur des opérations de Bai' Salam					
<b>113000</b>	<b>1</b>		<b>Istisna</b>					
<b>113100</b>	<b>2</b>		<b>Financement par Istisna</b>					
113101	4		- Dont: financement à court-terme					
113102	4		- Dont: financement à long-terme					
<b>113200</b>	<b>2</b>		<b>Créances résultant des opérations d'Istisna livraison retardée</b>					
<b>113900</b>	<b>2</b>		<b>Créances douteuses ou litigieuses nettes sur les opérations d'Istisna</b>					
113910	3		Total des créances douteuses ou litigieuses sur des opérations d'Istisnah					
113920	3		Moins: provisions pour créances douteuses ou litigieuses sur des opérations d'Istisnah					
<b>120000</b>	<b>0</b>		<b>Placements en titres</b>					
<b>120100</b>	<b>1</b>		<b>Certificats de dépôts</b>					
120110	2		Banque du Liban et autres institutions d'émission					
120120	2		Banques commerciales et institutions financières					
120130	2		Sociétés mères, sœurs et filiales					
120140	2		Autres					
120150	2		Recettes courantes non échues					
120160	2		Moins: recettes pré-calculées					
120170	2		(-/+ ) primes pour achat de titres bancaires					
120180	2		Moins: provisions pour baisse de valeur des certificats de dépôts					
<b>120200</b>	<b>1</b>		<b>Titres islamiques gouvernementaux Libanais et non Libanais</b>					
120210	2		Pour négociation					
120220	2		Pour mise en vente					
120230	2		A garder jusqu'à échéance					
120240	2		Revenus courants non échues					
120250	2		Moins: recettes pré-calculées					
120260	2		(-/+ ) Primes des Sukuks d'Etat achetés					
120270	2		Moins: provisions pour baisse de valeur des Sukuks d'Etat					
<b>120300</b>	<b>1</b>		<b>Placements dans les titres financiers</b>					
120310	2		Pour négociation					
120320	2		Pour mise en vente					
120330	2		A garder jusqu'à échéance					
120340	2		Recettes courantes non échues					
120350	2		Moins: recettes pré-calculées					
120360	2		(-/+ ) Primes pour achat de titres					
120370	2		Moins: provisions pour baisse de valeur des Sukuks financiers					

<b>120400</b>	<b>1</b>		<b>placements en actions</b>					
120410	2		Pour négociation					
120420	2		Pour mises en vente					
120430	2		Moins: provisions pour baisse de valeur des placements en actions ou en unités de fonds en fidéicommiss de placement					
<b>130000</b>	<b>0</b>		<b>financement par opérations de Mousharaka</b>					
<b>131000</b>	<b>1</b>		<b>financement par opérations de Mousharaka</b>					
<b>131100</b>	<b>2</b>		<b>financement par opérations de Mousharaka constante</b>					
131110	3		- <b>Financement à court-terme</b>					
131111	4		Dont: financement par opérations de Mousharaka avec le secteur public					
131112	4		Dont: financement par opérations de Mousharaka avec des actionnaires et des parties proches					
131115	4		- Financement en espèces					
131116	4		Financement en nature					
131117	4		- Moins: profits différés résultant d'opérations de Mousharaka					
<b>131120</b>	<b>3</b>		<b>- Financement à long-terme</b>					
131121	4		Dont: financement par opérations de Mousharaka avec le secteur public					
131122	4		Dont: financement par opérations de Mousharaka avec des actionnaires					
131125	4		- Financement en espèces					
131126	4		Financement en nature					
131127	4		- Moins profits différés résultant d'opérations de Mousharaka					
<b>131190</b>	<b>3</b>		<b>Moins: provisions pour baisse de la part de la banque dans le financement d'opérations de Mousharaka Constante</b>					
<b>131200</b>	<b>2</b>		<b>financement par opérations de Mousharaka à croissance ou se terminant par acquisition muntaha bil tamli</b>					
<b>131210</b>	<b>3</b>		<b>- Financement à court-terme</b>					
131211	4		Dont: financement par opérations de Mousharaka avec le secteur public					
131212	4		Dont: financement par opérations de Mousharaka avec des actionnaires					
131215	4		- Financement en espèces					
131216	4		Financement en nature					
131217	4		- Moins : profits différés résultant d'opérations de Mousharaka					
<b>131220</b>	<b>3</b>		<b>- Financement à long-terme</b>					
131221	4		Dont: financement par opérations de Mousharaka avec le secteur public					
131222	4		Dont: financement par opérations de					

			<i>Moucharaka avec des actionnaires</i>					
131225	4		- Financement en espèces					
131226	4		Financement en nature					
131227	4		- Moins: profits différés résultant d'opérations de Moucharaka					
<b>131240</b>	<b>3</b>		<b>- Moins: provisions pour baisse de la part de la banque dans le financement d'opérations ar ou s ara a décroissante</b>					
<b>131300</b>	<b>2</b>		<b>Créances sur opérations de ou s ara a liquidées</b>					
131301	4		Dont: profits de Moucharaka					
<b>131400</b>	<b>2</b>		<b>Créances nettes douteuses ou litigieuses sur des opérations de ou s ara a</b>					
131410	3		Total des créances douteuses sur opérations de Moucharaka					
131420	3		Moins: provisions pour créances douteuses sur opérations de Moucharaka					
131430	3		Moins: profits non réalisés dans des créances douteuses ou litigieuses sur opérations de Moucharaka					
<b>132000</b>	<b>1</b>		<b>Financement ar ou daraba</b>					
132001	4		Dont: financement par opérations de Moudaraba avec le secteur public					
132002	4		Dont: financement par opérations de Moudaraba avec des actionnaires et des parties proches					
<b>132100</b>	<b>2</b>		<b>Financement à court terme</b>					
132101	4		Dont: financement avec le secteur public					
132102	4		Dont: financement avec des actionnaires					
132110	3		-Financement en espèces					
132120	3		Financement en nature					
132130	3		- Moins: profits de Moudaraba à paiement différé					
<b>132200</b>	<b>2</b>		<b>Financement à long terme</b>					
132201	4		Dont: financement avec le secteur public					
132202	4		Dont: financement avec des actionnaires					
132010	3		- Financement en espèces					
132020	3		Financement en nature					
132030	3		- Moins: profits de Moudaraba à paiement différé différés					
<b>132300</b>	<b>2</b>		<b>Moins: provisions pour baisse de la part de la banque dans le financement d'opérations de ou daraba</b>					
<b>132400</b>	<b>2</b>		<b>-Créances sur opérations de ou daraba liquidées</b>					
132401	4		Dont: profits de Moudaraba					

<b>132500</b>	<b>2</b>		<b>Créances nettes douteuses ou litigieuses sur des opérations de Moudaraba</b>					
132510	3		Total des créances douteuses sur des opérations de Moudaraba					
132520	3		Moins: provisions pour créances douteuses sur des opérations de Moudaraba					
132530	3		Moins: profits non réalisés dans des créances douteuses ou litigieuses sur des opérations de Moudaraba					
<b>140000</b>	<b>0</b>		<b>Investissements</b>					
<b>140100</b>	<b>1</b>		<b>Contributions au capital d'entreprises</b>					
140101	4		Dont: des banques					
140102	4		Dont :des institutions financières					
140103	4		Dont : le secteur mixte					
140104	4		Dont : des sociétés d'assurance					
140105	4		Dont : des actions et parts inscrites selon les droits nets					
<b>140200</b>	<b>1</b>		<b>Moins: provisions pour baisse de la valeur des contributions au capital d'entreprises</b>					
<b>140300</b>	<b>1</b>		<b>Affectations au capital à l'étranger</b>					
<b>150000</b>	<b>0</b>		<b>Finances</b>					
<b>150100</b>	<b>1</b>		<b>Créances sur opérations d'Immobilier de location</b>					
<b>150200</b>	<b>1</b>		<b>Créances sur opérations d'Immobilier de location</b>					
<b>150300</b>	<b>1</b>		<b>Créances douteuses nettes sur les opérations d'Immobilier</b>					
150310	2		Total des créances douteuses					
150320	2		Moins: provisions pour créances douteuses					
<b>160000</b>	<b>0</b>		<b>Actifs et autres effets à recevoir</b>					
<b>160100</b>	<b>1</b>	12100	<b>Débiteurs divers</b>					
160110	2	12110	Débiteurs divers du secteur privé					
160111			Dont: créances sur opérations de prêt bénévole ( Muhammad Hasan)					
160120	2	12120	Débiteurs divers du secteur public					
160130	2	12130	Provisions pour débiteurs divers					
<b>160200</b>	<b>1</b>	11800	<b>Débiteurs par acceptations</b>					
<b>160300</b>	<b>1</b>	12000	<b>Actifs divers</b>					
160310	2	12010	Métaux précieux					
160320	2	12020	Timbres					
160330	2	12030	Autres Actifs					

<b>160400</b>	<b>1</b>	15500	<b>Comptes connexes et de régularisation</b>						
160410	2	15510	Siège social et agences au Liban						
160420	2	15530	Autres recettes échues						
160430	2	15540	Charges à répartir sur plusieurs exercices comptables						
160440	2	15560	<b>écarts d'évaluation de positions de change structurelles</b>						
160441	4	15561	Dont: écarts d'évaluation de positions de change fixes						
160442	4	15562	Dont: participations en devises des banques et institutions financières à l'étranger						
160443	4	15563	Dont: écarts d'évaluation des affectations aux agences à l'étranger						
160450	2	15571	Comptes de régularisation en devises						
<b>170000</b>	<b>0</b>		<b>Actifs nets ou marchandises acquises à des fins d'exploitation</b>						
170010	1		- Actifs acquis à des fins de Mourabaha						
170020	1		- Actifs de marchandise résultant d'opérations de Mourabaha non réalisées						
170030	1		- Actifs de Bai'Salam (marchandises)						
170040	1		- Actifs dans le compte des coûts d'Istisnah						
170050	1		- Actifs acquis à des fins d'exploitation (Moushara'a/Moudaraba)						
170060	1		- Actifs de liquidation						
170110	1		- Moins: amortissement des actifs acquis à des fins d'exploitation (Moushara'a/Moudaraba)						
170120	1		- Moins: autres amortissements						
170210	1		- Moins: provisions pour baisse de valeur des actifs acquis à des fins d'exploitation (Moushara'a/Moudaraba)						
170220	1		- Moins: provisions pour baisse de valeur des actifs acquis à des fins de Mourabaha						
170230	1		- Moins: provisions pour déficit prévu résultant des opérations de Bai'Salam						
170240	1		- Moins: provisions pour baisse de la valeur marchande des opérations de financement par Istisnah						
<b>172000</b>	<b>0</b>		<b>Placements fonciers</b>						
<b>173000</b>	<b>0</b>		<b>Actifs acquis à des fins de location</b>						
173100	1		- Actifs loués pour un revenu périodique						
173200	1		- Actifs loués se terminant par une acquisition						
173300	1		- Actifs récupérés résultant d'opérations d'Ijara inachevées						
173400	1		- Moins: amortissement d'actifs à louer						
173500	1		- Moins: provisions pour baisse de valeur						

			d'actifs acquis à des fins de location					
<b>174000</b>	<b>0</b>		<b>Autres investissements</b>					
<b>175000</b>	<b>0</b>	<b>12300</b>	<b>Actifs financiers de type obligatoirement</b>					
175100	1	12310	-Capital bloqué pour le compte du Trésor					
175200	1	12320	- Participations financières obligatoires– Institut de Garantie des Dépôts					
175300	1	12330	- Moins: amortissement des participations financières de type obligatoire					
<b>176000</b>	<b>0</b>	<b>12500</b>	<b>Actifs non financiers fixes nets</b>					
176100	1	12510	- Actifs incorporels fixes					
176200	1	12520	- Actifs corporels fixes					
176201	4	12522	Dont: valeur d'achat des biens fonciers réévalués avec approbation de la BDL					
176202	4	12523	Dont: écarts de valeur des biens fonciers réévalués avec approbation de la BDL					
176203	4	12524	Dont: autres biens fonciers					
176300	1	12530	- Biens fonciers acquis en règlement de créances					
176400	1	12540	- Moins: amortissement de l'actif incorporel fixe					
176500	1	12550	- Moins: amortissement de l'actif incorporel fixe non acquis en règlement de créances					
176501	4	12552	Dont: amortissement de la valeur d'achat des biens fonciers réévalués avec approbation de la Banque du Liban					
176502	4	12553	Dont: amortissement des écarts d'évaluation des biens fonciers réévalués avec approbation de la Banque du Liban					
176503	4	12554	Dont: amortissement d'autres biens fonciers					
176600	1	12560	- Moins: provisions pour baisse de valeur des actifs non financiers fixes					
176601	4	12561	Dont: biens fonciers acquis en règlement de créance					
<b>177000</b>	<b>0</b>	<b>12600</b>	<b>Ecarts de réévaluation</b>					
177100	1	12601	- Ecarts de réévaluation d'actifs acquis en règlement de créances					
177200	1		- Ecarts de réévaluation d'actifs à investir					
177300	1		- Ecarts de réévaluation des actifs fixes					
<b>178000</b>	<b>0</b>	<b>12700</b>	<b>Amortissement</b>					
178100	1	12710	- Survaaleur					
178200	1	12720	- Moins: amortissement					

<b>199990</b>	<b>0</b>	<b>19999</b>	<b>Total de l'actif</b>					
---------------	----------	--------------	-------------------------	--	--	--	--	--



**BANQUE LIBAN**

Établissement des statistiques et des recherches économiques  
Formulaire 3010

Type d'agence: (Liban-Etranger-Liban  
avec l'étranger- Centralisé)  
Situation: (Mensuelle/Annuelle)

**LIBAN LIBAN LIBAN LIBAN LIBAN**

Situation arrêtée au:

Montants en milliers

Numéro de tri automatique		Classé	Résidents en L.L	Non résidents en L.L	Résidents équivalent en L.L	Non résidents équivalent en L.L	Total
<b>201000</b>	<b>0</b>	<b>20100</b>	<b>Banques et autres institutions d'émission</b>				
201100	1		- Comptes courants				
201200	1		- Comptes d'investissement libre				
201700	1		- Autres comptes				
201800	1		- Charges échues impayées				
<b>202000</b>	<b>0</b>		<b>Banques et institutions financières</b>				
202100	1		- Comptes courants				
202200	1		- Comptes d'investissement libre				
202700	1		- Autres comptes				
202800	1		- Charges échues impayées				
<b>203000</b>	<b>0</b>	<b>23000</b>	<b>Comptes à l'étranger</b>				
203100	1		- Comptes courants				
203200	1		- Comptes d'investissement libre				
203700	1		- Autres comptes				
203800	1		- Charges échues impayées				
<b>204000</b>	<b>0</b>	<b>23100</b>	<b>Comptes des sociétés mères ou filiales</b>				
204100	1		- Comptes courants				
204200	1		- Comptes d'investissement libre				
204700	1		- Autres comptes				
204800	1		- Charges échues impayées				
<b>205000</b>	<b>0</b>	<b>20900</b>	<b>Comptes du secteur public</b>				
205100	1		- Comptes courants				
205200	1		- Comptes d'investissement libre				
205700	1		- Autres comptes				
205800	1		- Charges échues impayées				
<b>206000</b>	<b>0</b>		<b>Comptes d'investissements Clients</b>				
206100	1		- Comptes courants				
206200	1		- Dépôts à terme				
206700	1		- Autres comptes				
206800	1		- Bénéfices répartis				
<b>207000</b>	<b>0</b>		<b>Comptes créditeurs des associés</b>				
207100	1		- Comptes courants				
207200	1		- Dépôts à terme				
207700	1		- Autres comptes				
207800	1		- Bénéfices répartis				
207900	1		- Comptes pour couverture de pertes en créances recouvrables				
<b>208000</b>	<b>0</b>		<b>Cautions et garanties au comitant</b>				
208100	1		Dépôt de garantie				
208200	1		Cautions et garanties financières contre financements et créances de vente				

208300	1		Cautions sur crédits documentaires					
208400	1		Cautions contre garanties					
208700	1		Autres					
<b>209000</b>	<b>0</b>		<b>du u émis artici ation de clients au financement d'un ro et s écifique</b>					
209100	1		- Su u Moushara a					
209200	1		- Su u Moudaraba					
209300	1		- Su u Ijara					
209400	1		- Su u Bai'Salam et/ou Su u Istisnah					
209700	1		- Autres su u					
209800	1		- Charges courantes non échues					
<b>210000</b>	<b>0</b>		<b>éserve our mo enne des bénéfices</b>					
<b>211000</b>	<b>0</b>		<b>ffets à a er</b>					
211100	1		- Comptes fournisseurs					
211200	1		- Créances sur agents de Bai'Salam					
211300	1		- Passifs d'opérations d'Istisnah					
211400	1		- Créances sur agents de Mourabaha					
211500	1		Créances sur agents de Moushara a					
211600	1		- Créances sur agents de Moudaraba					
211700	1		- Créances sur preneurs à bail					
211800	1		- Autres créances					
<b>212000</b>	<b>0</b>		<b>Créditeurs divers</b>					
212100	1	21200	Créditeurs divers					
212110	2	21210	- Débiteurs divers du secteur privé					
212120	2	21215	- a at à payer par la banque					
212130	2	21220	- Créditeurs divers du secteur public					
212200	1	21100	Obligations par acceptations					
212300	1	21000	Titres payables					
<b>213000</b>	<b>0</b>	<b>23500</b>	<b>Com tes de ré ularisation</b>					
213100	1	23510	Siège social et agences au Liban					
213200	1	23520	Revenus pré-calculés					
213300	1	23530	Autres charges payables					
213400	1		Profits illégaux non distribuables					
213500	1	23900	Profits et pertes non réalisés					
213600	1	23591	Comptes de régularisation en devises					
213700	1	23570	Ecarts de réévaluation des positions de change structurelles					
213701	4	23571	Dont: positions de change fixes					
213702	4	23572	Dont: participations en livre libanaise aux capitaux d'institutions du secteur financier à l'étranger					
213703	4	23573	Dont: écarts de réévaluation des affectations aux agences à l'étranger					
<b>214000</b>	<b>0</b>		<b>rovisions</b>					
214100	1	21540	Provisions pour risques et charges					
214200	1	21520	Provisions pour indemnités de licenciement					
214300	1		Provision pour réparation d'actifs loués					
214400	1		Autres provisions					
214500	1	21510	Provisions pour fluctuations des positions de change					
214600	1	21550	Provisions pour dévaluation des positions de change fixes					

214700	1	21560	Réserves pour biens fonciers à liquider					
214800	1	21580	Réserves pour participations à liquider					
214900	1		Provisions générales pour pertes d'actifs en créances, financements et investissements					
<b>215000</b>	<b>0</b>		<b>roits des ro riétaires de la banque</b>					
215100	1	22000	<b>otal du ca ital ou des allocations en ca ital</b>					
215110	2	22010	-Actions ordinaires ou allocations en capital					
215120	2	22015	- Actions privilégiées permanentes avec profits non cumulés, ainsi que des instruments financiers similaires					
215121	4	22016	Dont: actions privilégiées convertibles en actions ordinaires					
215200	1	22020	- Fonds pour placements fonciers					
215300	1	22030	- Apport de capital en espèces					
215700	1	22050	- Part du groupe – positive ou négative					
215800	1	22060	- Part de la minorité – positive ou négative					
<b>216000</b>	<b>0</b>	21900	<b>éserves et rimes</b>					
216100	1	21910	Réserve légale					
216200	1	21920	Réserve statutaire					
216300	1		Réserve pour comptes de dépôt liés aux résultats, stipulée par le Circulaire 94 (12%)					
216400	1	21931	Réserve pour risques bancaires non déterminés					
216500	1	21930	Autres réserves					
216600	1	21940	Primes (escompte) pour émissions, fusions et apports de capitaux					
216700	1	21950	- Part du groupe – positive ou négative					
216800	1	21960	- Part de la minorité – positive ou négative					
<b>217000</b>	<b>0</b>	22100	Résultats précédents à reporter (année précédente) - Profits ou (pertes)					
217700	1	22110	- Part du groupe – positive/négative					
217800	1	22120	- Part de la minorité- positive/négative					
<b>218000</b>	<b>0</b>	22200	Résultat de l'exercice financier (année précédente) Profits ou (pertes)					
218700	1	22210	- Part du groupe – positive/négative					
218800	1	22220	- Part de la minorité- positive/négative					
<b>219000</b>	<b>0</b>	22300	<b>Com tes de c ar es et de revenus nets ositif ou né atif</b>					
219100		22310	Revenus moins charges résultant des fluctuations de change					
219200	1	22320	Total des revenus					
219300	1	22330	Moins: total des charges					
219700	1	22340	- Part du groupe – positive ou négative					
219800	1	22350	- Part de la minorité- positive ou négative					
<b>220000</b>	<b>0</b>	21600	<b>cartes de réévaluation</b>					
220100	1	21609	Ecarts de réévaluation approuvés par la Banque du Liban					

220200	1	21610	Ecarts de réévaluation acceptés dans les fonds propres complémentaires					
220300	1	21620	Ecarts de réévaluation d'actifs acquis en règlement de dettes					
220400	1	21630	Ecarts de réévaluation d'autres actifs fixes					
<b>221000</b>	<b>0</b>	<b>22400</b>	<b>oins: valeur des rachats de titres liés au fonds propres</b>					
221001	4	22401	Dont: valeur des rachats d'actions négociables de la banque					
221002	4	22402	Dont: autres titres à échéance non déterminée, rachetés par la banque et liés à ses propres actions ou à celles du groupe.					
<b>299990</b>	<b>0</b>	<b>29999</b>	<b>total du passif</b>					

BANQUE UNIBAN

Établissement des statistiques et des recherches économiques  
Formulaire 3010

Type de l'agence: (Liban- A l'étranger - Liban  
avec l'étranger - centralisé )

Situation: (mensuelle/ annuelle)

LIBAN UNIBAN

Situation arrêtée au:

Montants en milliers

Numéro de tri automatique		Postes Bilan	Résidents en L.L	Non résidents en L.L	Résidents équivalent en L.L	Non résidents équivalent en L.L	Total
<b>300000</b>	<b>0</b>	<b>Engagements et garanties reçus</b>					
<b>301000</b>	<b>1</b>	<b>Engagements d'intermédiaires financiers</b>					
301001	4	Dont: sur opérations de Mourabaha					
301002	4	Dont: sur opérations de Bai'Slaam et d'Istisnah					
301003	4	Dont: sur opérations de financement- Moushara'a et Moudaraba					
301004	4	Dont: sur autres opérations d'investissement					
<b>302000</b>	<b>1</b>	<b>Engagements des clients</b>					
<b>302100</b>	<b>2</b>	<b>Opérations de Mourabaha:</b>					
302110	3	- Garanties personnelles					
302120	3	- Cautions en nature					
302130	3	- Autres garanties					
<b>302200</b>	<b>2</b>	<b>Opérations de Bai' Salam et d'Istisna</b>					
302210	3	- Garanties personnelles					
302220	3	- Cautions en nature					
302230	3	- Autres garanties					
<b>302300</b>	<b>2</b>	<b>Opérations de financement Moushara'a et Moudaraba</b>					
302310	3	- Garanties personnelles					
302320	3	- Cautions en nature					
302330	3	- Autres garanties					
<b>302400</b>	<b>2</b>	<b>Sur autres opérations d'investissement</b>					
302410	3	- Garanties personnelles					
302420	3	- Cautions en nature					
302430	3	- Autres garanties					
<b>303000</b>	<b>1</b>	<b>Engagements et assurances reçus actionnaires</b>					
303100	2	- Garanties personnelles					
303200	2	- Cautions en nature					
303300	2	- Autres garanties					
<b>304000</b>	<b>1</b>	<b>Engagements et garanties reçus secteur public</b>					
<b>310000</b>	<b>0</b>	<b>Engagements probablement réalisables</b>					
<b>311000</b>	<b>1</b>	<b>Engagements et garanties délivrés à des intermédiaires financiers</b>					
311001	4	Dont: sur opérations de Mourabaha					
311002	4	Dont: sur opérations de Bai'Slaam et d'Istisnah					

311003	4		Dont: sur opérations de financement– Moushara a et Moudaraba					
311004	4		Dont: sur autres opérations d'investissement					
<b>311100</b>	<b>2</b>	<b>30130</b>	<b>Crédits documentaires confirmés ar la banque</b>					
<b>311200</b>	<b>2</b>	<b>30135</b>	<b>aranties bancaires émises</b>					
<b>311300</b>	<b>2</b>	<b>30140</b>	<b>Crédits documentaires ouverts et irrévocables</b>					
311310	3	30141	Importation					
311320	3	30142	Transit					
311330	3	30143	Autres opérations triangulaires					
<b>311400</b>	<b>2</b>		<b>Contrats si nés non e écutés</b>					
<b>311500</b>	<b>2</b>	<b>30170</b>	<b>Autres en a ements de si nature</b>					
<b>311600</b>	<b>2</b>	<b>30180</b>	<b>Autres en a ements de financement</b>					
<b>312000</b>	<b>1</b>	<b>30200</b>	<b>n a ements et aranties donnés clients</b>					
312001	4		Dont: sur opérations de Mourabaha					
312002	4		Dont: sur opérations de Bai'Slaam et d'Istisnah					
312003	4		Dont: sur opérations de financement– Moushara a et Moudaraba					
312004	4		Dont: sur autres opérations d'investissement					
<b>312100</b>	<b>2</b>		<b>n a ements à réaliser des o érations de ouraba a Clients</b>					
<b>312200</b>	<b>2</b>		<b>n a ements à réaliser des o érations de ouraba a ournisseurs</b>					
<b>312300</b>	<b>2</b>	<b>30230</b>	<b>Crédits documentaires confirmés – ortation</b>					
<b>312400</b>	<b>2</b>		<b>Contrats si nés non e écutés</b>					
312401	4		- Dont: partie non exécutée des contrats d'Istisnah					
<b>312500</b>	<b>2</b>	<b>30260</b>	<b>Autres en a ements de si nature</b>					
<b>312600</b>	<b>2</b>	<b>30270</b>	<b>Autres en a ements de financement</b>					
<b>313000</b>	<b>1</b>		<b>n a ements et aranties donnés secteur ublic</b>					
<b>314000</b>	<b>1</b>		<b>n a ements et aranties donnés ar des actionnaires</b>					
<b>320000</b>			<b>Com tes de lacement limité de estion de ca ital et d'intermédiation financi re</b>					
			<b>Com tes de lacement limité</b>					
<b>321000</b>	<b>1</b>	<b>35100</b>	<b>Com te de lacement limité Actif</b>					
321010	2		Dans des banques					
321020	2		Pour opérations de Mourabaha					
321030	2		Pour opérations de Moushara a					
321040	2		Pour opérations de Moudaraba					
321050	2		Pour opérations d'Istisnah					
321060	2		Pour opérations de Bai'Salam					

<b>321070</b>	<b>2</b>		<b>Placements en actions arts et u u</b>				
321071	3		- Su u d'Etat				
321072	3		- Actions et parts				
321073	3		- Autres				
321080	2		Placements en actifs achetés à des fins de location				
321090	2		Placements fonciers				
321100	2		Autres placements				
<b>322000</b>	<b>1</b>	<b>35200</b>	<b>Comptes de placement limité assif</b>				
322100	2		Comptes à instructions précises				
322200	2		Autres comptes créditeurs				
322300	2		Profits non distribués				
322400	2		Profits ou pertes provenant d'investissements				
			<b>Portefeuille de gestion de capital</b>				
<b>331000</b>	<b>1</b>	<b>35300</b>	<b>Placement de fonds</b>				
331100	2		Dans les banques				
331200	2		Pour opérations de Mourabaha				
331300	2		Pour opérations de Moushara a				
331400	2		Pour opérations de Moudaraba				
331500	2		Pour opérations d'Istisnah				
331600	2		Pour opérations de Bai'Salam				
331700	2		Investissements en actions, parts et su u				
331710	3		- Su u s d'Etat				
331720	3		- Actions et Parts				
331730	3		- Autres				
331800	2		Placements en actifs achetés à des fins de location				
331900	2		Placements fonciers				
332000	2		Autres placements				
<b>341000</b>	<b>1</b>	<b>35400</b>	<b>Sources des fonds</b>				
341100	2		Comptes individuels et institutionnels				
341200	2		Comptes du secteur public				
341300	2		Comptes de banques et institutions financières				
341400	2		Autres comptes				
341500	2		Profits non distribués				
341600	2		Profits ou pertes provenant d'investissements				
<b>350000</b>	<b>0</b>		<b>Comptes d'intermédiation financière</b>				
<b>351000</b>	<b>1</b>	<b>36100</b>	<b>Valeur totale des opérations pour clients exécutées par la banque ou avec sa connaissance</b>				
351001	4	36101	Dont: valeur totale des opérations exécutées directement par le client à l'étranger				
351002	4	36102	Dont: valeur totale des opérations exécutées à l'étranger par procuration				
351003	4	36103	Dont: valeur totale des opérations exécutées au Liban par procuration				

<b>352000</b>	<b>1</b>	36200	<b>aleur nominale du portefeuille des u u s et actions ac etés our com te de tiers</b>					
352100	2		Su u s d'Etat					
352200	2		Actions et parts					
352800	2		Autres					
<b>353000</b>	<b>1</b>	37000	<b>onds de lacement commun</b>					
353100	2	37100	Fonds locaux cotés sur les marchés financiers organisés					
353200	2	37200	Fonds locaux non cotés sur les marchés financiers organisés					
353300	2	37300	Fonds étrangers mis sur le marché par la banque					
353400	2	37400	Fonds étrangers achetés sur demandes de clients					
<b>360000</b>	<b>0</b>		<b>Com tes our mémoire</b>					
<b>360100</b>	<b>1</b>		<b>Actifs des créances de financement et d'investissement</b>					
360101	4		Dont: à court et moyen termes					
360102	4		Dont: à long terme					
<b>360200</b>	<b>1</b>		<b>Actifs en nature alloués à des investissements déterminés</b>					
<b>360300</b>	<b>1</b>		<b>Créances sur ventes à aiement différé et sur financements ré arties ar secteur</b>					
360310	2		Agriculture					
360320	2		Industrie					
360330	2		Commerce					
360340	2		Contrats et construction					
260350	2		Services					
260380	2		Autres					
<b>360400</b>	<b>1</b>	32600	<b>aleurs et créances résultant de liti es avec la banque</b>					
<b>360500</b>	<b>1</b>		<b>aleur des rofits non conformes à la loi islamique c aria</b>					
<b>360600</b>	<b>1</b>		<b>aleur des fonds ro res associés à des com tes de lacement limité</b>					
<b>360700</b>	<b>1</b>	31300	<b>aleur totale des u u s d' tat ac etés ar la banque</b>					
<b>360800</b>	<b>1</b>	31305	<b>aleur totale des u u s d' tat ac etés ar la banque sur le marc é secondaire</b>					
<b>360900</b>	<b>1</b>		<b>ivers</b>					
360910	2	31320	Métaux précieux en dépôt					
360920	2	31330	Titres et actions en dépôt					
360930	2	31340	Titres reçus pour encaissement- Clients					



360940	2	31350	Titres reçus pour encaissement – Intermédiaires financiers					
360950	2	31360	Titres reçus en fidéicommiss					
360960	2	31410	Titres donnés en fidéicommiss					
360970	2	31420	Crédits documentaires non confirmés – Exportation					
360980	2	31430	Crédits documentaires révocables- Importation					
<b>361000</b>	<b>1</b>	<b>34600</b>	<b>é ts de sociétés d'assurance</b>					
361001	4		Dont: sociétés connexes					
361002	4		Dont: sociétés non connexes					
<b>399990</b>	<b>0</b>		<b>otal ors bilan</b>					

**BAN U LIBAN**

é artement des tatistiques et des ec erc es conomiques

BILAN DE BAN E ISLAMI E – A ENCES A LIBAN  
Formulaire (3010-0) Situation Mensuelle à partir du 31/1/2007

Tableau des règles d'audit		De l'article 101000 à l'article 399990					
101000	101001 101002						
102000	102100 102200 102300 102400						
103000	103100 103200 103300 103700 103800 103900						
103900	103910 103920 103930						
104000	104100 104200 104300 104400 104500						
105000	105100 105200 105300 105400 105500						
110000	111000 112000 113000						
111000	111100 111500 111900						
111100	111110 111120 111130 111140 111150						
111100	111101						
111140	111141 111142 111143						
111150	111151 111152 111153						
111500	111510 111520						
111900	111910 111920 111930						
112000	112100 112200 112900						
112100	112101 112102						
112900	112910 112920						
113000	113100 113200 113900						
113100	113101 113102						
113900	113910 113920						
120000	120100 120200 120300 120400						
120100	120110 120120 120130 120140 120150 120160 120170 120180						
120200	120210 120220 120230 120240 120250 120260 120270						
120300	120310 120320 120330 120340 120350 120360 120370						
120400	120410 120420 120430						
130000	131000 132000						
131000	131100 131200 131300 131400						
131100	131110 131120 131190						
131110	131111 131112						
131110	131115 131116 131117						
131120	131125 131126 131127						
131120	131121 131122						
131200	131210 131220 131240						
131210	131215 131216 131217						
131210	131211 131212						
131220	131221 131222						
131220	131225 131226 131227						
131300	131301						
131400	131410 131420 131430						
132000	132001 132002						
132000	132100 132200 132300 132400 132500						



**BAN U U LIBAN**

é artement des tatistiques et des rec erc es économiques

BILAN DE BAN E ISLAMI E – A ENCES A LIBAN  
Formulaire (3010-0) Situation Mensuelle à partir du 31/1/2007

Tableau des règles d'audit De l'article 101000 à l'article 399990

212100	212110	212120	212130								
213000	213100	213200	213300	213400	213500	213600	213700				
213700	213701	213702	213703								
214000	214100	214200	214300	214400	214500	214600	214700	214800	214900		
215000	215100	215200	215300								
215100	215110	215120									
215120	215121										
216000	216100	216200	216300	216400	216500	216600					
219000	219100	219200	219300								
220000	220100	220200	220300	220400							
221000	221001	221002									
299990	201000	202000	203000	204000	205000	206000	207000	208000	209000	210000	211000
	212000	213000	214000	215000	216000	217000	218000	219000	220000	221000	
300000	301000	302000	303000	304000							
301000	301001	301002	301003	301004							
302000	302100	302200	302300	302400							
302100	302110	302120	302130								
302200	302210	302220	302230								
302300	302310	302320	302330								
302400	302410	302420	302430								
303000	303100	303200	303300								
310000	311000	312000	313000	314000							
311000	311001	311002	311003	311004							
311000	311100	311200	311300	311400	311500	311600					
311300	311310	311320	311330								
312000	312001	312002	312003	312004							
312000	312100	312200	312300	312400	312500	312600					
312400	312401										
320000	321000	331000	350000								
321000	321010	321020	321030	321040	321050	321060	321070	321080	321090	321100	
321000	322000										
321070	321071	321072	321073								
322000	322100	322200	322300	322400							
331000	331100	331200	331300	331400	331500	331600	331700	331800	331900	332000	
331000	341000										
331700	331710	331720	331730								
341000	341100	341200	341300	341400	341500	341600					
350000	351000	352000	353000								

**BAN U U LIBAN**

Département des statistiques et des recherches économiques

BILAN DE BANQUE ISLAMIQUE – ANNEXES A LIBAN  
 Formulaire (3010-0) Situation Mensuelle à partir du 31/1/2007

---

 Tableau des règles d'audit De l'article 101000 à l'article 399990
 

---

351000	351001	351002	351003							
352000	352100	352200	352800							
353000	353100	353200	353300	353400						
360000	360100	360200	360300	360400	360500	360600	360700	360800	360900	361000
360100	360101	360102								
360300	360310	360320	360330	360340	360350	360380				
360900	360910	360920	360930	360940	360950	360960	360970	360980		
361000	361001	361002								
399990	300000	310000	320000	360000						

BANQUE UOUBA

Numéro de la Banque ..

Département des statistiques et des recherches économiques

Nom de la Banque

ULAI ILI

Bilan des pertes et profits annuels

à la date du

(en millions)

Article et numéro de l'article		Montant
01000	0	<b>Investissements revenus et profits</b>
01100	1	<b>Revenus des ventes à paiement différé et des opérations de financement banques</b>
01110	2	Revenus des opérations de Mourabaha
01120	2	Revenus des opérations de Bai'Salam
01130	2	Revenus des opérations d'Istisnah
01140	2	Revenus des opérations de financement par Moushara'a
01150	2	Revenus des opérations de financement par Moudaraba
01200	1	<b>Revenus des ventes à paiement différé et des opérations de financement clients</b>
01210	2	Revenus des opérations de Mourabaha
01220	2	Revenus des opérations de Bai'Salam
01230	2	Revenus des opérations d'Istisnah
01240	2	Revenus des opérations de financement par Moushara'a
01250	2	Revenus des opérations de financement par Moudaraba
01300	1	<b>Revenus d'investissements</b>
01310	2	<b>Revenus d'investissements en titres</b>
01311	3	Sur les Suus d'Etat
01312	3	Sur les actions et les obligations
01313	3	Autres
01320	2	<b>Revenus des opérations d'Ijara</b>
01321	3	Revenus de la Ijara Tachghilia
01322	3	Revenus de la Ijara Muntahia bil Tamli
01330	2	<b>Revenus d'investissements dans les sociétés mères et filiales</b>
01340	2	<b>Revenus d'investissements fonciers</b>
01350	2	<b>Revenus résultant de la réévaluation des investissements</b>
01360	2	<b>Revenus résultant de la vente de titres</b>
01370	2	<b>Revenus divers</b>
02000	0	<b>Investissements dépenses et pertes</b>
02100	1	<b>Pertes sur ventes à paiement différé et opérations de financement banques</b>
02110	2	Pertes sur opérations de Mourabaha
02120	2	Pertes sur opérations de Bai'Salam
02130	2	Pertes sur opérations d'Istisnah
02140	2	Pertes sur opérations de financement par Moushara'a
02150	2	Pertes sur opérations de financement par Moudaraba
02200	1	<b>Pertes sur ventes à paiement différé et opérations de financement clients</b>
02210	2	Pertes sur opérations de Mourabaha
02220	2	Pertes sur opérations de Bai'Salam
02230	2	Pertes sur opérations d'Istisnah
02240	2	Pertes sur opérations de financement par Moushara'a
02250	2	Pertes sur opérations de financement par Moudaraba
02300	1	<b>Pertes sur investissements</b>
02310	2	<b>Pertes sur investissements en titres</b>
02311	3	Sur les Suus d'Etat
02312	3	Sur les actions et les obligations
02313	3	Autres

02320	2	<b>ertes et dépenses sur les opérations d'Ijara</b>	
02321	3	Pertes sur les opérations d'Ijara Tachghilia	
02322	3	Pertes sur les opérations d'Ijara Muntahia bil Tamli	
02330	2	<b>ertes résultant d'investissements dans des sociétés surs et des filiales</b>	
02340	2	<b>ertes résultant d'investissements fonciers</b>	
02350	2	<b>ertes résultant de la réévaluation des investissements</b>	
02360	2	<b>ertes résultant de la vente d</b>	
02370	2	<b>ertes diverses</b>	
03000	0	<b>evenus ou ertes sur les investissements 1000 2000</b>	
04000	0	<b>endement au détenteurs de comptes d'investissement libre avant aiement de la a at 4100 4200</b>	
04100	1	Rendement aux détenteurs de comptes d'investissement résultant des revenus ou pertes sur les investissements, avant déduction de la part de la banque en tant que Mudarib	
04200	1	Part de la banque en tant que Mudarib dans les revenus d'investissement libre	
05000	0	<b>art de la banque dans les revenus ou ertes rovenant des investissements 3000 4000</b>	
<b>06000</b>	<b>0</b>	<b>Investissements des banques à travers leurs fonds rores</b>	
06100	1	<b>evenu réalisé ar la banque sur des investissements à travers ses fonds rores</b>	
06200	1	<b>art de la banque en tant que udarib dans les rofits d'investissements limités</b>	
06300	1	<b>art de la banque en tant qu'a ent dans la estion d'investissements limités</b>	
07000	0	<b>evenus dépenses rofits et ertes rovenant d'autres activités 7100 7200</b>	
07100	1	Revenus et dépenses liés aux services bancaires	
07200	1	Autres revenus et pertes	
08000	0	<b>otal des revenus et ertes de la banque 5000 6000 7000</b>	
09000	0	<b>dépenses administratives et générales 9100 9200</b>	
09100	1	Paies et salaires	
09200	1	Dépenses générales diverses	
10000	0	<b>dépréciations rovisions et rac ats</b>	
10100	1	<b>dépréciation et rovisions our biens fi es cor orels et incor orels</b>	
10200	1	<b>rovisions nettes moins: rac ats de biens fi es cor orels</b>	
10300	1	<b>rovisions nettes moins: rac ats sur com tes ors bilan</b>	
11000	0	<b>evenus ou ertes avant la a at et les im ts 8000 9000 10000</b>	
12000	0	<b>otal de la a at et des im ts 12100 12200</b>	
12100	1	a at	
12200	1	Impôts	
<b>13000</b>	<b>0</b>	<b>evenus ou ertes nets a r s la a at et les im ts 11000 12000</b>	
13100	1	Part du groupe	
13200	1	Part de la minorité	

**BANQUE URBAN LIBAN**

Département des statistiques et des recherches économiques

Profits et Pertes de la Banque Islamique  
FORMULAIRE IPL-1 Situation annuelle à partir du 31/12/2006

Tableau des règles de l'audit				De l'article 01000 à l'article 13000			
01000	01100	01200	01300				
01100	01110	01120	01130	01140	01150		
01200	01210	01220	01230	01240	01250		
01300	01310	01320	01330	01340	01350	01360	01370
01310	01311	01312	01313				
01320	01321	01322					
02000	02100	02200	02300				
02100	02110	02120	02130	02140	02150		
02200	02210	02220	02230	02240	02250		
02300	02310	02320	02330	02340	02350	02360	02370
02310	02311	02312	02313				
02320	02321	02322					
03000	01000-02000						
04000	04100-04200						
05000	03000-04000						
06000	06100	06200	06300				
07000	07100	07200					
08000	05000	06000	07000				
09000	09100	09200					
10000	10100	10200	10300				
11000	08000	09000	10000				
12000	12100	12200					
13000	13100	13200					
13000	11000-12000						



**BANQUE ULIBAN**

Département des statistiques et des recherches économiques

Numéro et nom de la banque:

Valeur en millions L.L.

**BANQUE ULIBAN – BILAN BANQUE PUBLIQUE  
ULIBAN BI 1<sup>4</sup>**

Sur base individuelle ou collective, comme applicable

	<b>Actifs</b>	<b>Numéro de l'article dans le formulaire 3010</b>	En date du / /	En date du / /
1010	Le Fonds et les institutions d'émissions	101000 102000		
1020	Banques et institutions financières	103000 106000		
1030	Siège social, agences, et sociétés mères, succursales et filiales à l'étranger	104000 105000		
1040	Créances nettes sur les ventes à paiement différé	110000		
1041	- Opérations de Mourabaha	111000		
1042	- Opérations de Bai'Salam	112000		
1043	- Opérations d'Istisnah	113000		
1050	Investissements nets en titres	120000		
1051	Certificats de dépôt	120100		
1052	Sur l'Etat	120200		
1053	Investissements en Sur les financiers	120300		
1054	Investissements en actions	120400		
1060	Financement net	130000		
1061	Financement par Mourabaha	131000		
1062	Financement par Mourabaha	132000		
1070	Investissements fonciers nets	172000		
1080	Autres investissements	140000 150000 174000		
1090	Actifs nets à des fins d'exploitation	170000 173000		
1100	Actifs et passifs divers	160000 175000		
1110	Actifs fixes nets non financiers	176000		
1120	Ecart de réévaluation	177000		
1130	Surplus nette	178000		
<b>1999</b>	<b>Total des actifs</b>			

Note: Le bilan à publier doit être identique à la situation de la banque islamique, Formulaire 3010, après déduction d'un montant de ..... représentant les provisions pour créances douteuses et instruments financiers irrécouvrables.

<sup>4</sup>- Ce formulaire a été ajouté en vertu de la Décision Intermédiaire 9702 du 19/9/2007 (Circulaire intermédiaire 142)

**BANQUE ULIBAN**

Département des statistiques et des recherches économiques

Numéro et nom de la banque:

Valeur en millions de L.L.

**BANQUE ULIBAN – BILAN BANQUE ULIBAN  
ULIBAN BI 1<sup>5</sup>**

Sur base individuelle ou collective, comme applicable

	<b>actifs et droits de propriété</b>	<b>Numéro de l'article dans le formulaire 3010</b>	En date du / /	En date du / /
2010	Institutions d'émission	201000		
2020	Banques et institutions financières	202000		
2030	Siège social, agences, et sociétés mères, succursales et filiales à l'étranger	203000 204000		
2040	Comptes du secteur public	205000		
2050	Comptes d'investissement- Clients	206000 207000 208000		
2060	Subventions émises	209000		
2070	Réserves et provisions diverses	210000 214000		
2080	Autres passifs et effets à recevoir	211000 212000 213000		
2090	Droits des propriétaires de la banque	215000		
2091	Dont: Capital total ou allocations de capital	215100		
2100	Réserves et primes	216000		
2110	Résultats précédents à reporter – Profits ou pertes	217000		
2120	Résultats de l'exercice financier précédent – Profits ou pertes	218000		
2130	Comptes de charges et de revenus nets (positifs ou négatifs)	219000		
2140	Ecart de réévaluation	220000		
2150	Moins: Obligations liées aux fonds propres rachetés	221000		
<b>2999</b>	<b>total des actifs et des droits de propriété</b>			

	<b>Passifs Bilan</b>	<b>Numéro de l'article dans la forme 3010</b>	En date du / /	En date du / /
3010	Engagements et garanties reçus	300000		
3011	Reçus d'intermédiaires financiers	301000		
3012	Reçus des clients	302000		
3013	Reçus d'autres parties	303000 304000		
3020	Créances probablement payables	310000		
3021	Engagements et garanties délivrés – aux intermédiaires financiers	311000		
3022	Engagements et garanties délivrés – aux clients	312000		
3023	Engagements et garanties délivrés – aux autres parties	313000 314000		
3030	Actifs des comptes d'investissement limité	321000		

<sup>5</sup>- Ce formulaire a été ajouté en vertu de la Décision Intermédiaire 9702 du 19/9/2007 (Circulaire intermédiaire 142)

**BANQUE DU LIBAN**

**Circulaire de base No 112 adressée aux banques**

veuillez trouver ci-joint une copie de la Décision de base No. 9725 du 27 septembre 2007, relative à la gouvernance d'entreprise dans les banques islamiques.

Beyrouth, le 27 septembre 2007

Le Gouverneur de la Banque du Liban

Riad Toufic Salamé

**BANQUE DU LIBAN****Décision de Base No 9725****La gouvernance d'entreprise dans les banques islamiques****Le Gouverneur de la Banque du Liban**

**u les dispositions du Code de la Monnaie et du Crédit notamment celles des Articles 70 et 147**

**u les dispositions de la Loi 575 du 11 février 2004 relative à l'établissement de Banques Islamiques au Liban notamment celles de l'Article 4 et**

**u la décision adoptée par le Conseil Central de la Banque du Liban en sa séance du 26 septembre 2007**

**écide ce qui suit :****Article 1:**

Les banques islamiques doivent établir les cadres et règlements internes nécessaires relatifs à la gouvernance d'entreprise, conformément aux règles et recommandations internationalement reconnues et non opposées aux lois et règlements en vigueur au Liban, notamment la Décision de base No 9382 du 26 juillet 2006, relative à la gouvernance d'entreprise dans les banques.

**Article 2:**

Chaque banque islamique doit créer une unité spéciale, dénommée « unité de gouvernance d'entreprise », indépendante de la direction opérationnelle de la banque et n'ayant pas de pouvoir exécutif, dans le but de superviser la bonne application et le développement des règles internes relatives à la gouvernance d'entreprise. Cette unité comprendra au moins :

- un membre du conseil d'administration de la banque n'ayant pas de fonctions exécutives ou plus d'un membre.
- un membre de l'Organe consultatif créé à la banque islamique en vertu de l'article 9 de la Loi 575 du 11 février 2004, ou plus d'un membre.
- Le Chef de l'unité d'audit interne, stipulée dans la Décision de base No 7737 du 15 décembre 2000, relative au contrôle interne dans les banques.
- Le Chef de l'« unité d'audit selon la Charia », mentionnée dans l'Article 9 ci-dessous.

**Article 3 :**

L'unité de gouvernance d'entreprise :

- Supervise, coordonne et développe les règlements internes nécessaires relatifs à la gouvernance d'entreprise et s'assure du suivi de leur application par les différents départements de la banque ainsi que par l'Organe consultatif.
- Protège les intérêts des clients de la banque en soumettant à la Direction générale des propositions concernant les instructions et les directives internes ayant trait aux différents aspects des relations entre la banque et ses clients, y compris la divulgation, la transparence et la distribution des bénéfices.
- Soumet au Conseil d'administration tous les six mois, ou selon le besoin, des rapports et des recommandations découlant des résultats de son travail.

**Article 4 :**

Le conseil d'administration de la banque islamique doit:

- Nommer le chef de l'unité de gouvernance d'entreprise, déterminer ses émoluments, et notifier à la Commission de contrôle des banques son nom, ainsi que tout changement ultérieur.
- Tenir une réunion, une fois par an au moins et selon le besoin, afin d'étudier les rapports et/ou les recommandations de l'unité de gouvernance d'entreprise.

**Article 5 :**

Compte tenu des textes législatifs et réglementaires relatifs à la transparence et à la divulgation, notamment ceux relatifs aux dépôts reçus par la banque quelle que soit leur nature, les banques islamiques doivent se conformer aux obligations de divulgation, telles que spécifiées dans le formulaire ci-joint.

**Article 6 :**

Les banques islamiques doivent adopter une stratégie d'investissement saine, tenant compte des risques d'investissement, des risques que le client accepte d'encourir, et du rendement espéré, tout en distinguant entre les deux types de compte d'investissement (illimité et limité).

**Article 7 :**

La Direction générale de la banque islamique assume la responsabilité de vérifier l'application des dispositions et principes de la Charia islamique par la banque. En conséquence, l'Organe consultatif assume uniquement la responsabilité d'émettre une opinion indépendante sur la conformité des opérations de la banque aux dispositions de la Charia.

**Article 8 :**

Les banques islamiques doivent :

- 1- Etablir un résumé des opinions émises par l'Organe consultatif, afin de le soumettre aux actionnaires qui participent à l'Assemblée générale annuelle et de permettre à tous les actionnaires de prendre connaissance du texte intégral des avis et des rapports préparés par cet organe.
- 2- Publier chaque année, dans un journal quotidien, un résumé des rapports et avis émis par l'Organe consultatif, mentionnant clairement que le texte intégral de ces rapports et avis sera mis, dès sa publication, à la disposition du public sur le site Internet de la banque.

**Article 9 :**

Chaque banque islamique doit créer une unité administrative indépendante dénommée « unité d'audit selon la charia ». Sa mission sera de vérifier, évaluer et surveiller le degré de conformité des opérations exécutées par la banque islamique aux avis émis par l'Organe consultatif.

Le Conseil d'administration nomme le chef de l'unité d'audit selon la Charia, détermine ses émoluments et notifie son nom à la Commission de contrôle des banques, ainsi que tout changement ultérieur.

Cette unité soumettra, tous les trois mois ou selon le besoin, un rapport au Conseil d'administration et à l'Organe consultatif de la banque.

**Article 10 :**

Les banques islamiques sont régies par les dispositions de cette Décision et, sauf stipulation contraire, par les dispositions, règlements et principes relatifs aux banques.

**Article 11:**

Cette Décision entrera en vigueur dès sa promulgation.

**Article 12:**

Cette Décision sera publiée au Journal Officiel.

Beyrouth, le 27 septembre 2007

Le Gouverneur de la Banque du Liban

Riad Toufic Salamé

**I U L A I N U I**

A- La divulgation de ce qui suit doit se faire sur base trimestrielle:

- Politique de distribution des investissements, de leurs risques et de leur rendement anticipé.
- Taux de participation directe et indirecte de la banque dans les projets et les investissements.
- Mise à jour de la redistribution des investissements.

B- La divulgation des mécanismes suivants doit se faire d'une manière périodique, tous les six mois au moins:

- Calcul et distribution des bénéfices relatifs aux comptes illimités et limités.
- Prélèvement d'une «réserve de la moyenne des bénéfices».
- Distribution du montant prélevé comme «réserve de la moyenne des bénéfices».

C- La divulgation des rapports et avis consultatifs émis par l'Organe consultatif doit se faire d'une manière périodique.

Les méthodes de divulgation suivantes seront appliquées aux informations susmentionnées:

- Les divulgations requises doivent être publiées en langue arabe, avec possibilité de les publier dans une autre langue (en plus de l'Arabe), si considérée nécessaire par la banque.
- Toutes les divulgations doivent être publiées dans un quotidien et/ou dans un livret spécial et/ ou dans le rapport annuel et/ou sur le site Internet de la banque ou tout autre site Internet spécialisé.
- Tous les clients de la banque doivent être informés, par une publication dans un quotidien, de la méthode ou des méthodes de divulgation.
- Les méthodes susmentionnées seront appliquées, en cas de besoin, pour divulguer des informations importantes et urgentes, abstraction faite des délais impartis.



**BANQUE DU LIBAN**

**Circulaire de base No.113**

**Adressée aux banques**

Vous trouverez ci-joint une copie de la Décision de base No.9763 du 9 novembre 2007, relative à la réserve obligatoire en liquidité et au taux minimum de réserve spéciale des banques islamiques et à leurs placements obligatoires.

Beyrouth, le 9 novembre 2007

Le Gouverneur de la Banque du Liban

Riad Toufic Salamé

## Banque du Liban

### Décision de base No. 9763

**réserve obligatoire en liquidité et taux minimum de réserve spéciale des banques islamiques et leurs placements obligatoires**

**Le Gouverneur de la Banque du Liban**

**vu les dispositions du Code de la monnaie et du Crédit notamment celles des articles 70 76 77 78 et 174**

**vu les dispositions de l'article 4 de la loi 575 du 11 février 2004 relative à l'établissement des banques islamiques au Liban et**

**vu la décision adoptée par le Conseil Central de la Banque du Liban en sa séance du 7 novembre 2007**

**Décide ce qui suit:**

#### **I Réserve obligatoire en liquidité couvrant les engagements des banques islamiques en livre libanaise**

##### **Article 1:**

Les banques islamiques opérant au Liban doivent constituer auprès de la Banque du Liban une réserve obligatoire en liquidité pour l'ensemble de leurs engagements libellés en livre libanaise, conformément au Formulaire RO-21 ci-joint. Le ratio de cette réserve sera comme suit:

- a- 25% de la moyenne hebdomadaire de l'ensemble des engagements à vue.
- b- 15% de la moyenne hebdomadaire de l'ensemble des engagements à terme.

##### **Article 2:**

Les banques islamiques opérant au Liban doivent fournir, chaque semaine, au Département des Statistiques et de la Recherche Economique de la Banque du Liban un relevé de la moyenne des engagements libellés en livre libanaise soumis à la réserve obligatoire. Préparé conformément au Formulaire RO-21 susmentionné, le relevé couvrira une période comptable hebdomadaire, allant du jeudi au mercredi suivant inclus, et sera soumis, au plus tard, le samedi qui suit cette période comptable.

#### **II au minimum de réserve spéciale pour les comptes d'investissement à caractère restrictif en livre libanaise au r s des banques islamiques:**

##### **Article 3:**

Les banques islamiques opérant au Liban doivent constituer auprès de la Banque du Liban une réserve spéciale au taux de 15% de la moyenne hebdomadaire de l'ensemble des comptes d'investissement à caractère restrictif à terme.

**Article 4:**

Les banques islamiques doivent fournir, chaque semaine, au Département des Statistiques et de la Recherche Economique de la Banque du Liban un relevé de la moyenne hebdomadaire des comptes d'investissement à caractère restrictif à terme. Préparé conformément au Formulaire RO-21 ci-joint, le relevé sera soumis, au plus tard, le samedi qui suit le mercredi clôturant la période comptable.

**III Placements obligatoires en devises des banques islamiques au Liban de la Banque du Liban:****Article 5:**

Les banques islamiques opérant au Liban doivent déposer auprès de la Banque du Liban un montant équivalant à 15% des postes en devises étrangères définies au Formulaire RO-20 ci-joint.

**Article 6:**

Les banques islamiques doivent fournir, chaque semaine, au Département des Statistiques et de la Recherche Economique de la Banque du Liban le Formulaire RO-20 mentionné à l'article 5 ci-dessus. Celui-ci doit être soumis, au plus tard, le samedi qui suit le mercredi clôturant la période comptable.

**Article 7:**

Pour chacune des sept devises principales indiquées au Formulaire RO-20 susmentionné, la moyenne hebdomadaire des postes mentionnés à l'article 5 ci-dessus sera calculée selon le cours de clôture officiel de la Banque du Liban, en date du mercredi clôturant la période comptable.

**Article 8:**

La proportion de 15% spécifiée à l'article 5 ci-dessus doit être déposée dans l'une des sept devises étrangères principales du Formulaire RO-20 susmentionné.

**I Dispositions diverses****Article 9:**

Les ratios spécifiés dans cette Décision seront calculés conformément aux délais et à la méthode comptable indiqués dans l'article 4 de la Décision de base No 7835 du 2 juin 2001.

**Article 10:**

Si la réserve effective devient inférieure à la réserve obligatoire, les banques islamiques seront soumises aux dispositions de l'article 6 de la Décision de base No 7835 du 2 juin 2001.

**Article 11:**

Si les placements obligatoires deviennent inférieurs aux ratios spécifiés dans les articles 3 et 5 ci-dessus, les banques islamiques seront soumises aux dispositions des articles 3 et 4 de la Décision de base No 7926 du 20 septembre 2001.

**Article 12:**

Si la situation d'une banque islamique exige des mesures spéciales, la Banque du Liban pourra lui imposer des règles différentes de celles de la présente Décision.

**Article 13:**

Les banques islamiques devront obtenir du Département des Banques de la Banque du Liban une disquette comprenant tous les formulaires relatifs aux relevés et tableaux susmentionnés.

**Article 14:**

En sus des dispositions de la présente Décision et sauf disposition contraire, les banques islamiques sont régies par les dispositions, réglementations et principes relatifs aux banques non-islamiques.

**Article 15:**

Cette Décision entrera en vigueur à partir du jeudi 3 janvier 2008.

**Article 16:**

Cette Décision sera publiée au Journal Officiel.

Beyrouth, le 9 novembre 2007

Le Gouverneur de la Banque du Liban

Riad Toufic Salamé

**Annexes en devises des banques islamiques soumises aux dispositions de la décision de base No**

**Numéro de la banque :**

**Nom de la banque :**

**Formulaire No 20** - semaine de la semaine comptable terminant fin le ..

		Valeur en milliers de dollars							
Numéro de compte dans le bilan des banques islamiques Formulaire 3010		Dollar américain	Euro	Livre sterlin	Franc suisse	Dollar canadien	Dollar australien	en autres	Total
201000	Institutions d'émission- Non résidentes								
202000	Dont: banques non résidentes - institutions financières résidentes et non résidentes (1)								
203000	Agences à l'étranger								
204000	Institution-mère, sociétés sœurs et filiales résidentes et non résidentes, à l'exception des banques résidentes								
<b>205000</b>	<b>Comptes du secteur public</b>								
206000	Comptes d'investissement – clients - Résidents et non résidents								
207000	Comptes créditeurs des associés - Résidents et non résidents								
207900	Moins: comptes pour couverture de pertes liées aux montants à recevoir								
209000	Instruments financiers émis- résidents et non résidents								
209800	Moins: charges courantes non échues								
211000	Montants à payer - résidents et non résidents								
212110	Créditeurs divers, secteur privé- résidents et non résidents								
212300	Instruments financiers à payer - résidents et non résidents								
322000	Engagements des comptes d'investissement à caractère restrictif								
<b>999999</b>	<b>AL</b>								

1- Ce montant représente une partie de la somme inscrite au poste 202000- banques et institutions financières du Formulaire No 3010.

Nom du responsable:

.. Signature:

..

No du fax:

..

Engagements en livres libanaise des banques islamiques soumis au dispositions de la décision de base No .

Numéro de la banque : .

Nom de la banque :

Formulaire No 21 - Dernière de la semaine complémentaire venant fin le ..

Engagements des banques islamiques en livres libanaise soumis à la réserve obligatoire en liquidités

Numéro de compte dans le bilan des banques islamiques - Formulaire No 3010	Description	n milliers de livres libanaises		
		Engagements à vue	Engagements à terme	AL
201000	Institutions d'émission non résidentes			
202000	Montants: banques non résidentes banques de crédit à moyen et long termes résidentes et non résidentes institutions financières résidentes et non résidentes 1			
203000	Montants à l'étranger			
204000	Institution-mère, sociétés mères et filiales résidentes et non résidentes, à l'exception des banques commerciales résidentes			
205000	Montants secteur public			
206000	Montants d'investissement clients résidents et non résidents			
207000	Montants créditeurs des associés résidents et non résidents			
207900	Moins: comptes pour couverture de pertes liées aux montants à recevoir (2)			
209000	Instruments financiers émis résidents et non résidents			
209800	Moins: charges courantes non échues			
211000	Montants à payer résidents et non résidents			
212110	Créditeurs divers secteur privé résidents et non résidents			
212300	Instruments financiers à payer résidents et non résidents			
299999	Total en engagements en milliers de livres libanaises			

Montants d'investissement en livres libanaise à caractère restrictif soumis au taux minimum de réserve spéciale

322000	Montants de comptes d'investissement à caractère restrictif			
999999	Total en engagements et comptes d'investissement à caractère restrictif en milliers de livres libanaises			

1- Ce montant représente une partie de la somme inscrite au poste 202000- banques et institutions financières du Formulaire No 3010.

2- Le compte No 207900 est soustrait des engagements à terme

Nom du responsable: .

Signature: .....

No du fax:



مصرف لبنان  
شعب مصرف لبنان - بيروت - الجمهورية اللبنانية

## تعميم أساسي للمصارف رقم ١١٦

نودعكم رباطاً نسخة عن القرار الأساسي رقم ٩٩٠٠ تاريخ ٢٠٠٨/٥/١٣ المتعلق بأحكام خاصة بالاموال الخاصة للمصارف الاسلامية .

بيروت، في ١٣ أيار ٢٠٠٨

حاكم مصرف لبنان

رياض توفيق سلامه



# مصرف لبنان

شعب مصرف لبنان - بيروت - الجمهورية اللبنانية

## قرار أساسي رقم ٩٩٠٠

### يتعلق باحكام خاصة بالاموال الخاصة للمصارف الاسلامية

ان حاكم مصرف لبنان،  
بناءً على قانون النقد والتسليف ولا سيما المادتين ٧٠ و ١٧٧ منه،  
وبناءً على القانون رقم ٥٧٥ تاريخ ٢٠٠٤/٢/١١ المتعلق بإنشاء المصارف الإسلامية  
في لبنان، ولا سيما المادة الرابعة منه،  
وبناءً على احكام القرار الاساسي رقم ٦٩٣٨ تاريخ ١٩٩٨/٣/٢٥ المتعلق بتحديد الاموال  
الخاصة للمصارف،  
وبناءً على قرار المجلس المركزي لمصرف لبنان المتخذ في جلسته المنعقدة  
بتاريخ ٢٠٠٨/٥/٧،

يقرر ما يأتي :

المادة الأولى: تدرج ضمن الاموال الخاصة الاساسية "المقدمات النقدية المخصصة  
لرأس المال" المدفوعة بالعملة الاجنبية من مساهم او اكثر والمنشأة  
بموجب عقد استثمار مطلق مرتبط بمنتجات المصرف السنوية،  
اذا توفرت الشروط التالية:

- ١- وجوب ابقاء "المقدمات النقدية المخصصة لرأس المال" طيلة ممارسة  
المصرف لاعماله .
- ٢- وجوب تسديد الخسائر التي قد تصيب رأس المال وفقاً لاحكام المادة  
١٣٤ من قانون النقد والتسليف، وذلك عن طريق هذه المقدمات في  
حال عدم اعادة تكوين رأس المال باي وسيلة قانونية اخرى .
- ٣- امكانية او عدم امكانية استعمال هذه "المقدمات"، وفقاً لرغبة اصحابها،  
في حال زيادة رأس المال، لتحرير قيمة الاسهم المكتتب بها من قبلهم  
والتي تعود لهم قانوناً.



- ٤- امكانية او عدم امكانية دفع عوائد على هذه "المقدمات النقدية"، تقررها الجمعية العمومية للمساهمين من ارباح حرة توافق عليها لجنة الرقابة على المصارف .
- ٥- يتم تحديد معدل العوائد بنسبة مئوية من قبل الجمعية العمومية العادية على ان لا تزيد هذه النسبة عن معدل العوائد الموزعة على حسابات الاستثمار لمدة ستة اشهر .

المادة الثانية : يمكن للمجلس المركزي لمصرف لبنان الموافقة على احتساب كامل او جزء من ودائع المصارف الاسلامية المقدمة من المساهمين او من غيرهم ضمن الاموال الخاصة المساندة اذا توفرت الشروط الآتية :

- ١- ان يشترط ايفاؤها، في حال التوقف النهائي للمصرف الاسلامي المعني عن الدفع او في حال تصفيته رضائياً او الزامياً، بعد ايفاء كل ودائعه وسائر التزاماته وقيل ايفاء حقوق مساهميه والتزاماته تجاههم .
- ٢- أن تكون مدفوعة بالكامل وغير مضمونة الرأسمال والعائدات .
- ٣- ان لا تقل مدة هذه الودائع، عند ايداعها، عن خمس سنوات .
- ٤- ان تكون هذه الودائع منشأة بموجب عقد استثمار مطلق يتم توظيفها في عمليات استثمارية محددة خاضعة لمتابعة المدقق الداخلي للمصرف الاسلامي .
- ٥- ان يتم احتساب العوائد على هذه الودائع على اساس نتائج عمليات الاستثمار المرتبطة بها .
- ٦- ان يخضع احتساب العوائد لمتابعة المدقق الداخلي للمصرف الاسلامي .
- ٧- ان لا يتم توزيع العوائد على اصحابها الا من ارباح حرة .
- ٨- ان لا يتم تسديد هذه الودائع الا بعد موافقة المجلس المركزي لمصرف لبنان، بناء لاقتراح لجنة الرقابة على المصارف .
- ٩- ان ينشر المصرف الاسلامي المعني وضعيات مالية نصف سنوية مدققة ومنظمة وفقاً للمعايير الدولية كما تحددها لجنة الرقابة على المصارف .

المادة الثالثة: يمكن للمجلس المركزي لمصرف لبنان الموافقة على احتساب اي قرض حسن مقدم من المساهمين ضمن الاموال الخاصة المساندة اذا توفرت الشروط الآتية:

- ١- ان يشترط ايفاؤه، في حال التوقف النهائي للمصرف الاسلامي المعني عن الدفع او في حال تصفيته رضائياً او الزامياً، بعد ايفاء كل ودائعه وسائر التزاماته وقبل ايفاء حقوق مساهميه و التزاماته تجاههم .
- ٢- أن يكون مدفوعاً بالكامل وغير مضمون الرأسمال.
- ٣- ان لا تقل مدته ، عند تقديمه، عن خمس سنوات.
- ٤- ان لا يتم تسديد هذه القروض الا بعد موافقة المجلس المركزي لمصرف لبنان، بناء لاقتراح لجنة الرقابة على المصارف .
- ٥- ان ينشر المصرف الاسلامي المعني وضعيات مالية نصف سنوية مدققة ومنظمة وفقاً للمعايير الدولية كما تحددها لجنة الرقابة على المصارف.

المادة الرابعة: على المصرف الاسلامي، في حال انخفاض قيمة الودائع المحتسبة ضمن الاموال الخاصة المساندة نتيجة خسارة ناتجة عن العمليات الاستثمارية المتعلقة بها، اعادة تكوين هذه الودائع خلال مهلة اقصاها ثلاثة اشهر من تاريخ تحقق الخسارة.

المادة الخامسة: تنزل قيمة الانخفاض في هذه الودائع من مجموع الاموال الخاصة المساندة للمصرف الاسلامي المعني فور تحقق الخسارة. وفي حال عدم الالتزام باعادة تكوين هذه الودائع خلال مهلة الثلاثة اشهر من تاريخ تحقق الخسارة، تنزل كامل قيمة هذه الودائع من مجموع الاموال الخاصة المساندة وحتى تاريخ اعادة تكوينها.

المادة السادسة: إضافة للأحكام الواردة في هذا القرار، تطبق على المصارف الإسلامية، في كل ما لم يرد بشأنه نص مخالف، الأحكام والأنظمة والمبادئ كافة المتعلقة بالمصارف لاسيما المواد ٦ ، ٧ و ٨ من القرار الاساسي رقم ٦٨٣٠ تاريخ ١٩٩٧/١٢/٦ المتعلق بقروض الدعم المرؤوسة وسندات الدين المرؤوسة.

المادة السابعة: يعمل بهذا القرار فور صدوره.

المادة الثامنة: ينشر هذا القرار في الجريدة الرسمية.

بيروت، في ١٣ أيار ٢٠٠٨

حاكم مصرف لبنان

رياض توفيق سلامه

# **BANQUE DU LIBAN**

## **Circulaire de base No 95 adressée aux Banques**

Veillez trouver ci-joint une copie de la Décision de base No 8829 du 26 août 2004, relative aux Conditions d'établissement des banques islamiques au Liban.

Beyrouth, le 26 août 2004

Le Gouverneur de la Banque du Liban

Riad Toufic Salamé

# **BANQUE DU LIBAN**

## **Décision de Base No 8829**

### **Conditions d'établissement des banques islamiques au Liban**

**Le Gouverneur de la Banque du Liban,**

**Vu les dispositions du Code de la Monnaie et du Crédit;**

**Vu les dispositions de la loi 575 du 11 février 2004, relative à l'établissement des Banques islamiques au Liban, notamment celles de l'Article 2; et**

**Vu la décision adoptée par le Conseil Central de la Banque du Liban en sa séance du 25 août 2004,**

**Décide ce qui suit :**

#### **Article 1:**

Les activités bancaires islamiques sont interdites au Liban, sauf pour les institutions suivantes :

- Les banques islamiques établies au Liban.
- Les branches de banques islamiques étrangères.

#### **Article 2:**

- a- Les fondateurs d'une banque islamique au Liban doivent comprendre des banques opérant au Liban ou des banques étrangères islamiques ou compétentes en matière d'opérations bancaires islamiques.
- b- Un minimum équivalent au tiers du total des actions de la banque islamique libanaise doit être constamment détenu par des banques appartenant aux catégories énumérées au Paragraphe (a) du présent Article.

#### **Article 3:**

Le capital minimal des banques islamiques au Liban ou le capital minimal qui doit être affecté aux branches des banques islamiques étrangères autorisées à opérer au Liban, est fixé à 150 000 000 000 L.L. (cent cinquante milliards de livres libanaises), entièrement libéré en espèces auprès de la Banque du Liban.

Avant d'entamer les opérations, une part de ce capital, fixée par le Conseil Central, sera déposée auprès du Trésor libanais en compte bloqué au nom de la banque concernée, et lui sera remboursée sans intérêt en cas de liquidation de ses activités.

Dans des cas exceptionnels justifiés et notamment quand les banques sollicitant l'autorisation jouissent d'une grande compétence professionnelle, le Conseil Central pourra, selon des conditions qu'il fixe, décider:

- 1- Soit d'accorder à la banque islamique libanaise ou la branche de la banque islamique étrangère un délai déterminé pour augmenter son capital jusqu'au seuil minimal susmentionné.
- 2- Soit d'approuver un capital minimal équivalent à trente milliards de livres libanaises si les deux conditions suivantes sont simultanément remplies:
  - a- Les fonds propres ne doivent, à aucun moment, être inférieurs à cent cinquante milliards de livres libanaises :
    - Pour les banques participant au capital de la banque islamique libanaise et mentionnées à l'Article 2, Paragraphe (a) de cette Décision.
    - Pour la banque islamique étrangère autorisée à ouvrir une branche au Liban.
  - b- Chacune des banques citées à l'Article 2, Paragraphe (a) de cette Décision ou la banque islamique étrangère autorisée à ouvrir une branche au Liban s'engage expressément, conjointement et solidairement, en vertu des dispositions de l'Article 134 du Code de la Monnaie et du Crédit, à reconstituer le capital de la banque islamique libanaise ou celui de la branche de la banque islamique étrangère au Liban, en cas de pertes affectant le capital.

#### **Article 4:**

La demande d'autorisation pour l'établissement d'une banque islamique libanaise doit être présentée à la Banque du Liban, signée par ses fondateurs et accompagnée d'une copie originale et de trois copies de chacun des documents spécifiés à l'Article 2 de la Décision de base N° 7739 du 21/12/2000, relative aux conditions d'établissement des banques au Liban.

Les statuts des banques islamiques libanaises doivent comprendre une section relative à l'Organe Consultatif en matière de Charia, exposant en détail les dispositions régissant la nomination des membres dudit Organe, sa relation avec la banque et ses prérogatives y compris les dispositions relatives au contrôle interne conforme aux prescriptions de la Charia. Ces dispositions doivent montrer clairement l'engagement de la banque concernée à se conformer, dans toutes ses transactions et opérations, aux principes de la Charia en accord avec les lois en vigueur qui ne sont pas en contradiction avec les dispositions de la Loi 575 du 11/2/2004 relative à l'établissement des banques islamiques et avec les réglementations promulguées par la Banque du Liban en application de ladite loi.

#### **Article 5:**

La demande d'autorisation pour l'établissement d'une branche d'une banque islamique étrangère doit être présentée à la Banque du Liban, signée par la direction de la banque islamique étrangère concernée et accompagnée d'une copie originale et de trois copies de chacun des documents mentionnés à l'Article 3 de la Décision de base N° 7739 du 21/12/2000 susmentionnée, ainsi que d'un engagement émis par le Conseil d'Administration de la banque islamique étrangère ou par sa direction au Liban certifiant l'engagement de la branche de la banque islamique à appliquer les dispositions de l'Article 4, Paragraphe 2, de cette Décision.

**Article 6:**

Le Conseil Central de la Banque du Liban accorde l'autorisation pour l'établissement de la banque dans la mesure où il considère ceci utile à l'intérêt public et après s'être assuré que toutes les conditions légales et réglementaires stipulées à l'Article 4 de la Décision de base N° 7739 susmentionnée sont remplies.

**Article 7:**

La banque islamique libanaise ou la branche de la banque islamique étrangère dont l'établissement est autorisé par le Conseil Central de la Banque du Liban, doit compléter les formalités de son établissement dans un délai maximal de six mois à compter de la date de sa notification de l'autorisation sous peine d'annulation de ladite autorisation.

**Article 8:**

En sus des dispositions de la présente Décision et sauf stipulation contraire, les banques islamiques sont régies par toutes les dispositions et réglementations relatives aux banques non-islamiques.

**Article 9:**

Cette Décision sera publiée au Journal Officiel et entrera en vigueur dès sa promulgation.

Beyrouth, le 26 août 2004

Le Gouverneur de la Banque du Liban

Riad Toufic Salamé

**BANQUE DU LIBAN**

**Circulaire de base No.96 adressée aux banques**

veuillez trouver ci-jointe une copie de la Décision de base No.8870 du 20 octobre 2004, relative aux opérations de Mourabaha effectuées avec les banques islamiques ou par leur intermédiaire.

Beyrouth, le 20 octobre 2004

Le Gouverneur de la Banque du Liban

Riad Toufic Salamé



## Banque du Liban

### Décision de base No. 8870

#### Opérations de Mourabaha effectuées avec les banques islamiques ou par leur intermédiaire

#### Le Gouverneur de la Banque du Liban

Vu les dispositions du Code de la Monnaie et du Crédit notamment celles de l'article 70  
 Vu les dispositions de la loi 575 du 11 février 2004 relative à l'établissement des banques islamiques au Liban notamment celles de l'article 4  
 Vu la décision de base No 8828 du 26 août 2004 relative au fonctionnement des banques islamiques au Liban  
 Vu la décision adoptée par le Conseil Central de la Banque du Liban en sa séance du 14 octobre 2004

#### Décide ce qui suit:

#### **Article 1: Définitions:**

Aux fins de l'application de cette Décision, les expressions suivantes signifient:

Mourabaha: Vente d'un bien au prix de revient, majoré d'une marge bénéficiaire convenue entre les deux parties.

Donneur d'ordre: Le client de la banque islamique.

Exécutant de l'ordre: La banque islamique.

Bien: Tout bien, mobilier ou immobilier, faisant l'objet d'une opération de Mourabaha et remplissant les conditions de l'article 5 de la loi 575 du 11 février 2004.

Mourabaha pour le donneur d'ordre:

La vente négociée entre deux ou plusieurs parties qui se promettent d'exécuter cette négociation en vertu de laquelle le donneur d'ordre demande à l'exécutant de l'ordre d'acheter un bien, en lui promettant de le lui racheter en lui rapportant un bénéfice, la vente devant être conclue après l'acquisition du bien par l'exécutant de l'ordre.

Hamech Al-Jiddiya  
(gage de sérieux):

Montant versé par le donneur d'ordre à la demande de l'exécutant de l'ordre, pour s'assurer du sérieux de l'ordre donné. Si le donneur d'ordre rétracte la promesse d'achat du bien, alors que celle-ci est obligatoire, la réparation du dommage effectif subi par l'exécutant de l'ordre est prélevée de ce montant. Si ledit montant ou Hamech Al-Jiddiya ne couvre pas le dommage subi par l'exécutant de l'ordre, ce dernier peut recourir au donneur d'ordre pour le dédommager du reste de la perte. Dans le cas contraire, si le montant est supérieur au dommage, l'exécutant de l'ordre doit rendre le solde restant au donneur d'ordre.

Biens pour  
les opérations de  
Mourabaha:

Ensemble des biens faisant l'objet d'opérations de Mourabaha.

Biens provenant  
d'opérations de  
Mourabaha  
inexécutées:

Ensemble des biens acquis dans le but d'exécuter des opérations de Mourabaha, qui ne le seront pas, le donneur d'ordre ayant failli à sa promesse d'achat.

Provision pour  
dépréciation des  
biens:

Montant affecté pour parer à une dépréciation des biens faisant l'objet d'opérations de Mourabaha, dans le but de reconstituer ces biens à leur coût ou à leur valeur marchande, en retenant l'option la moins chère.

Comptes  
d'investissement  
à caractère non-restrictif:

Comptes dont les titulaires confèrent à la banque le droit de les investir sur la base d'un contrat de Mourabaha de la manière qu'elle juge appropriée, sans l'obliger à les investir elle-même, ou dans un projet déterminé, ou dans un but précis, ou d'une manière spécifique. Lesdits titulaires autorisent la banque également à intégrer ces comptes à ses propres fonds et, par conséquent, les rendements des investissements de ces comptes sont répartis entre toutes les parties qui y ont participé par leur apport en numéraire ou par leurs efforts.

Comptes  
d'investissement  
à caractère  
restrictif:

Comptes dont les titulaires confèrent à la banque le droit de les investir sur la base d'un contrat de Mourabaha ou d'un contrat d'investissement par procuration, sous réserve de certaines conditions comme celle de les investir dans un projet déterminé ou dans un but précis, ou celle de ne pas les intégrer à ses propres fonds, etc.

**Article 2:**

Cette Décision s'applique aux opérations de Mourabaha pour le donneur d'ordre avec promesse d'achat obligatoire, que la banque islamique acquiert le bien en utilisant ses propres fonds ou des fonds à caractère restrictif ou non-restrictif dont elle peut disposer.

**Article 3:**

Dans les opérations de vente de Mourabaha, la banque islamique doit appliquer au client la règle d'achat obligatoire et ne pas conclure, par conséquent, une Mourabaha dans laquelle le client ne s'engage pas à acheter un bien une fois que celui-ci est conforme aux spécifications requises.

**Article 4:**

Le contrat de Mourabaha pour le donneur d'ordre doit au moins comprendre, de manière expresse et précise, les éléments suivants:

- 1- Les droits et obligations des parties d'une manière qui établit que l'opération est une Mourabaha pour le donneur d'ordre.
- 2- Le bien objet du contrat.
- 3- Le prix prévu et l'ensemble des dépenses, frais et taxes payés par l'exécutant de l'ordre ainsi que ceux qui sont dus par le donneur d'ordre, notamment les bénéfices convenus.
- 4- Toutes les garanties fournies par le donneur d'ordre.
- 5- Le Hamech Al-Jiddiya payé d'avance en espèces par le donneur d'ordre et qui ne doit pas être inférieur à 15% du montant total prévu à régler par l'exécutant de l'ordre.
- 6- Les modalités du règlement du prix de vente par le donneur d'ordre et de la pénalité pour arriérés.

**Article 5:**

Les comptes de Mourabaha sont comptabilisés suivant les règles prescrites à l'Annexe de cette Décision.

**Article 6:**

La banque islamique ne peut détenir des biens provenant d'opérations de Mourabaha inexécutées pour une période dépassant les six mois à compter de la date de leur inscription aux comptes de Mourabaha. Le Conseil Central peut obliger la banque islamique à se conformer à toute mesure qu'il juge nécessaire pour la liquidation des biens susmentionnés.

**Article 7:**

En sus des dispositions de la présente Décision, et sauf stipulation contraire, les banques islamiques sont régies par toutes les dispositions, réglementations et principes relatifs aux banques non-islamiques.

**Article 8:** Cette Décision entrera en vigueur dès sa promulgation.

**Article 9:** Cette Décision sera publiée au Journal Officiel.

Beyrouth, le 20 octobre 2004

Le Gouverneur de la Banque du Liban

Riad Toufic Salamé

## Comptabilisation des opérations de Mourabaha

### **a- Promesse d'achat (contrat initial dans une opération de Mourabaha)**

Le contrat est inscrit hors bilan à sa valeur nominale, au poste engagements. Puis, à l'exécution de la promesse (deuxième contrat de l'opération de Mourabaha), ou en cas de non exécution de la promesse, le contrat est crédité hors bilan à la même valeur, au poste comptes pour mémoire.

### **b- Biens relatifs aux opérations:**

- b-1- Les biens des opérations de Mourabaha:  
Ces biens sont inscrits au bilan et hors bilan, à leur coût historique et à la date du contrat d'achat, selon les ratios de financement, en leur ajoutant tout coût supplémentaire encouru par la banque pour l'acquisition, la possession et la réception des biens. Tout changement matériel ultérieur est déduit du coût historique, avant de poursuivre l'exécution de la promesse d'achat, et est débité sur les charges de l'exécutant de l'ordre et/ou sur les comptes des investisseurs, selon les ratios de financement.
- b-2- Les biens provenant d'opérations de Mourabaha inexécutées:  
Ces biens sont reclassés à leur valeur comptable au poste biens provenant d'une Mourabaha inexécutée. Cette valeur est modifiée ultérieurement en cas de changement matériel, et ce changement est débité sur le Hamech Al-Jidiyya. Par ailleurs, tout changement financier résultant d'un écart entre le prix de marché et la valeur comptable (le coût modifié) est inscrit au poste provisions pour dépréciation des biens.

### **c- Provision pour dépréciation des biens**

Au cas où le prix de marché devient inférieur au coût, une provision égale à la baisse est constituée. Si le prix de marché hausse à nouveau, cette provision doit être débloquée à concurrence de cette hausse. Les biens susmentionnés doivent être réévalués pour constituer ou débloquent cette provision lors de la préparation des bilans financiers mensuels.

### **d- Hamech Al-Jiddiya**

- d-1- Le Hamech Al-Jidiyya payé en espèces est inscrit au bilan, au poste engagements.
- d-2- A l'exécution du deuxième contrat de la Mourabaha, le Hamech Al-Jiddiya inscrit au poste Engagements (d-1) est crédité au compte Créances pour ventes à terme.
- d-3- A la liquidation des biens provenant d'opérations de Mourabaha inexécutées, les pertes sont débitées sur le Hamech al-Jiddiya et le solde restant restitué au Donneur d'ordre, alors que tout déficit est inscrit sous « montants à recevoir ».

### **e- Créances pour vente à terme**

- e-1- A l'exécution de la promesse d'achat, la valeur nominale du deuxième contrat est débitée sur le compte du Donneur d'ordre, au poste de « créances pour vente à terme », au bilan et hors bilan, selon les ratios de financement, la valeur des garanties fournies, s'il y en a,

devant être inscrite hors bilan, au poste garanties réelles matérielles ou financières reçues et créditée lorsqu'elle n'est plus nécessaire ou lors de son acquisition.

- e-2- Au cas où le client arrête le paiement des sommes dues, son compte est classé au poste de créances douteuses pour vente à terme, au bilan et hors bilan, selon les ratios de financement. En contrepartie de la part du Donneur d'ordre, une provision pour créances douteuses est constituée en tenant compte des garanties détenues par ce dernier.

***f- Bénéfices reportés***

- f-1- A l'exécution de la promesse d'achat par vente à terme, les bénéfices sont inscrits dans un compte de bénéfices reportés, au poste de créances pour vente à terme pour les opérations de Mourabaha et sont considérés comme gains pour l'Exécutant de l'ordre et/ou comme rendements pour les investisseurs, selon les ratios de financement et sur base de comptabilité d'exercice (soit d'une manière périodique).
- f-2- En classant le compte du Donneur d'ordre au poste de créances douteuses, les bénéfices reportés doivent être classés en concordance et doivent être considérés, au recouvrement de chaque versement, comme revenus pour l'Exécutant de l'ordre et/ou comme rendements pour les investisseurs, et ce conformément aux ratios de financement.

***g- Escompte obtenu après l'achat/escompte accordé après la vente***

- g-1- Escompte obtenu après l'achat:  
L'escompte obtenu après l'achat du bien par l'Exécutant de l'ordre et avant sa revente, est considéré comme une baisse de la valeur du bien. Toutefois, si l'escompte a eu lieu après la vente du bien, il sera qualifié conformément à l'avis du Comité de Chari'a.
- g-2- Escompte accordé après la vente:  
Lorsque l'Exécutant de l'ordre accorde un escompte au Donneur d'ordre, en raison du règlement anticipé d'un ou de plusieurs versements, comme convenu entre eux, le compte du Donneur d'ordre, inscrit sous créances pour vente à terme, est réduit en contrepartie d'une réduction des bénéfices reportés non encore été considérés comme revenus sinon, les revenus de l'Exécutant de l'ordre et/ou les rendements des investisseurs sont réduits conformément aux ratios de financement.

***h- Comptes d'investissement à caractère non restrictif/comptes d'investissement à caractère restrictif***

- h-1- Les comptes d'investissement à caractère non restrictif sont inscrits au bilan.
- h-2- Les comptes d'investissement à caractère restrictif sont inscrits hors bilan.

## **BANQUE DU LIBAN**

### **Circulaire de base N°97 adressée aux Banques**

Veillez trouver ci-joint une copie de la Décision de base N°8954 du 19/1/05 relative aux opérations de Moucharaka ou de participation effectuées par les banques islamiques.

Beyrouth, le 19 janvier 2005

Le Gouverneur de la Banque du Liban

Riad Toufic Salamé

**Décision de base N°8954**

**Opérations de Moucharaka ou de participation effectuées par les banques islamiques**

**Le Gouverneur de la Banque du Liban,**

**Vu les dispositions du Code de la Monnaie et du Crédit, notamment celles de l'Article 70,**

**Vu les dispositions de la loi N°575 du 11/2/04 relative à l'établissement de banques islamiques au Liban, notamment celles de l'Article 4, et**

**Vu la Décision adoptée par le Conseil Central de la Banque du Liban en sa séance du 12/1/2005,**

**Décide ce qui suit :**

**Article 1 : Définitions :**

Aux fins de l'application de cette Décision, les expressions suivantes signifient:

**Moucharaka :** Apport de biens par une banque et un agent (des agents), à parts égales ou différentes, afin d'établir un nouveau projet ou de participer à un projet existant, avec pour objectif d'en partager les profits, de sorte que chaque partie devienne propriétaire d'une part du capital, proportionnellement à sa contribution.

La Moucharaka est soit constante, soit décroissante, et prend la forme de sociétés ou d'entités dans lesquelles la Moucharaka ou la participation des banques islamiques n' implique pas des responsabilités illimitées<sup>1</sup>.

**Moucharaka constante :**

Moucharaka dans laquelle la part de l'associé (ou associés) dans le capital du projet reste constante tout au long de la durée de la Moucharaka fixée dans le contrat.

---

<sup>1</sup> Ce paragraphe a été amendé en vertu de l'article 1 de la Décision Intermédiaire No 9104 du 11/8/2005 (Circulaire Intermédiaire No 89).



**Moucharaka**  
**mountahia**  
**bil tamlik**  
**ou Moucharaka**

**décroissante** : Moucharaka dans laquelle la banque accorde à l'autre associé (autres associés) le droit d'acheter sa part progressivement, de sorte que la part de la banque diminue et que celle de l'autre associé (ou autres associés) augmente, jusqu'à ce que ce dernier devienne (ou ces derniers deviennent) le(s) propriétaire(s) unique(s) de la totalité du capital du projet.

**Participations** : Moucharaka dans laquelle la banque acquiert des actions, des valeurs mobilières ou des droits représentant une part du capital d'une autre institution ou d'un autre établissement.

**Article 2<sup>2</sup>** :

Il est interdit aux banques islamiques de s'engager pour leur propre compte, directement ou indirectement, dans des opérations de Moucharaka ou de participation, sauf si les deux conditions suivantes sont simultanément remplies:

- si les banques islamiques utilisent soit leurs fonds propres, soit les dépôts conformes aux dispositions des paragraphes 1 et 2 de l'Article 307 du Code de Commerce avec l'approbation écrite des déposants.

-si ces Moucharaka ou participations n'entraînent pas de responsabilités illimitées pour la banque islamique .

**Article 3** :

Le contrat de Moucharaka doit au moins comprendre, d'une manière expresse et précise, les éléments suivants :

1. L'objet de la Moucharaka.
2. Le volume, la forme (en espèces, en nature) et la part de contribution au capital.
3. La durée de la Moucharaka.
4. Les droits et obligations des parties, particulièrement la possibilité donnée à la banque de contrôler et d'assurer le suivi des opérations de la Moucharaka, au cas où l'agent est exclusivement chargé de leur gestion.
5. Le mode de répartition des profits et pertes, qui doit être sous forme de pourcentages indivis et non d'une somme forfaitaire, de sorte que les pertes soient partagées proportionnellement à la part de chaque associé dans le capital, toute autre disposition étant interdite.
6. Les garanties fournies par l'agent contre tout manquement ou négligence de sa part dans la gestion des opérations de la Moucharaka, au cas où il en est chargé.
7. Les procédures et conditions de résiliation de la Moucharaka et de partage de ses actifs.

---

<sup>2</sup> Ce paragraphe a été amendé en vertu de l'article 2 de la Décision Intermédiaire No 9104 du 11/8/2005 (Circulaire Intermédiaire No 89).

**Article 4 :**

Le contrat de Moucharaka ne peut inclure aucun texte qui autorise les parties contractantes à restituer leur part du capital. Toutefois, dans la Moucharaka décroissante, les conditions de restitution doivent être établies dans un acte séparé du contrat de Moucharaka principal.

**Article 5 :**

La banque islamique ne peut détenir, pour une période dépassant les 6 mois à compter de leur date d'acquisition, des actifs provenant de la liquidation de la Moucharaka ou de participations. Le Conseil Central peut obliger la banque islamique à se conformer à toute mesure qu'il juge nécessaire pour la liquidation des actifs susmentionnés.

**Article 6 :**

En sus des dispositions de la présente Décision et sauf stipulation contraire, les banques islamiques sont régies par toutes les dispositions, réglementations et principes relatifs aux banques non-islamiques.

**Article 7 :**

Cette Décision entrera en vigueur dès sa promulgation.

**Article 8 :**

Cette Décision sera publiée au Journal Officiel.

Beyrouth, le 19 janvier 2005

Le Gouverneur de la Banque du Liban

Riad Toufic Salamé

**BANQUE DU LIBAN**

**Circulaire de base No 98 adressée aux banques**

Vous trouverez ci-jointe une copie de la Décision de base No. 9041 du 1er juin 2005, relative aux Organismes de placement collectif islamique.

Beyrouth, le 1er juin 2005

Le Gouverneur de la Banque du Liban

Riad Toufic Salamé

**BANQUE DU LIBAN****Décision de Base No 9041****Les organismes de placement collectif islamique****Le Gouverneur de la Banque du Liban**

**vu les dispositions de la Loi No 575 du 11 février 2004 relative à l'établissement de Banques Islamiques au Liban notamment celles de l'article 4**  
**vu les dispositions de la Loi No 520 du 6 juin 1996 relative au développement des marchés financiers et au Contrats fiduciaires notamment celles de l'article 1 et**  
**vu la décision adoptée par le Conseil Central de la Banque du Liban en sa séance du 31 mai 2005**

**décide ce qui suit :****Article 1<sup>1</sup>**

Aux fins d'application des dispositions de la présente Décision, les expressions suivantes signifient:

- Organisme islamique:** un Organisme de placement collectif islamique dans des instruments financiers islamiques et autres instruments financiers, et dont l'objet est limité à l'investissement collectif des fonds reçus des investisseurs, conformément au principe de répartition des risques et aux principes et préceptes de la Loi islamique (Charia) qui ne sont pas en contradiction avec les textes légaux et réglementaires en vigueur, de telle sorte que l'Organisme islamique est établi sous forme de fonds de placement islamique ou de société d'investissement islamique.
- Fonds de placement islamique :** un fonds commun de placement spécialisé dans l'investissement dans des instruments financiers islamiques et autres instruments financiers, conformément aux préceptes de la Loi islamique.
- Société d'investissement islamique :** une société d'investissement à capital variable, spécialisée dans l'investissement dans des instruments financiers islamiques et tout autre instrument financier, conformément aux préceptes de la Loi islamique.
- étant :** La banque islamique, l'institution financière ou la société spécialisée chargée de la gestion de l'Organisme islamique.

<sup>1</sup>- Cet article a été amendé par l'article 1 de la Décision Intermédiaire No 9437 du 20 octobre 2006 (Circulaire Intermédiaire No 120)

Investissements :	L'investissement de fonds dans le but d'acquérir des actions, des instruments financiers islamiques ou des unités dans un organisme de placement collectif, afin d'effectuer des transactions ou de percevoir un rendement.
Organisme de placement collectif spécialisé :	Organisme qui investit directement dans des instruments financiers islamiques ou autres instruments financiers émis par un (des) projet(s) spécifique(s) à objet défini et proposés aux investisseurs par le érant de l'Organisme islamique, la durée de l'Organisme étant limitée à celle du (des) projet (s).
nités :	Les actions ou parts nominatives qui représentent la participation de leurs détenteurs dans l'actif de l'Organisme islamique.
Actif net:	Représente les droits des investisseurs et comprend la contre-valeur des contributions des détenteurs d' nités, des revenus nets non-distribués des investissements (ou pertes sur investissements), les bénéfices nets réalisés non-distribués (ou pertes nettes réalisées), la hausse ou la baisse nette de la valeur des investissements et la valeur nette de tout autre actif.
Apport de capitaux:	Les fonds supplémentaires recueillis des détenteurs d' nités ou de toute autre partie, sans émettre d' nités en contrepartie, dans le but de financer l'Organisme islamique ou de renforcer sa solvabilité.
Instruments financiers islamiques :	Sou ou financiers de valeur égale émis et négociés conformément aux préceptes de la Loi Islamique et représentant des parts indivises dans la possession de tout droit réel, intérêt ou service, ou dans un projet spécifique ou activité d'investissement.
Moudaraba :	Accord conclu entre le « Détenteur de Capital » et le « Moudarib » en vertu duquel le premier fournit le capital et le deuxième le travail, dans le but de partager les bénéfices conformément à l'accord.

### **Article 2<sup>1</sup> :**

Seules les institutions mentionnées ci-dessous et opérant au Liban sont autorisées à établir ou à participer à l'établissement et la gestion d'un fonds de placement islamique ou d'une société d'investissement islamique :

- 1- les banques islamiques
- 2- les institutions financières
- 3- les sociétés spécialisées dans la gestion d'Organismes islamiques

---

<sup>1</sup>- Cet article a été amendé par l'article 2 de la Décision Intermédiaire No 9437 du 20 octobre 2006 (Circulaire Intermédiaire No 120).

**Article 3<sup>1</sup> :**

Le contrat de gestion signé entre le gérant et l'Administration de la Société d'investissement islamique doit au moins comprendre, de manière claire et précise, les éléments suivants:

- 1- Les droits et obligations du gérant, notamment une indication précisant que celui-ci a le droit exclusif de diriger les opérations de la Société d'investissement islamique.
- 2- La durée du contrat.
- 3- Les cas dans lesquels le contrat peut être amendé, résilié ou annulé.

**Article 4<sup>2</sup> :****Article 5 :**

Le gérant doit nommer pour l'Organisme islamique<sup>3</sup> un Organisme de contrôle ou un conseiller qui soient experts en matière de Charia, chargés d'établir les règles basées sur la Charia qui régissent la gestion des investissements de l'Organisme islamique et qui ne sont pas en contradiction avec les dispositions des lois et règlements en vigueur.

**Article 6 :**

En plus de toute autre information requise en vertu des règlements et décisions régissant les activités des Organismes de placement collectif, le prospectus doit particulièrement inclure les informations suivantes :

- 1- La nature de l'Organisme islamique<sup>3</sup>, son activité principale, les politiques importantes d'investissement régissant ses activités, les objectifs de ses investissements, et une indication claire précisant que l'Organisme islamique<sup>3</sup> a été établi conformément aux préceptes de la Loi islamique (Charia).
- 2- La politique comptable adoptée pour l'évaluation des investissements, créances, opérations de financement et autres actifs.
- 3- La politique comptable à adopter pour confirmer les revenus.
- 4- La politique comptable à adopter pour amortir les coûts d'établissement de l'Organisme islamique<sup>3</sup>.
- 5- Les conditions qui permettent à l'investisseur de reprendre possession d'une partie ou de la totalité de ses unités.

---

<sup>1</sup>- Cet article a été amendé par l'article 3 de la Décision Intermédiaire No 9437 du 20 octobre 2006 (Circulaire Intermédiaire No 120).

<sup>2</sup>- Cet article a été annulé par l'article 9 de la Décision Intermédiaire No 9437 du 20 octobre 2006 (Circulaire Intermédiaire No 120).

<sup>3</sup>- Le terme "organisme" a été remplacé par l'expression « Organisme islamique », en vertu de l'article 8 de la Décision Intermédiaire No 9437 du 20 octobre 2006 (Circulaire Intermédiaire No 120).

- 6- La relation contractuelle entre l'Organisme islamique<sup>1</sup> et la (les) partie(s) chargée(s) de sa gestion, le cas échéant.
- 7- Les conditions régissant la vente par l'Organisme islamique<sup>1</sup> d'actifs appartenant au érant ou dans lesquels celui-ci a une participation.
- 8- Les conditions régissant les opérations effectuées conjointement par le érant et l'Organisme islamique<sup>1</sup> pour le financement d'une partie ou de la totalité des opérations de l'Organisme islamique<sup>1</sup>.
- 9- Les conditions régissant les investissements que le érant peut effectuer au sein de l'Organisme islamique<sup>1</sup> qu'il gère.
- 10- La commission qui peut être payée au érant et qui doit exclusivement être une somme forfaitaire, un pourcentage des bénéfices de l'Organisme islamique<sup>1</sup>, un pourcentage du total des contributions ou un pourcentage de la valeur liquidative de l'Organisme islamique<sup>1</sup>.
- 11- Les conditions régissant l'investissement effectué par l'Organisme islamique<sup>1</sup> dans un autre Organisme islamique<sup>1</sup> dirigé par le même érant.
- 12<sup>2</sup>- Les conditions propres à l'évaluation de l'actif de l'Organisme islamique<sup>1</sup>.
- 13- Les procédures à suivre en cas de bénéfice réalisé contrairement aux préceptes de la Loi islamique.
- 14- Préciser si le prélèvement de la a at (aumône obligatoire) relève des détenteurs d' nités ou de l'Organisme islamique<sup>1</sup>. Si cette responsabilité incombe à l'Organisme islamique, celui-ci doit déclarer la a at due pour chaque unité.
- 15- Indiquer si l'Organisme islamique<sup>1</sup> doit constituer des provisions pour faire face à toutes sortes d obligations.
- 16- La durée de l'Organisme islamique<sup>1</sup> et les conditions de sa liquidation.

### **Article 7 :**

Le érant doit :

- 1<sup>3</sup>- Préparer les états financiers de l'Organisme islamique conformément aux formulaires 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 et 9 ci-joints.

---

<sup>1</sup>- Le terme "organisme" a été remplacé par l'expression « Organisme islamique », en vertu de l'article 8 de la Décision Intermédiaire No 9437 du 20 octobre 2006 (Circulaire Intermédiaire No 120).

<sup>2</sup>- Cette clause a été amendée par l'article 5 de la Décision Intermédiaire No 9437 du 20 octobre 2006 (Circulaire Intermédiaire No 120).

<sup>3</sup>- Cette clause a été amendée par l'article 6 de la Décision Intermédiaire No 9437 du 20 octobre 2006 (Circulaire Intermédiaire No 120).

- 2- Soumettre les états financiers susmentionnés, avant fin avril, à la Banque du Liban (Département des marchés financiers et Département des affaires juridiques) ainsi qu'à la Commission de Contrôle des Banques.

**Article 8<sup>1</sup> :**

**Article 9<sup>2</sup> :**

En sus des dispositions de la présente Décision, et sauf stipulation contraire, les organismes de placement collectif islamique sont régis par les dispositions, règlements et principes relatifs aux organismes de placement collectif.

**Article 10 :**

La présente Décision entrera en vigueur dès sa promulgation.

**Article 11 :**

La présente Décision sera publiée au Journal Officiel.

Beyrouth, le 1er juin 2005

Le Gouverneur de la Banque du Liban

Riad Toufic Salamé

---

<sup>1</sup>- Cet article a été annulé par l'article 9 de la Décision Intermédiaire No 9437 du 20 octobre 2006 (Circulaire Intermédiaire No 120).

<sup>2</sup>- Cet article a été amendé par l'article 7 de la Décision Intermédiaire No 9437 du 20 octobre 2006 (Circulaire Intermédiaire No 120).



**Formulaire 1<sup>1</sup>**  
**Annexé à la Circulaire de base No 9041 du 1er juin 2005**  
**Structure des Comptes**

Principes de Placement Collectif Islamique

Catégorie 1 Comptes fonds propres	Catégorie 2 Comptes Actifs	Catégorie 3 Comptes portefeuille financier	Catégorie 4 Comptes avec tiers	Catégorie 5 Comptes financiers	Catégorie 6 Comptes charges	Catégorie 7 Comptes revenus
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Capital</li> <li>-Capital en début de période</li> <li>-Emissions et rachats                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Emissions</li> <li>- Rachats</li> </ul> </li> <li>-Contributions au capital</li> <li>-Commissions                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- sur souscriptions</li> <li>- sur rachats</li> </ul> </li> <li>-Redistribution des commissions                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- des opérations de souscriptions</li> <li>- des opérations de rachat</li> </ul> </li> <li>- Ecart de réévaluation                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- écart de change</li> <li>- opérations sur instruments financiers                                     <ul style="list-style-type: none"> <li>- charges d'achat</li> <li>- charges de vente</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>-surplus et diminutions dans les instruments financiers                             <ul style="list-style-type: none"> <li>-surplus</li> <li>-diminutions</li> </ul> </li> <li>-Revenus des garanties de bonne exécution</li> <li>- Bénéfices reportés</li> <li>- Résultats de la période financière</li> <li>- Comptes de régularisation</li> <li>- Régularisation des bénéfices reportés</li> <li>- Régularisation des revenus de la période financière (en cours de distribution)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Actif fixe corporel</li> <li>-Actif fixe incorporel</li> <li>-Actif fixe financier</li> <li>-Dépréciation actif fixe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Actions et instruments similaires négociés sur les marchés organisés</li> <li>- Autres instruments financiers négociés (certificats de dépôt islamiques )</li> <li>- Actions ou parts d'organismes de placement collectif (classés comme cotés ou non cotés sur les marchés organisés)</li> <li>- Sou ou financiers</li> <li>- Achat et vente temporaires d'instruments financiers</li> <li>- Autres instruments financiers</li> <li>- Ecart de réévaluation de portefeuille (classé par catégorie d'instrument et par opération)</li> <li>- Ecart de réévaluation sur la vente d'instruments financiers rachetables</li> <li>- entes d'instruments financiers</li> <li>- Instruments financiers empruntés puis vendus</li> <li>- Instruments financiers acquis en fidéicommis puis vendus</li> <li>- Instruments financiers acquis à réméré puis vendus</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Clients créditeurs et comptes afférents</li> <li>- Souscriptions payables</li> <li>- Achat à paiement différé</li> <li>- Provisions requises en espèces</li> <li>- Clients débiteurs et comptes afférents (classés par catégorie d'opérations)</li> <li>- Membres du personnel et comptes afférents</li> <li>- Sécurité sociale et autres institutions sociales</li> <li>- Secteur public et autres organismes publics</li> <li>- Détenteurs d'actions et de parts</li> <li>- Débiteurs et créanciers divers</li> <li>- Débiteurs divers</li> <li>- Créanciers divers</li> <li>- Comptes temporaires</li> <li>- Comptes de régularisation</li> <li>- Charges pré-comptabilisées</li> <li>- Comptes pour distribution périodique de charges</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Banques et institutions financières                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- comptes à vue</li> <li>- comptes d'investissement</li> </ul> </li> <li>- Bourse et autres courtiers</li> <li>-Autres organismes financiers</li> <li>- Revenus en cours</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Charges sur les opérations financières</li> <li>- Charges de fonctionnement                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Impôts et taxes</li> <li>- Charges personnel</li> <li>- Autres charges de fonctionnement en cours</li> </ul> </li> <li>- Charges exceptionnelles                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Provisions pour charges prévues au budget</li> <li>- Provisions pour dépréciation</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Revenus des opérations financières</li> <li>- Autres revenus</li> <li>- Régularisation des revenus de la période financière</li> <li>- Avances sur dividendes</li> </ul>
classés en fonction des actifs, de la catégorie des instruments financiers et des opérations sur ces instruments.		classés par catégorie, avec mention des comptes des revenus en cours, si nécessaire.			classées par catégorie d'opérations	classés par catégorie d'opérations

<sup>1</sup> - Ce formulaire a été amendé par l'article 1 de la Décision Intermédiaire No 9544 du 10 mars 2007 (Circulaire Intermédiaire 132).

**Formulaire 2<sup>1</sup>**

**Joint à la décision de base No 9041 du 1er juin 2005**

Nom de l'organisme de placement collectif  
 islamique  
 Forme légale  
 Société gérante  
 Dépositaire  
 Commissaires aux comptes

Fonds/Société

**État mensuel sur les données financières et l'évolution des cours des actions et parts**

**à valoir en date du**

( Valeurs en milliers de LL ou unités de devises)

<b>a</b> Données financières	<b>Montants</b>
1- Cours de l'action ou de la part à la fin du mois précédent	
2- Cours de l'action ou de la part à la fin du mois actuel	
3- Valeur initiale de l'Organisme Islamique	
4- Valeur marchande de l'Organisme Islamique à la fin du mois	

<b>b</b> Évolution du cours des actions au cours du mois	
Date	Cours de l'action ou de la part
1-	
2-	
3-	
4-	
5-	
6-	
7-	
8-	
9-	
10-	
11-	
12-	
13-	
14-	
15-	
16-	
17-	
18-	
19-	
20-	
21-	
22-	
23-	
24-	
25-	
26-	
27-	
28-	
29-	
30-	
31-	

**Signature de la société gérante**

<sup>1</sup>- Ce formulaire a été amendé par l'article 1 de la Décision Intermédiaire No 9544 du 10 mars 2007 (Circulaire Intermédiaire 132).

**Formulaire 3<sup>1</sup>**  
**Joint à la décision de base No 9041 du 1er juin 2005**

Nom de l'organisme de placement collectif islamique  
 Forme légale Fonds/Société  
 Société gérante  
 Dépositaire  
 Commissaires aux comptes

**Etat financier semestriel sur la distribution des actions et parts**

Tel qu'en date du

( Valeurs en millions de LL ou milliers d'unités de devises)

	Période actuelle			Période précédente		
	Résidents	Non résidents	Total	Résidents	Non résidents	Total
1- Nombre d'actions et de parts en fin de période - y compris celles qui sont détenues par une personne physique ou morale ou un seul groupe économique et qui dépassent 10% de l'ensemble des actions et parts de l'Organisme Islamique.						
2- Valeur totale des souscriptions -y compris les souscriptions de n'importe quelle personne physique ou morale ou groupe économique et dépassant 10% de l'ensemble des actions ou parts de l'Organisme Islamique.						
3- Valeur totale des actions et parts rachetées						
4- Dividendes distribués ou paiements d'avance						
5- Valeur de vente de l'action ou de la part en fin de période						

Signature de la société gérante

Signature des Commissaires aux comptes

<sup>1</sup>- Ce formulaire a été amendé par l'article 1 de la Décision Intermédiaire No 9544 du 10 mars 2007 (Circulaire Intermédiaire 132).

**Formulaire 4<sup>1</sup>**  
**Joint à la décision de base No 9041 du 1er juin 2005**

Nom de l'organisme de placement collectif islamique  
 Forme légale Fonds/Société  
 Société gérante  
 Dépositaire  
 Commissaires aux comptes

**Etat financier semestriel sur la distribution des avoirs nets**  
 Tel qu'en date du

( Valeurs en millions de LL ou milliers d'unités de devises)

Catégorie	Montants			Ratio total actif par catégorie	Ratio en fin de période précédente
	Résident	Non résident	Total		
<u>-Actions et instruments financiers similaires</u> - auprès des banques et institutions financières y compris ceux qui sont négociés sur les marchés organisés - auprès du secteur privé non financier y compris ceux qui sont négociés sur les marchés organisés <u>Certificats de dépôt</u> - achetés de la BDL - achetés d'organisations d'émission internationales - achetés des banques - autres <u>Actions et parts des organismes de placement collectif</u> - y compris celles qui sont négociées sur les marchés organisés <u>Sou ou gouvernementaux et Sou ou islamiques libanais et non libanais</u> - Sou ou gouvernementaux - Sou ou islamiques libanais - Sou ou islamiques non libanais - Autres Sou ou financiers <u>Autres valeurs mobilières ( )</u>					
<u>Total portefeuille acheté (1 2 3 4 5)</u> y compris portefeuille auprès du Dépositaire					
<u>Montants à recevoir ( )</u> <u>Montants à payer (-)</u> <u>Opérations avec d'autres banques et institutions financières ou (-)</u> -dépôts -investissements <u>Divers ou (-)</u> <u>Total actif net (6 7 8 9 10)</u>					
<u>Nombre d'unités (actions ou parts)</u> <u>Actif net par unité</u>					

Les montants sont insérés selon leur valeur budgétaire (valeur marchande ou valeur contractuelle), en tenant compte de l'écart de réévaluation (entre la valeur à la date d'insertion au bilan et la valeur en temps réel), des revenus pré-comptabilisés et des revenus courants non échus, le cas échéant.

Les détails, si disponibles, doivent être joints à cet état financier.

**Li nature de la société éérante**

**Li nature des Commissaires au com tes**

<sup>1</sup>- Ce formulaire a été amendé par l'article 1 de la Décision Intermédiaire No 9544 du 10 mars 2007 (Circulaire Intermédiaire 132).

**Formulaire 5<sup>1</sup>**  
**Joint à la décision de base No 9041 du 1er juin 2005**

Nom de l'organisme de placement collectif islamique  
 Forme légale Fonds/Société  
 Société gérante  
 Dépositaire

**Bilan final**  
 Tel qu'en date du

( Valeurs en millions de LL ou milliers d'unités de devises)

Actif	Période			Période précédente		
	LL	devises	total	LL	devises	total
<b>1 Actif fixe net</b>						
<b>2 Portefeuille des investissements acquis</b>						
<u>2-1 Actions et instruments financiers similaires</u>						
- achetés pour transaction						
- achetés et mis en vente						
- écarts de réévaluation						
<u>2-2 Certificats de dépôt</u>						
- achetés pour transaction						
- achetés et mis en vente						
- achetés jusqu'à échéance						
- écarts de réévaluation						
<u>2-3 Actions ou parts d'organismes de placement collectif</u>						
- achetées pour transaction						
- achetées et mises en vente						
- écarts de réévaluation						
<u>2-4 Souventures</u>						
- achetés pour transaction						
- achetés et mis en vente						
- achetés jusqu'à échéance						
- écarts de réévaluation						
<u>2-5- Autres valeurs mobilières ( )</u>						
- achetées pour transaction						
- achetées et mises en vente						
- achetées jusqu'à échéance						
- écarts de réévaluation						
<b>3 Montants à recevoir et débiteurs divers</b>						
<b>4 Fonds en espèces</b>						
<b>Actif total</b>						

1- en tenant compte des revenus courants non échus et des revenus pré-comptabilisés

<sup>1</sup>- Ce formulaire a été amendé par l'article 1 de la Décision Intermédiaire No 9544 du 10 mars 2007 (Circulaire Intermédiaire 132).

**Formulaire 5 suite**

assif	exercice période			période précédente		
	LL	événements	total	LL	événements	total
<b>1 <u>Fonds propres</u></b> - capital - Bénéfices reportés (1) - Compte de régularisation des bénéfices reportés (1) - Contributions au capital - Bénéfices (2) - à capitaliser(3) - à allouer(4) - à distribuer(3) Total fonds propres <b>2 <u>Bénéfices non conformes à la Loi islamique</u></b> <b>3 <u>Portefeuille investissements vendus</u></b> 2-1 vente d'instruments financiers, temporairement ou à réméré - comptes représentant des instruments financiers empruntés - comptes représentant des instruments financiers donnés à réméré 2-2 vente de valeurs mobilières (5) <b>4 <u>Montants à payer et créanciers divers</u></b> <b>5 <u>Autre assif</u></b>						
<b>total assif</b>						

autres bilan						
1- Obligations à remettre						
2- Engagements de commun accord						
3- Autres engagements						

- (1) Directement inclus dans le capital des organismes capitalisés.  
 (2) Après régularisation des bénéfices de la période financière et déduction des bénéfices pré-distribués au cours de la période, si disponibles.  
 (3) Applicable uniquement aux organismes capitalisés ou aux organismes à revenus distribuables.  
 (4) Conformément à la politique adoptée par l'Organisme Islamique.  
 (5) Valeurs mobilières empruntées, reçues en fidéicommiss ou à réméré, puis vendues.

si nature de la société émette

si nature des Commissaires au comptes

**Formulaire 6<sup>1</sup>**  
**Joint à la décision de base No 9041 du 1er juin 2005**

Nom de l'organisme de placement collectif islamique  
 Forme légale Fonds/Société  
 Société gérante  
 Dépositaire

**Compte annuel des pertes et profits**  
**et évolution de l'actif net**  
 Du .. ..Au

(valeurs en millions de LL ou en milliers d'unités de devises)

a Compte pertes et profits	montants	
	dernière période	période précédente
1- <u>Revenus des opérations financières</u> 1.1 Revenus des actions et instruments financiers similaires 1.2 Revenus des certificats de dépôt 1.3 Revenus des Sou ou financiers 1.4 Revenus des actions ou parts d'organismes de placement collectif 1.5 Revenus des dépôts 1.6 Autres revenus <b>total 1</b> 2- <u>Charges des opérations financières</u> 2.1 Charges pour achat et vente temporaires d'instruments financiers 2.2 Autres charges financières <b>total 2</b> <b>profits des opérations financières 1 2</b> 3- <u>Autres revenus</u> 4- <u>Commission administrative</u> (si le fonds est géré par procuration) 5- <u>Frais professionnels</u> 6- <u>Charges administratives</u> 7- <u>Réserve pour dépréciation</u> 8- <u>Autres charges</u> <b>profit ou perte nets sur les investissements</b> 9- <u>Profits ou pertes réalisés et/ou non réalisés sur les investissements</u> 9-1 Profits ou pertes nets réalisés sur les investissements 9-2 Surplus ou baisse non réalisés dans la valeur des investissements <b>profits ou pertes nets sur les investissements</b> <b>profit ou perte nets avant déduction de la part duérant de l'organisme Islamique</b> 10- <u>Part du gérant de l'Organisme Islamique</u> 11- <u>Profits</u> -à capitaliser -à allouer -à distribuer		

en tenant compte des revenus courants non échus, le cas échéant.

<sup>1</sup>- Ce formulaire a été amendé par l'article 1 de la Décision Intermédiaire No 9544 du 10 mars 2007 (Circulaire Intermédiaire 132).

b Evolution de l'actif net	montants	
	dernière période	période précédente
1- Actif net en début de période		
2- Souscriptions (y compris les commissions perçues par l'Organisme Islamique)		
3- Valeur des actions et parts rachetées (excepté pour les commissions perçues par l'Organisme Islamique)		
4- Surplus dans la valeur des investissements		
5- Baisse dans la valeur des investissements		
6- Ecart de change or (-)		
7- Ecart de réévaluation des investissements or (-)		
8- Ecart dans les réserves pour dépréciation de la part de l'Organisme Islamique dans des sociétés en liquidation or (-)		
9- Distribution des bénéfices de la période précédente		
10- Revenu net de la période financière avant compte de régularisation or (-)		
11- Paiements d'avance au cours de la période		
12- Autres postes ( ) or (-)		
13- Actif net en fin de période financière		

( ) les détails, si disponibles, doivent être joints à cet état financier.

Signature et nature de la société émettrice

Signature et nature des commissaires aux comptes



**Formulaire abrégé pour l'organisme de placement Collectif islamique formulaire 7**<sup>1</sup>

- 1- Nom et No d'identification (No SEDOL ) de l'Organisme Islamique.
- 2- Nationalité.
- 3- Structure légale: (société d'investissement, Trust, etc.)
- 4- La société gérante: son objet et son siège social, (possibilité de déléguer ses responsabilités à un tiers)
- 5- Le gérant de l'investissement (si disponible): son objet et son siège social et sa date d'autorisation.
- 6- La société de commercialisation (si disponible): son objet et son siège social et sa date d'autorisation.
- 7- Le consultant en investissement (si disponible): son objet et son siège social.
- 8- Le dépositaire: son objet, son siège social, ses responsabilités et sa date d'autorisation.
- 9- La compagnie d'audit: son objet et son siège social.
- 10- Forme légale de l'Organisme: fonds individuel, fonds collectif, etc.
- 11- Sa date d'établissement
- 12- La date de son autorisation par les autorités compétentes dans le pays d'origine
- 13- Aperçu de la politique d'investissement adoptée (emplacement, secteur d'investissement, etc.)
- 14- Date de clôture des comptes annuels
- 15- Alerte contre risque spéciaux (s'il y en a)
- 16- Ensemble des charges et frais lors de l'investissement dans l'Organisme Islamique:
  - Cotisations
  - Frais de retrait prématuré
  - Frais annuels
  - Frais supplémentaires pour commercialisation au Liban (s'il y en a)
- 17- Monnaie de l'Organisme Islamique
- 18- Le représentant ou promoteur au Liban
- 19- L'approche marketing au Liban
- 20- Autres remarques

---

<sup>1</sup>- Ce formulaire a été amendé par l'article 1 de la Décision Intermédiaire No 9544 du 10 mars 2007 (Circulaire Intermédiaire 132).

**Formulaire 8<sup>1</sup>**  
**joint à la décision de base No 9041 du 1er juin 2005**

**et qu'en date du ..**

Nom de l'organisme de placement collectif islamique  
 Forme légale Fonds/Société  
 Société gérante  
 Dépositaire

Cours				Performance			Souscription			Revenus et profits semestriels	
Cours de l'action ou de la part à la fin du mois précédent	Cours de l'action ou de la part à la fin du mois actuel	Valeur initiale	Valeur marchande en fin de mois	Performance mensuelle	Performance trimestrielle	Performance annuelle jusqu'à la date actuelle	Volume de souscription à la commercialisation initiale	Solde du volume de souscription en fin de mois	Nombre de souscripteurs	Réalisés	Non réalisés

**i nature de la société gérante**

**i nature des commissaires aux comptes**

<sup>1</sup> - Ce formulaire a été amendé par l'article 1 de la Décision Intermédiaire No 9544 du 10 mars 2007 (Circulaire Intermédiaire 132).

**Formulaire 9<sup>1</sup>**

**Joint à la décision de base No 9041 du 1er juin 2005**

Nom de l'organisme de placement collectif islamique

Forme légale

Société gérante

Dépositaire

Fonds/Société

**État financier mensuel sur la distribution du portefeuille financier ac été  
rel qu'en date du .**

(valeurs en millions de LL ou en milliers d'unités de devises)

Catégorie	Période			Période précédente		
	ésident	Non ésident	otal	ésident	Non ésident	otal
<b><u>1 Actions et instruments financiers similaires</u></b>						
- Actions et instruments financiers similaires libanais y compris les actions et instruments islamiques						
- Actions et instruments financiers similaires non libanais y compris les actions et instruments islamiques						
<b><u>2 Certificats de dépôt</u></b>						
- Certificats de dépôt libanais y compris les certificats islamiques						
- Certificats de dépôt non libanais y compris les certificats islamiques						
<b><u>3 Actions et parts d'organismes de placement collectif</u></b>						
- Actions et parts d'organismes de placement collectif libanais y compris les actions et parts islamiques						
- Actions et parts d'organismes de placement collectif non libanais y compris les actions et parts islamiques						
<b><u>4 Sou ou gouvernementaux et islamiques libanais et non libanais</u></b>						
- Sou ou libanais y compris: - les Sou ou de Moucharaba - les Sou ou de Moudaraba - les Sou ou d'Ijara - les Sou ou de Bai'Salam - les Sou ou d'Istisnah - Autres Sou ou islamiques						
- Sou ou non-libanais compris: - les Sou ou de Moucharaba - les Sou ou de Moudaraba - les Sou ou d'Ijara - les Sou ou de Bai'Salam - les Sou ou d'Istisnah - Autres Sou ou islamiques						
<b><u>5 Autres valeurs mobilières</u></b>						
- Autres valeurs mobilières libanaises y compris les valeurs islamiques						
- Autres valeurs mobilières non-libanaises y compris les valeurs islamiques						
<b><u>6 Total du portefeuille ac été</u></b> y compris auprès du dépositaire						

les montants sont insérés selon leur valeur budgétaire (valeur marchande ou valeur contractuelle), en tenant compte de l'écart de réévaluation entre la valeur à la date d'insertion au bilan et la valeur en temps réel.

les détails, si disponibles, doivent être joints à cet état financier.

**Signature de la société gérante**

**Signature des commissaires au comptes**

<sup>1</sup>- Ce formulaire a été amendé par l'article 1 de la Décision Intermédiaire No 9544 du 10 mars 2007 (Circulaire Intermédiaire 132).

## **BANQUE DU LIBAN**

### **Circulaire de base No. 99 adressée aux banques**

Veillez trouver ci-joint une copie de la Décision de base No. 9042 du 1 Juin 2005, relative aux opérations de Ijara Tachghilia et de Ijara Mountahia bil Tamalouk effectuées par les banques islamiques.

Beyrouth, le 1 juin 2005

Le Gouverneur de la Banque du Liban

Riad Toufic Salamé

## **Banque du Liban**

### **Décision de Base No. 9042**

#### **Opérations de Ijara Tachghilia et de Ijara Mountahia bil Tamalouk effectuées par les banques islamiques**

**Le Gouverneur de la Banque du Liban,**

**Vu les dispositions de la loi 575 du 11 Février 2004, relative à l'établissement des banques islamiques au Liban, notamment l'article 4, et  
Vu la Décision adoptée par le Conseil Central de la Banque du Liban en sa séance du 31 Mai 2005,**

**Décide ce qui suit :**

#### **Article 1:**

Sont soumises aux dispositions de cette décision les opérations de Ijara Tachghilia et de Ijara Mountahia bil Tamalouk effectuées par les banques islamiques.

#### **Article 2 :**

Le bail est une Ijara Tachghilia lorsqu'il ne se termine pas par l'acquisition des biens loués par le preneur à bail. Le bail est une Ijara Mountahia bil Tamalouk lorsqu'il donne au preneur à bail la possibilité d'acquérir les biens loués.

#### **Article 3 :**

Ne sont pas soumises aux dispositions de cette décision les opérations de bail mentionnées ci-après :

- 1- Les contrats de bail relatifs aux droits d'exploitation et à l'utilisation des ressources naturelles comme le pétrole, le gaz, les futaies, les minéraux et autres ressources de ce genre.

- 2- Les contrats autorisant l'exploitation de biens meubles incorporels comme les brevets d'invention, les droits d'auteur, etc.
- 3- Les contrats de travail et de louage de services professionnels.

#### **Article 4 :**

Le contrat de bail, signé par la banque en qualité de bailleur, doit comprendre d'une manière claire et précise les éléments suivants au moins:

- La nature du bail (Tachghilia ou Mountahia bil Tamalouk)
- La détermination du bien loué et l'objet de son utilisation
- L'option pour le preneur à bail d'acquérir le bien loué, dans le cas d'une Ijara Mountahia bil Tamalouk
- Le loyer et ses modalités de paiement
- La durée du bail
- Les frais d'entretien
- Les garanties imposées au preneur à bail et les modalités de leur recouvrement
- Les cas dans lesquels un bail est résilié, prend fin, ou est renouvelé
- L'assurance obligatoire sur le bien loué, à condition que la banque en soit le bénéficiaire

#### **Article 5 :**

Les banques islamiques doivent liquider les biens acquis dans le but d'être loués et qui n'ont pas été loués dans un délai de 6 mois à compter de leur date d'acquisition. Elles doivent également louer à nouveau ou liquider les biens déjà utilisés dans les deux types d'opérations de bail, soit dans un délai de 6 mois à partir de la date d'échéance du contrat au cas où le preneur à bail n'a pas exercé son option d'achat, soit à partir de la date de résiliation du contrat avant son terme pour quelque motif que ce soit. Si la banque islamique se trouve dans l'impossibilité de respecter les délais susmentionnés pour des raisons indépendantes de sa volonté, elle doit en référer à la Banque du Liban.

**Article 6 :**

Les banques islamiques ne peuvent effectuer les deux types d'opérations de bail en qualité de bailleur de biens immeubles, avant d'avoir obtenu l'approbation préalable de la Banque du Liban. Celle-ci est conditionnée par le respect par la banque concernée des lois et réglementations en vigueur, notamment en ce qui concerne le respect des pourcentages imposés sur ses investissements en actif fixe.

**Article 7 :**

Cette décision entrera en vigueur dès sa promulgation.

**Article 8 :**

Cette décision sera publiée au Journal Officiel.

Beyrouth, le 1 juin 2005

Le Gouverneur de la Banque du Liban

Riad Toufic Salamé

**ANNEXE 10**

**Loi et circulaires de finance islamique**



تعميم وسيط رقم ١٢٠

للمصارف

نودعكم ريبطاً نسخة عن القرار الوسيط رقم ٩٤٣٧ تاريخ ٢٠/١٠/٢٠٠٦ المتعلق بتعديل القرار الأساسي رقم ٩٠٤١ تاريخ ١/٦/٢٠٠٥ (هيئات الاستثمار الجماعي الإسلامي).

بيروت، في ٢٠ تشرين الأول ٢٠٠٦

حاكم مصرف لبنان

رياض توفيق سلامه

## قرار وسيط رقم ٩٤٣٧

تعديل القرار الأساسي رقم ٩٠٤١ تاريخ ٢٠٠٥/٦/١  
(هيئات الاستثمار الجماعي الإسلامي)

إن حاكم مصرف لبنان،  
بناءً على القانون رقم ٧٠٦ تاريخ ٢٠٠٥/١٢/١٩ المتعلق بهيئات الاستثمار الجماعي بالقيم المنقولة  
وسائر الأدوات المالية،  
وبناءً على القانون رقم ٥٧٥ تاريخ ٢٠٠٤/٢/١١ المتعلق بإنشاء المصارف الإسلامية في لبنان  
ولا سيما المادة الرابعة منه،  
وبناءً على القانون رقم ٥٢٠ تاريخ ١٩٩٦/٦/٦ المتعلق بتطوير السوق المالية والعقود الائتمانية  
ولا سيما المادة الأولى منه،  
وبناءً على القرار الأساسي رقم ٩٠٤١ تاريخ ٢٠٠٥/٦/١ المتعلق بهيئات الاستثمار الجماعي  
الإسلامي،  
وبناءً على قرار المجلس المركزي لمصرف لبنان المتخذ في جلسته المنعقدة بتاريخ ٢٠٠٦/١٠/١١،

يقرر ما يأتي :

المادة الأولى: يُلغى نص المادة الأولى من القرار الأساسي رقم ٩٠٤١ تاريخ ٢٠٠٥/٦/١ ويستبدل  
بالنص التالي:

« لغايات تطبيق أحكام هذا القرار، يقصد بالعبارات التالية المعاني الواردة  
أمام كل منها:

"الهيئة الإسلامية" : هيئة الاستثمار الجماعي الإسلامي في الأدوات المالية  
الإسلامية وسائر الأدوات المالية، التي تكون غايتها  
محصورة بالاستثمار الجماعي للأموال المتلقاة  
من المستثمرين وفقاً لمبدأ توزيع المخاطر ووفقاً لأحكام  
ومبادئ الشريعة الإسلامية التي لا تتعارض مع أحكام  
النصوص القانونية والتنظيمية والمعمول بها  
بحيث تتمثل "الهيئة الإسلامية" بشكل "صندوق استثمار  
إسلامي" أو "شركة استثمار إسلامي".

../..

"صندوق الاستثمار الإسلامي"  
: الصندوق المشترك للاستثمار المتخصص بالتوظيف في الأدوات المالية الإسلامية وسائر الأدوات المالية وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

"شركة الاستثمار الإسلامي"  
: شركة الاستثمار ذات الرأسمال المتغير المتخصصة بالتوظيف في الأدوات المالية الإسلامية وسائر الأدوات المالية وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

"المدير"  
: المصرف الإسلامي أو المؤسسة المالية أو الشركة المتخصصة المولج أي منها بإدارة "الهيئة الإسلامية".

"استثمارات"  
: توظيف مبالغ بغية تملك أسهم أو "أدوات مالية إسلامية" أو "وحدات" هيئات الاستثمار الجماعي بهدف المتاجرة أو الحصول على عائد.

"هيئات استثمار جماعي متخصصة"  
: هي التي تستثمر مباشرة في "أدوات مالية إسلامية" أو في سائر الأدوات المالية الصادرة عن مشروع أو مشاريع معينة محددة الغرض، يطرحها "مدير" "الهيئة الإسلامية" للمستثمرين وتكون مدة "الهيئة الإسلامية" محددة بأجل المشروع أو المشاريع.

"وحدات"  
: الأسهم أو الحصص الاسمية التي تمثل ملكية أصحابها في موجودات "الهيئة الإسلامية".

"صافي الموجودات"  
: ما يمثل حقوق المستثمرين، ويشتمل على ما يقابل مساهمات أصحاب "الوحدات"، وصافي دخل الاستثمارات غير الموزع (أو خسائر الاستثمارات)، وصافي الأرباح المحققة غير الموزعة (أو صافي الخسائر المحققة)، وصافي الزيادة أو النقص في قيمة الاستثمارات، وصافي أية موجودات أخرى.

"مقدمات رأس المال"  
: المبالغ الإضافية التي يتم تجميعها من أصحاب "الوحدات" أو من الغير دون إصدار "وحدات" مقابلها بهدف تمويل "الهيئة الإسلامية" أو تعزيز وضعها الائتماني.

../..

"الأدوات المالية

الإسلامية"

: هي صكوك مالية متساوية القيمة تصدر ويتم التداول بها وفق أحكام الشريعة الإسلامية وتمثل حصصاً شائعة في ملكية أعيان أو منافع أو خدمات أو في مشروع معيّن أو نشاط استثماري.

"المضاربة"

: هي اتفاق بين رب المال والمضارب حيث يقدم الأول ماله والثاني عمله بهدف اقتسام الربح حسب الاتفاق.»

المادة الثانية: يُلغى نص المادة الثانية من القرار الأساسي رقم ٩٠٤١ تاريخ ٢٠٠٥/٦/١ ويستبدل بالنص التالي:

- « يحظر إنشاء أو المساهمة بإنشاء وإدارة " صندوق الاستثمار الإسلامي " أو "شركة الاستثمار الإسلامي" إلا من قبل الهيئات التالية العاملة في لبنان :
- ١ - المصارف الإسلامية.
  - ٢ - المؤسسات المالية.
  - ٣ - الشركات المتخصصة بإدارة " الهيئات الإسلامية ".»

المادة الثالثة: يُلغى نص المادة الثالثة من القرار الأساسي رقم ٩٠٤١ تاريخ ٢٠٠٥/٦/١ ويستبدل بالنص التالي:

- « يجب أن يتضمن عقد الإدارة الموقع بين "المدير" وإدارة "شركة الاستثمار الإسلامي" على الأقل وبشكل صريح ودقيق، المندرجات التالية:
- ١- حقوق وواجبات "المدير" وبشكل خاص الإشارة الصريحة إلى منح "المدير" الحق الحصري في إدارة عمليات " شركة الاستثمار الإسلامي ".
  - ٢- مدة العقد.
  - ٣- حالات تعديل أو إنهاء أو فسخ العقد. »

المادة الرابعة: يُلغى نص البند (٣) من المادة الرابعة من القرار الأساسي رقم ٩٠٤١ تاريخ ٢٠٠٥/٦/١.

المادة الخامسة: يُلغى نص البند (١٢) من المادة السادسة من القرار الأساسي رقم ٩٠٤١ تاريخ ٢٠٠٥/٦/١ ويستبدل بالنص التالي:

« ١٢- أسس تقييم موجودات "الهيئة الإسلامية".»

..//..

المادة السادسة: يلغى نص البند (١) من المادة السابعة من القرار الأساسي رقم ٩٠٤١ تاريخ ٢٠٠٥/٦/١ ويستبدل بالنص التالي :  
«١- تنظيم بيانات "الهيئة الإسلامية" المالية وفق النماذج (١) ، (٢) ، (٣) ، (٤) ، (٥) ، (٦) ، (٧) ، (٨) و(٩) المرفقة بهذا القرار.»

المادة السابعة: يُلغى نص المادة التاسعة من القرار الأساسي رقم ٩٠٤١ تاريخ ٢٠٠٥/٦/١ ويستبدل بالنص التالي:  
« إضافة للأحكام الواردة في هذا القرار، تطبق على هيئات الاستثمار الجماعي الإسلامية، في كل ما لم يرد بشأنه نص مخالف الأحكام والأنظمة والمبادئ كافة المتعلقة بهيئات الاستثمار الجماعي.»

المادة الثامنة: تُستبدل عبارة "الهيئة" حيثما وردت في القرار الأساسي رقم ٩٠٤١ تاريخ ٢٠٠٥/٦/١ بعبارة "الهيئة الإسلامية".

المادة التاسعة: تُلغى كل من المادة الرابعة و المادة الثامنة من القرار الأساسي رقم ٩٠٤١ تاريخ ٢٠٠٥/٦/١ .

المادة العاشرة: تُلغى النماذج (١) ، (٢) ، (٣) ، (٤) و(٥) المرفقة بالقرار الأساسي رقم ٩٠٤١ تاريخ ٢٠٠٥/٦/١ وتستبدل بالنماذج المرفقة ربطاً.

المادة الحادية عشرة: يعمل بهذا القرار فور صدوره .

المادة الثانية عشرة: ينشر هذا القرار في الجريدة الرسمية .

بيروت، في ٢٠ تشرين الأول ٢٠٠٦  
حاكم مصرف لبنان

رياض توفيق سلامه

نموذج رقم ١  
للقرار الأساسي رقم ٩٠٤١ تاريخ ٢٠٠٥/٦/١

هيكلية الحسابات

هيئات الاستثمار الجماعي الإسلامي

فئة ٧ حسابات الإيرادات	فئة ٦ حسابات الأعباء	فئة ٥ الحسابات المالية	فئة ٤ حسابات مع الغير	فئة ٣ حسابات المحفظة المالية	فئة ٢ حسابات الأصول الثابتة	فئة ١ حسابات الرساميل الخاصة
<ul style="list-style-type: none"> <li>- إيرادات العمليات المالية (*)</li> <li>- إيرادات أخرى</li> <li>- تسوية إيرادات الدورة</li> <li>- مدفوعات مسبقاً من حصص الأرباح</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- اعباء العمليات المالية (*)</li> <li>- الأعباء التشغيلية</li> <li>- ضرائب ورسوم</li> <li>- أعباء الموظفين</li> <li>- أعباء تشغيلية جارية أخرى</li> <li>- أعباء استثنائية</li> <li>- مخصصات الأعباء الملحوظة في الموازنة</li> <li>- مخصصات الإستهلاكات</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- مصارف ومؤسسات مالية</li> <li>- حسابات تحت الطلب</li> <li>- حسابات التوظيفات</li> <li>- عمليات القطع لأجل</li> <li>- مشتري قطع لأجل</li> <li>- بيع قطع لأجل</li> <li>- اليورصة والوسطاء الآخرون</li> <li>- هيئات مالية أخرى</li> <li>- إيرادات سارية</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- متعاملون دائنون وحسابات مرتبطة</li> <li>- اكتتابات للتسديد</li> <li>- مشتريات مؤجلة التسديد</li> <li>- هوامش نقدية مطلوبة</li> <li>- ايداعات التأمين</li> <li>- قيم مالية مقرضة</li> <li>- متعاملون مديونون وحسابات مرتبطة (تفصل بحسب نوع العمليات)</li> <li>- موظفون وحسابات مرتبطة</li> <li>- الضمان الإجتماعي والمؤسسات الإجتماعية الأخرى</li> <li>- القطاع العام والهيئات العامة الأخرى</li> <li>- المساهمون واصحاب الحصص</li> <li>- مدينون ودائنون مختلفون</li> <li>- مدينون مختلفون</li> <li>- دائنون مختلفون</li> <li>- حسابات انتقالية</li> <li>- حسابات التسوية</li> <li>- انعكاس التعهدات على العمليات لأجل المثبتة أو المشروطة</li> <li>- اعباء محتسبة مسبقاً</li> <li>- حسابات توزيع الأعباء الدوري</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- الاسهم والقيم المشابهة المتداولة في الأسواق المنظمة (*)</li> <li>- الأوراق المالية الأخرى المتداولة (*) (سندات خزينة، شهادات ايداع...)</li> <li>- أسهم أو حصص هيئات الاستثمار الجماعي (تفصل بين هيئات مسجلة في الأسواق المنظمة وغير مسجلة )</li> <li>- صكوك مالية</li> <li>- عمليات شراء وبيع مؤقت لقيم مالية (*)</li> <li>- قيم مالية أخرى (*)</li> <li>- فروقات تقييم المحفظة (تفصل بحسب انواع القيم والعمليات)</li> <li>- فروقات تقييم على عمليات بيع قيم مالية مع حق الإسترداد</li> <li>- عمليات بيع قيم منقولة</li> <li>- قيم مستقرضة ثم مباعه</li> <li>- قيم مأخوذة بالأمانة ثم مباعه</li> <li>- قيم مأخوذة برسم الإسترداد ثم مباعه</li> <li>- قيم مباعه لأجل</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- الأصول الثابتة المادية</li> <li>- الأصول الثابتة المالية</li> <li>- استهلاكات الأصول الثابتة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- الرأسمال</li> <li>- الرأسمال في بداية الدورة</li> <li>- الإصدارات وإعادة الشراء</li> <li>- الإصدارات</li> <li>- إعادة الشراء</li> <li>- العمولات</li> <li>- عمولات الإكتتابات</li> <li>- عمولات إعادة الشراء</li> <li>- اعادة توزيع عمولات</li> <li>- من عمليات الإكتتابات</li> <li>- من عمليات إعادة الشراء</li> <li>- التقلبات في فروقات التقييم (*)</li> <li>- فروقات القطع</li> <li>- العمليات على القيم المالية</li> <li>- اعباء الشراء</li> <li>- اعباء البيع</li> <li>- فوائض وانخفاضات القيم</li> <li>- فوائض القيم (*)</li> <li>- انخفاضات القيم (*)</li> <li>- مقبوضات عن ضمان الأداء</li> <li>- اعباء على العمليات لأجل المثبتة او المشروطة</li> <li>- ارباح مدورة</li> <li>- نتائج الدورة</li> <li>- حسابات تسوية</li> <li>- تسوية الأرباح المدورة</li> <li>- تسوية إيرادات الدورة (قيد التوزيع)</li> </ul>
(*) تفصل بحسب انواع العمليات.	(*) تفصل بحسب انواع العمليات.			(*) تفصل بحسب انواعها مع لحظ حسابات الإيرادات السارية، حيث ينطبق.		(*) تفصل بحسب الموجودات وأنواع القيم المالية والعمليات على القيم.

أنموذج رقم ٢  
للقرار الأساسي رقم ٩٠٤١ تاريخ ٢٠٠٥/٦/١

اسم هيئة الاستثمار الجماعي الإسلامي \_\_\_\_\_

الشكل القانوني للهيئة الإسلامية<sup>١</sup> صندوق/شركة

شركة الإدارة \_\_\_\_\_

الوديح \_\_\_\_\_

مفوضو المراقبة \_\_\_\_\_

بيان شهري بمعلومات مالية  
وتطور أسعار الأسهم أو الحصص  
كما في \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_

(القيم بالآلاف ل.ل. أو الوحدات النقدية الأجنبية)

ب) تطور أسعار الأسهم خلال الشهر	
التاريخ	سعر السهم
-١	
-٢	
-٣	
-٤	
-٥	
-٦	
-٧	
-٨	
-٩	
-١٠	
-١١	
-١٢	
-١٣	
-١٤	
-١٥	
-١٦	
-١٧	
-١٨	
-١٩	
-٢٠	
-٢١	
-٢٢	
-٢٣	
-٢٤	
-٢٥	
-٢٦	
-٢٧	
-٢٨	
-٢٩	
-٣٠	
-٣١	

توقيع الشركة المولجة الإدارة

المبالغ	أ) معلومات مالية
	١- سعر السهم أو الحصص في نهاية الشهر السابق
	٢- سعر السهم أو الحصص في نهاية الشهر الحالي
	٣- القيمة التأسيسية للهيئة الإسلامية <sup>١</sup>
	٤- القيمة السوقية للهيئة الإسلامية <sup>١</sup> في نهاية الشهر

<sup>١</sup> - سقطت سهواً كلمة «الإسلامية» .

أ نموذج رقم ٣  
لقرار الأساسي رقم ٩٠٤١ تاريخ ٢٠٠٥/٦/١

اسم هيئة الاستثمار الجماعي الإسلامي \_\_\_\_\_

الشكل القانوني للهيئة الإسلامية<sup>١</sup> صندوق/شركة

شركة الإدارة \_\_\_\_\_

الوديع \_\_\_\_\_

مفوضو المراقبة \_\_\_\_\_

بيان نصف سنوي  
بتوزيع الأسهم أو الحصص  
كما في \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_

(القيم بملايين ل.ل. أو بالآلاف الوحدة النقدية الأجنبية)

الفترة السابقة			الفترة الحالية			
إجمالي	مقيمون غير مقيمين	مقيمون	إجمالي	مقيمون غير مقيمين	مقيمون	
						١- عدد الأسهم والحصص في نهاية الفترة - منها التي تزيد ملكية أي شخص طبيعي أو معنوي أو مجموعة اقتصادية واحدة عن ١٠% من مجموع أسهم أو حصص الهيئة الإسلامية <sup>١</sup>
						٢- مجموع مبالغ الاكتتابات - منها التي يزيد اكتتاب أي شخص أو مجموعة عن ١٠% من مجموع أسهم أو حصص الهيئة الإسلامية <sup>١</sup>
						٣- مجموع قيم الأسهم أو الحصص المعاد شراؤها
						٤- أنصبة أرباح موزعة أو دفعات مسبقة
						٥- القيمة البيعية للسهم أو الحصة في نهاية الفترة

توقيع مفوضي المراقبة

توقيع الشركة المولجة الإدارة

<sup>١</sup> - سقطت سهواً كلمة «الإسلامية» .



أنموذج رقم ٤  
للقرار الأساسي رقم ٩٠٤١ تاريخ ٢٠٠٥/٦/١

اسم هيئة الاستثمار الجماعي الإسلامي \_\_\_\_\_

الشكل القانوني للهيئة الإسلامية<sup>١</sup> صندوق/شركة

شركة الإدارة \_\_\_\_\_

الوديع \_\_\_\_\_

مفوضو المراقبة \_\_\_\_\_

بيان نصف سنوي  
بتوزيع الموجودات الصافية  
كما في

(القيم بملايين ل.ل. أو بآلاف الوحدة النقدية الأجنبية)

النسبة في نهاية الفترة السابقة	نسبة مجموع كل فئة الى مجموع الموجودات	المبالغ			الفئة
		إجمالي	غير مقيم	مقيم	
					١- اسهم وقيم مشابهة - في مصارف ومؤسسات مالية منها: المتداولة في الأسواق المنظمة - في القطاع الخاص غير المالي منها: المتداولة في الأسواق المنظمة
					٢- شهادات الإيداع - المشتراة من مصرف لبنان - المشتراة من مؤسسات إصدار دولية - المشتراة من المصارف - أخرى
					٣- أسهم او حصص هيئات الاستثمار الجماعي منها: المتداولة في الأسواق المنظمة
					٤- صكوك حكومية وإسلامية لبنانية وغير لبنانية - صكوك حكومية - صكوك إسلامية لبنانية - صكوك إسلامية غير لبنانية - صكوك مالية أخرى
					٥- قيم منقولة أخرى (**)
					٦ - مجموع المحفظة المشتراة (١+٢+٣+٤+٥) منها: لدى الوديع
					٧- ذمم مدينة (+) ٨- ذمم دائنة (-)
					٩- عمليات مع مصارف وشركات مالية أخرى + أو (-) - إيداعات - توظيفات - عملات اجنبية للإستلام - عملات اجنبية للتسليم
					١٠- مختلف + أو (-)
					١١- مجموع الموجودات الصافية (٦+٧+٨+٩+١٠)
					١٢- عدد الوحدات
					١٣- صافي الموجودات للوحدة الواحدة

(\*) تدرج المبالغ وفقا لقيمتها في الميزانية (القيمة السوقية او القيمة التعاقدية) مع الأخذ بعين الاعتبار فروقات التقييم (بين القيمة بتاريخ إدخالها في الميزانية والقيمة الآتية)، الإيرادات المحتسبة مسبقاً والإيرادات السارية غير المستحقة حيث ينطبق

(\*\*) في حال وجودها، ترفق تفاصيلها مع هذا البيان.

توقيع مفوضي المراقبة

توقيع الشركة المولجة الإدارة

<sup>١</sup> - سقطت سهواً كلمة «الإسلامية» .

أنموذج رقم ٥  
للقرار الأساسي رقم ٩٠٤١ تاريخ ٢٠٠٥/٦/١

الميزانية النهائية  
كما في

اسم هيئة الاستثمار الجماعي الإسلامي  
الشكل القانوني للهيئة الإسلامية صندوق/شركة  
شركة الإدارة  
الوديع  
مفوضو المراقبة

(القيم بملايين ل.ل. أو بالآلاف الوحدة النقدية الأجنبية)

الدورة السابقة			الدورة الأخيرة			المطلوبات	الدورة السابقة			الدورة الأخيرة			الموجودات		
مجموع	اجنبي	ل.ل.	مجموع	اجنبي	ل.ل.		مجموع	اجنبي	ل.ل.	مجموع	اجنبي	ل.ل.			
						١- الرساميل الخاصة - رأسمال - نتائج سابقة مدورة (١) - حساب تسوية النتائج المدورة (١) - مقدمات رأس المال - القابلة للرسمة (٣) - القابلة للتخصيص (٤) - القابلة للتوزيع (٣) مجموع الرساميل الخاصة ٢- محفظة الاستثمارات - المباعية ١-٢ بيع مؤقت او مع حق الاسترداد لقيم مالية - ديون ممثلة لقيم مالية مستقرضة - ديون ممثلة لقيم مالية معطاة مع حق الاسترداد ٢-٢ عمليات بيع قيم منقولة (٦) ٣- ذمم دائنة ودائنون مختلفون ٤- مطلوبات أخرى								١- صافي الاصول الثابتة غير المادية ٢- محفظة الاستثمارات - المشترية ١-٢ اسهم وقيم مشابهة - المشترية لغرض المتاجرة - المشترية والمتوفرة للبيع - منها فروقات التقييم ٢-٢ شهادات ايداع - المشترية لغرض المتاجرة - المشترية والمتوفرة للبيع - المشترية حتى الاستحقاق - منها فروقات التقييم ٣-٢ أسهم او حصص هيئات الاستثمار الجماعي - المشترية لغرض المتاجرة - المشترية والمتوفرة للبيع - منها فروقات التقييم ٤-٢ صكوك - المشترية لغرض المتاجرة - المشترية والمتوفرة للبيع - المشترية حتى الاستحقاق - منها فروقات التقييم ٥-٢ قيم منقولة أخرى (**) - المشترية لغرض المتاجرة - المشترية والمتوفرة للبيع - المشترية حتى الاستحقاق - منها فروقات التقييم	
						مجموع المطلوبات									
						خارج الميزانية									
						١- سندات للتسليم ٢- تعهدات على عقود لأجل مثبتة في الاسواق المنظمة (٥) ٣- تعهدات على عقود لأجل مشروطة في الاسواق المنظمة (٥) ٤- تعهدات بالتراضي (٥) ٥- تعهدات أخرى. (١) تدخل مباشرة في الرأسمال في الهيئات الترسلمية. (٢) بعد تسوية أرباح الدورة وتوزيع التوزيعات المسبقة خلال الدورة، في حال وجدت. (٣) ينطبق فقط على هيئات الاستثمار الجماعي الترسلمية او ذات الإيرادات القابلة للتوزيع. (٤) بحسب السياسة المقررة في الهيئة الإسلامية. (٥) لا تجرى هذه العمليات إلا بعد موافقة مصرف لبنان. (٦) قيم مستقرضة او مأخوذة بالأمانة او مع حق الاسترداد ثم مباعه، وقيم مباعه لأجل.									٣- ذمم مدينة ومدينون مختلفون ٤- الاموال النقدية
						مجموع الموجودات									

توقيع مفوضي المراقبة

توقيع الشركة المولجة الإدارة

١- مع الأخذ بعين الاعتبار فروقات التقييم والفوائد السارية غير المستحقة

نموذج رقم ٦  
لقرار الأساسي رقم ٩٠٤١ تاريخ ٢٠٠٥/٦/١

حساب النتائج السنوي  
وتطور الموجودات الصافية  
من ..... ولغاية .....

اسم هيئة الاستثمار الجماعي الإسلامي  
الشكل القانوني للهيئة الإسلامية صندوق/شركة  
شركة الإدارة  
الوديع  
مفوضو المراقبة

(القيم بملايين ل.ل. أو بالآلاف الوحدة النقدية الأجنبية)

المبالغ		تطور الموجودات الصافية
الدورة السابقة	الدورة الأخيرة	
		١- الموجودات الصافية في اول الدورة
		٢- الاكتتابات (بما فيها العمولات المقبوضة من الهيئة الإسلامية <sup>١</sup> )
		٣- قيمة الاسهم والحصص المعاد شراؤها (ما عدا العمولات المقبوضة من الهيئة الإسلامية <sup>١</sup> )
		٤- فائض القيمة المحقق على الاستثمارات
		٥- انخفاض القيمة المحقق على الاستثمارات
		٦- فائض القيمة على عمليات الادوات لأجل والمشروطة المحقق
		٧- انخفاض القيمة على عمليات الادوات لأجل والمشروطة المحقق
		٨- فروقات القطع + أو (-)
		٩- التقلبات في فروقات تقييم الاستثمارات + أو (-)
		١٠- التقلبات في فروقات تقييم المراكز المفتوحة في عمليات الادوات لأجل والمشروطة + أو (-)
		١١- التغيرات في المؤونة لتدني قيمة حصة الهيئة الإسلامية <sup>١</sup> في شركات قيد التصفية + أو (-)
		١٢- توزيعات أرباح الدورة السابقة
		١٣- النتيجة الصافية للدورة قبل حساب التسوية + أو (-)
		١٤- المدفوعات المسبقة خلال الدورة
		١٥- عناصر أخرى (**)+ أو (-)
		١٦- الموجودات الصافية في نهاية الدورة.

(\*\*) في حال وجودها، ترفق تفاصيلها مع هذا البيان.

توقيع مفوضي المراقبة

توقيع الشركة المولحة الإدارة

المبالغ		حساب النتائج
الدورة السابقة	الدورة الأخيرة	
		١- إيرادات العمليات المالية
		١-١ إيرادات الاسهم والقيم المشابهة
		٢-١ إيرادات شهادات الايداع
		٣-١ إيرادات صكوك مالية
		٤-١ إيرادات أسهم أو حصص هيئات الاستثمار الجماعي
		٥-١ إيرادات من الايداعات
		٦-١ إيرادات مالية أخرى
		مجموع ١
		٢- أعباء العمليات المالية (*)
		١-٢ أعباء عمليات شراء وبيع مؤقت لأوراق مالية
		٣-٢ أعباء مالية أخرى
		مجموع ٢
		نتائج العمليات المالية (٢-١)
		٣- إيرادات أخرى
		٤- عمولة الإدارة (في حال ادارة الصندوق على أساس الوكالة)
		٥- أتعاب مهنية
		٦- أعباء ادارية
		٧- مخصصات الاستهلاكات
		٨- أعباء مختلفة
		صافي الدخل أو الخسارة من الاستثمار
		٩- المكاسب أو الخسائر المحققة و/أو غير المحققة من الاستثمارات
		١-٩ صافي المكاسب أو الخسائر المحققة من الاستثمارات
		٢-٩ التغيير في الزيادة أو النقص غير المحققين في قيمة الاستثمارات
		صافي المكاسب أو الخسائر من الاستثمارات
		صافي الدخل أو الخسارة قبل نصيب مدير الهيئة الإسلامية <sup>١</sup>
		١٠- نصيب مدير الهيئة الإسلامية <sup>١</sup>
		النتائج
		القابلة للرسملة
		القابلة للتخصيص
		القابلة للتوزيع

(\*) مع الأخذ بعين الاعتبار الفوائد السارية غير المستحقة، حيث ينطبق.

## أنموذج ملخص عن هيئة الاستثمار الجماعي الإسلامي (أنموذج رقم ٧)

- ١ - اسم "الهيئة الإسلامية"<sup>١</sup> ورقم التعريف العائد لها (SEDOL number ، ... ) .
- ٢ - جنسيتها .
- ٣ - نظامها القانوني : (شركة استثمار ، تراست Trust ، الخ... ) .
- ٤ - الشركة المولجة بإدارة هيئة الاستثمار الإسلامية<sup>١</sup> : موضوعها ومركزها . (امكانية انتداب الغير للقيام بمهامها) .
- ٥ - الشركة المولجة بوضع استراتيجية الاستثمار ومتابعتها (اذا وجدت): موضوعها، مركزها وتاريخ منحها الترخيص .
- ٦ - شركة التسويق ( اذا وجدت) : موضوعها ، مركزها وتاريخ منحها الترخيص .
- ٧ - المستشار الاستثماري (اذا وجد) : موضوعه ومركزه .
- ٨ - الوديع : موضوعه ، مركزه ، مهامه وتاريخ منحه الترخيص .
- ٩ - هيئة التدقيق : موضوعها ومركزها .
- ١٠ - شكل هيئة الاستثمار الجماعي: صندوق منفرد - صندوق مظلة (UMBRELLA-fUND) الخ... .
- ١١ - تاريخ الانشاء .
- ١٢ - تاريخ منح الترخيص من السلطات المختصة في بلد المنشأ .
- ١٣ - مختصر عن سياسة الاستثمار المتبعة ( المكان ، قطاع التوظيف ، الخ... ) .
- ١٤ - تاريخ إقفال الحسابات السنوية .
- ١٥ - المخاطر الخاصة (اذا وجدت) (Special Risk Warning) .
- ١٦ - الاعباء والعمولات كافة المفروضة لدى الاستثمار في "الهيئة الإسلامية"<sup>١</sup> :
  - عمولة الانتساب .
  - عمولة الخروج المبكر .
  - العمولة السنوية .
  - العمولة الاضافية العائدة للتسويق في لبنان ( اذا وجدت ) .
- ١٧ - عملة "الهيئة الإسلامية"<sup>١</sup> .
- ١٨ - "الممثل" او المروج في لبنان .
- ١٩ - طريقة التسويق في لبنان .
- ٢٠ - ملاحظات اخرى .

<sup>١</sup> - سقطت سهواً كلمة «الإسلامية» .

## أ نموذج رقم ٨

بيان شهري عن أداء وتطور أسعار الأسهم أو الحصص  
وحجم الاكتتاب  
كما في --/--/----

اسم هيئة الاستثمار الجماعي الإسلامي :  
الشكل القانوني للهيئة الإسلامية<sup>١</sup> :  
المدير :  
الوديع :  
مفوضو المراقبة :

الأرباح والخسائر (نصف سنوي)		الإكتتاب			الأداء			السعر			
غير محققة	محققة	عدد المكتتبين	رصيد حجم الإكتتاب في نهاية الشهر	حجم الإكتتاب في التسويق الأولي	نسبة الأداء منذ بداية السنة لغاية نهاية الشهر الحالي (YTD)	نسبة الأداء الفصلي Quarterly Performance	نسبة الأداء في نهاية الشهر Monthly Performance	القيمة السوقية في نهاية الشهر	القيمة التأسيسية	سعر السهم أو الحصة في نهاية الشهر الحالي	سعر السهم أو الحصة في نهاية الشهر السابق

توقيع مفوضي المراقبة

توقيع الشركة المولجة الإدارة

<sup>١</sup> - سقطت سهواً كلمة «الإسلامية» .

أنموذج رقم ٩  
للقرار الأساسي رقم ٩٠٤١ تاريخ ٢٠٠٥/٦/١

اسم هيئة الاستثمار الجماعي الإسلامي  
الشكل القانوني للهيئة الإسلامية<sup>١</sup> صندوق/شركة  
شركة الإدارة  
الوديع  
مفوضو المراقبة

بيان شهري  
بتوزيع المحفظة المالية المشتركة  
كما في

(القيم بملايين ل.ل. أو بالآلاف الوحدة النقدية الأجنبية)

الدورة السابقة			الدورة الأخيرة			الفئة
إجمالي	غير مقيم	مقيم	إجمالي	غير مقيم	مقيم	
						١- أسهم وقيم مشابهة - أسهم وقيم مشابهة لبنانية منها: اسلامية - أسهم وقيم مشابهة غير لبنانية منها: اسلامية
						٢- شهادات الإيداع - شهادات ايداع لبنانية منها: اسلامية - شهادات ايداع غير لبنانية منها: اسلامية
						٣- أسهم او حصص هيئات الاستثمار الجماعي - أسهم او حصص هيئات الاستثمار الجماعي اللبنانية منها: اسلامية - أسهم او حصص هيئات الاستثمار الجماعي غير اللبنانية منها: اسلامية
						٤- صكوك حكومية و اسلامية لبنانية وغير لبنانية - صكوك لبنانية منها :- صكوك مشاركة - صكوك مضاربة - صكوك اجارة - صكوك السلم - صكوك استصناع - صكوك اسلامية أخرى - صكوك غير لبنانية منها :- صكوك مشاركة - صكوك مضاربة - صكوك اجارة - صكوك السلم - صكوك استصناع - صكوك اسلامية أخرى
						٥- قيم منقولة أخرى (**) - قيم منقولة أخرى لبنانية منها : اسلامية - قيم منقولة أخرى غير لبنانية منها : اسلامية
						٦- مجموع المحفظة المشتركة منها: لدى الوديع

(\*) تدرج المبالغ وفقاً لقيمتها في الميزانية (القيمة السوقية او القيمة التعاقدية) مع الأخذ بعين الاعتبار فروقات التقييم بين القيمة بتاريخ إدخالها في الميزانية والقيمة الآتية).  
(\*\*) في حال وجودها، ترفق تفاصيلها مع هذا البيان.

توقيع مفوضي المراقبة

توقيع الشركة المولجة الإدارة

<sup>١</sup> - سقطت سهواً كلمة «الإسلامية» .

## تعميم وسيط رقم ١٣٢

نودعكم ربطاً نسخة عن القرار الوسيط رقم ٩٥٤٤ تاريخ ١٠/٣/٢٠٠٧ المتعلق بتعديل القرار الأساسي رقم ٩٠٤١ تاريخ ١/٦/٢٠٠٥ (هيئات الاستثمار الجماعي الإسلامي).

بيروت، في ١٠ آذار ٢٠٠٧

حاكم مصرف لبنان

رياض توفيق سلامه

## قرار وسيط رقم ٩٥٤٤

تعديل القرار الأساسي رقم ٩٠٤١ تاريخ ٢٠٠٥/٦/١  
(هيئات الاستثمار الجماعي الإسلامي)

إن حاكم مصرف لبنان،  
بناءً على القانون رقم ٧٠٦ تاريخ ٢٠٠٥/١٢/١٩ المتعلق بهيئات الاستثمار الجماعي  
بالقيم المنقولة وسائر الأدوات المالية،  
وبناءً على القانون رقم ٥٧٥ تاريخ ٢٠٠٤/٢/١١ المتعلق بإنشاء المصارف الإسلامية  
في لبنان ولا سيما المادة الرابعة منه،  
وبناءً على القانون رقم ٥٢٠ تاريخ ١٩٩٦/٦/٦ المتعلق بتطوير السوق المالية  
والعقود الائتمانية ولا سيما المادة الأولى منه،  
وبناءً على القرار الأساسي رقم ٩٠٤١ تاريخ ٢٠٠٥/٦/١ وتعديلاته المتعلق بهيئات الاستثمار  
الجماعي الإسلامي،  
وبناءً على قرار المجلس المركزي لمصرف لبنان المتخذ في جلسته المنعقدة  
بتاريخ ٢٠٠٧/٣/٧،

يقرر ما يأتي :

المادة الأولى: تُلغى النماذج (١) ، (٢) ، (٣) ، (٤) ، (٥) ، (٦) ، (٧) ، (٨) و(٩)  
المرفقة بالقرار الأساسي رقم ٩٠٤١ تاريخ ٢٠٠٥/٦/١ وتُستبدل بالنماذج  
المرفقة ربطاً.

المادة الثانية: يعمل بهذا القرار فور صدوره .

المادة الثالثة: ينشر هذا القرار في الجريدة الرسمية .

بيروت، في ١٠ آذار ٢٠٠٧  
حاكم مصرف لبنان

رياض توفيق سلامه



أتمودج رقم ١  
للقرار الأساسي رقم ٩٠٤١/٦/١ تاريخ ٢٠٠٥/٦/١

هيئات الاستثمار الجماعي الإسلامي

هيكلية الحسابات

فئة ٧	فئة ٦	فئة ٥	فئة ٤	فئة ٣	فئة ٢	فئة ١
حسابات الإيرادات	حسابات الأعباء	الحسابات المالية	حسابات مع الغير	حسابات المحفظة المالية	حسابات الأصول الثابتة	حسابات الرساميل الخاصة
<ul style="list-style-type: none"> <li>- إيرادات العمليات المالية (*)</li> <li>- إيرادات أخرى</li> <li>- تسوية إيرادات الدورة</li> <li>- مدفوعات مسبقة من حصة الأرباح</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- أعباء العمليات المالية (*)</li> <li>- أعباء التشغيلية</li> <li>- ضرائب ورسوم</li> <li>- أعباء الموظفين</li> <li>- أعباء تشغيلية جارية أخرى</li> <li>- أعباء استثنائية</li> <li>- مخصصات الأعباء الملحوظة في الموازنة</li> <li>- مخصصات الاستهلاكات</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- مصارف ومؤسكات مالية</li> <li>- حسابات تحت الطلب</li> <li>- حسابات التوظيفات</li> <li>- البورصة والوسطاء الآخرون</li> <li>- هيئات مالية أخرى</li> <li>- إيرادات سارية</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- متعاملون دائنون</li> <li>- وحسابات مرتبطة</li> <li>- اكتتابات للتسديد</li> <li>- مشتريات مؤجلة التسديد</li> <li>- هوامش نقدية مطلوبة</li> <li>- متعاملون مدينون</li> <li>- وحسابات مرتبطة (تفصل بحسب نوع العمليات)</li> <li>- موظفون وحسابات مرتبطة</li> <li>- الضمان الاجتماعي</li> <li>- والمؤسسات الاجتماعية الأخرى</li> <li>- القطاع العام والهيئات العامة الأخرى</li> <li>- المساهمون وأصحاب الحصص</li> <li>- مدينون ودائنون مختلفون</li> <li>- مدينون مختلفون</li> <li>- دائنون مختلفون</li> <li>- حسابات انتقالية</li> <li>- حسابات التسوية</li> <li>- اعباء محتسبة مسبقا</li> <li>- حسابات توزيع الأعباء الدوري</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- الأسهم والقيم المشابهة المتداولة في الأسواق المنظمة (*)</li> <li>- الأوراق المالية الأخرى المتداولة (*) (شهادات إيداع إسلامية...)</li> <li>- أسهم أو حصص هيئات الاستثمار الجماعي (تفصل بين هيئات مسجلة في الأسواق المنظمة وغير مسجلة)</li> <li>- صكوك مالية (*)</li> <li>- عمليات شراء وبيع مؤقتة لقيم مالية (*)</li> <li>- قيم مالية أخرى (*)</li> <li>- فروقات تقييم المحفظة (تفصل بحسب أنواع القيم والعمليات)</li> <li>- فروقات تقييم على عمليات بيع قيم مالية مع حرق الاسترداد</li> <li>- عمليات بيع قيم منقولة</li> <li>- قيم مستقرضة ثم مبيعة</li> <li>- قيم مأخوذة بالأمانة ثم مبيعة</li> <li>- قيم مأخوذة برسم الاسترداد ثم مبيعة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- الأصول الثابتة المادية</li> <li>- الأصول الثابتة غير المادية</li> <li>- الأصول الثابتة المالية</li> <li>- استهلاكات الأصول الثابتة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- الراسمال</li> <li>- الراسمال في بداية الدورة</li> <li>- الإيرادات وإعادة الشراء</li> <li>- الإصدارات</li> <li>- إعادة الشراء</li> <li>- مقدمات رأس المال</li> <li>- العمولات</li> <li>- عمولات الاكتتابات</li> <li>- عمولات إعادة الشراء</li> <li>- إعادة توزيع عمولات</li> <li>- من عمليات الاكتتابات</li> <li>- من عمليات إعادة الشراء</li> <li>- التقلبات في فروقات التقييم (*)</li> <li>- فروقات القطع</li> <li>- العمليات على القيم المالية</li> <li>- اعباء الشراء</li> <li>- اعباء البيع</li> <li>- فروقات و انخفاضات القيم</li> <li>- فروقات القيم (*)</li> <li>- انخفاضات القيم (*)</li> <li>- مقبوضات عن ضمان الأداء</li> <li>- أرباح مدورة</li> <li>- نتائج الدورة</li> <li>- حسابات تسوية</li> <li>- تسوية الأرباح المدورة</li> <li>- تسوية إيرادات الدورة (فيد التوزيع)</li> </ul>
تفصل بحسب أنواع العمليات. (*)	تفصل بحسب أنواع العمليات. (*)	تفصل بحسب أنواعها مع لحظ حسابات الإيرادات السارية، حيث ينطبق.	تفصل بحسب أنواعها مع لحظ حسابات الإيرادات السارية، حيث ينطبق.	تفصل بحسب أنواعها مع لحظ حسابات الإيرادات السارية، حيث ينطبق.	تفصل بحسب الموجودات وأنواع القيم المالية والعمليات على القيم.	تفصل بحسب الموجودات وأنواع القيم المالية والعمليات على القيم.

أنموذج رقم ٢  
للقرار الأساسي رقم ٩٠٤١ تاريخ ٢٠٠٥/٦/١

اسم هيئة الاستثمار الجماعي الإسلامي \_\_\_\_\_

الشكل القانوني للهيئة الإسلامية صندوق/شركة

شركة الإدارة \_\_\_\_\_

الوديعة \_\_\_\_\_

مفوضو المراقبة \_\_\_\_\_

بيان شهري بمعلومات مالية  
وتطور أسعار الأسهم أو الحصص  
كما في \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_

(القيم بالآلاف ل.ل. أو الوحدات النقدية الأجنبية)

ب) تطور أسعار الأسهم أو الحصص خلال الشهر	
التاريخ	سعر السهم أو الحصة
-١	
-٢	
-٣	
-٤	
-٥	
-٦	
-٧	
-٨	
-٩	
-١٠	
-١١	
-١٢	
-١٣	
-١٤	
-١٥	
-١٦	
-١٧	
-١٨	
-١٩	
-٢٠	
-٢١	
-٢٢	
-٢٣	
-٢٤	
-٢٥	
-٢٦	
-٢٧	
-٢٨	
-٢٩	
-٣٠	
-٣١	

المبالغ	أ) معلومات مالية
	١- سعر السهم أو الحصة في نهاية الشهر السابق
	٢- سعر السهم أو الحصة في نهاية الشهر الحالي
	٣- القيمة التأسيسية للهيئة الإسلامية
	٤- القيمة السوقية للهيئة الإسلامية في نهاية الشهر

توقيع الشركة المولجة بالإدارة

أ نموذج رقم ٣  
لقرار الأساسي رقم ٩٠٤١ تاريخ ٢٠٠٥/٦/١

اسم هيئة الاستثمار الجماعي الإسلامي \_\_\_\_\_

الشكل القانوني للهيئة الإسلامية صندوق/شركة

شركة الإدارة \_\_\_\_\_

الوديع \_\_\_\_\_

مفوضو المراقبة \_\_\_\_\_

بيان نصف سنوي  
بتوزيع الأسهم أو الحصص  
كما في \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_

(القيم بملايين ل.ل. أو بالآلاف الوحدة النقدية الأجنبية)

الفترة السابقة			الفترة الحالية			
إجمالي	غير مقيمين	مقيمون	إجمالي	غير مقيمين	مقيمون	
						١- عدد الأسهم والحصص في نهاية الفترة - منها التي تزيد ملكية أي شخص طبيعي أو معنوي أو مجموعة اقتصادية واحدة عن ١٠% من مجموع أسهم أو حصص الهيئة الإسلامية
						٢- مجموع مبالغ الاكتتابات - منها التي يزيد اكتتاب أي شخص أو مجموعة عن ١٠% من مجموع أسهم أو حصص الهيئة الإسلامية
						٣- مجموع قيم الأسهم أو الحصص المعاد شراؤها
						٤- أنصبة أرباح موزعة أو دفعات مسبقة
						٥- القيمة البيعية للسهم أو الحصة في نهاية الفترة

توقيع مفوضي المراقبة

توقيع الشركة المولجة بالإدارة

أنموذج رقم ٤  
للقرار الأساسي رقم ٩٠٤١ تاريخ ٢٠٠٥/٦/١

اسم هيئة الاستثمار الجماعي الإسلامي

الشكل القانوني للهيئة الإسلامية صندوق/شركة  
شركة الإدارة  
الوديع  
مفوضو المراقبة

بيان نصف سنوي  
بتوزيع الموجودات الصافية  
كما في

(القيم بملايين ل.ل. أو بآلاف الوحدة النقدية الأجنبية)

النسبة في نهاية الفترة السابقة	نسبة مجموع كل فئة إلى مجموع الموجودات	المبالغ			الفئة
		إجمالي	غير مقيم	مقيم	
					١- أسهم وقيم مشابهة - في مصارف ومؤسسات مالية منها: المتداولة في الأسواق المنظمة - في القطاع الخاص غير المالي منها: المتداولة في الأسواق المنظمة
					٢- شهادات الإيداع - المشتراة من مصرف لبنان - المشتراة من مؤسسات إصدار دولية - المشتراة من المصارف - أخرى
					٣- أسهم أو حصص هيئات الاستثمار الجماعي منها: المتداولة في الأسواق المنظمة
					٤- صكوك حكومية وإسلامية لبنانية وغير لبنانية - صكوك حكومية - صكوك إسلامية لبنانية - صكوك إسلامية غير لبنانية - صكوك مالية أخرى
					٥- قيم منقولة أخرى (*)
					٦ - مجموع المحفظة المشتراة (١+٢+٣+٤+٥) منها: لدى الوديع
					٧- ذمم مدينة (+)
					٨- ذمم دائنة (-)
					٩- عمليات مع مصارف وشركات مالية أخرى + أو (-) - إيداعات - توظيفات
					١٠- مختلف + أو (-)
					١١- مجموع الموجودات الصافية (٦+٧+٨+٩+١٠)
					١٢- عدد الوحدات (الأسهم أو الحصص)
					١٣- صافي الموجودات للوحدة الواحدة

ملاحظة: تدرج المبالغ وفقا لقيمتها في الميزانية (القيمة السوقية أو القيمة التعاقدية) مع الأخذ بعين الاعتبار فروقات التقييم (بين القيمة بتاريخ إدخالها في الميزانية والقيمة الانية)، الإيرادات المحتسبة مسبقا والإيرادات السارية غير المستحقة حيث ينطبق. (\*) في حال وجودها، ترفق تفاصيلها مع هذا البيان.

توقيع مفوضي المراقبة

توقيع الشركة المولجة بالإدارة

نموذج رقم ٥  
لتقرير الأساس رقم ٩٠٤١ تاريخ ٢٠٠٥/٦/١

اسم هيئة الاستثمار الجماعي الإسلامي  
الشكل القانوني للهيئة الإسلامية صندوق/شركة  
شركة الإدارة  
الوديع  
مفوضو المراقبة

الميزانية النهائية  
كما في

(القيم بملايين ل.ل. أو بالآلاف الوحدة النقدية الأجنبية)

المطلوبات	الدورة الأخيرة			الدورة السابقة
	ل.ل.	أجنبي	مجموع	
١- الرساميل الخاصة				
- رأسمال				
- نتائج سابقة مدورة (١)				
- حساب تسوية النتائج المدورة (١)				
- مقدمات رأس المال				
- النتائج (٢)				
- القابلة للرسملة (٣)				
- القابلة للتخصيص (٤)				
- القابلة للتوزيع (٣)				
- مجموع الرساميل الخاصة				
٢- كسب غير شرعي				
٣- محفظة الاستثمارات - المياعة				
١-٢ بيع مؤقت أو مع حق الاسترداد لقيم مالية				
- ذمم ممثلة لقيم مالية مستقرضة				
- ذمم ممثلة لقيم مالية معطاة مع حق الاسترداد				
٢-٢ عمليات بيع قيم منقولة (٥)				
٤- ذمم دائنة ودائنة مختلفون				
٥- مطلوبات أخرى				
مجموع المطلوبات				

خارج الميزانية	الدورة الأخيرة			الدورة السابقة
	ل.ل.	أجنبي	مجموع	
١- سندات للتسليم				
٢- تعهدات بالتراضي				
٣- تعهدات أخرى				

- ١) تدخل مباشرة في الراسمال في الهيئات الترسلمية.
- ٢) بعد تسوية أرباح الدورة وتوزيع التوزيعات المسبقة خلال الدورة، في حال وجدت.
- ٣) ينطبق فقط على هيئات الاستثمار الجماعي الترسلمية أو ذات الإيرادات القابلة للتوزيع.
- ٤) بحسب المياعة المقررة في الهيئة الإسلامية.
- ٥) قيم مستقرضة أو مأخوذة بالأمانة أو مع حق الاسترداد ثم مياعة

الموجودات	الدورة الأخيرة			الدورة السابقة
	ل.ل.	أجنبي	مجموع	
١- صافي الأصول الثابتة				
٢- محفظة الاستثمارات - المشترية (*)				
١-٢ أسهم و قيم مشابهة				
- المشترية لغرض المتاجرة				
- فروقات التقييم				
٢-٢ شهادات ايداع				
- المشترية لغرض المتاجرة				
- المشترية والمتوفرة للبيع				
- المشترية حتى الاستحقاق				
٣-٢ أسهم أو حصص هيئات الاستثمار الجماعي				
- المشترية لغرض المتاجرة				
- المشترية والمتوفرة للبيع				
- فروقات التقييم				
٤-٢ صكوك				
- المشترية لغرض المتاجرة				
- المشترية والمتوفرة للبيع				
- فروقات التقييم				
٥-٢ قيم منقولة أخرى				
- المشترية لغرض المتاجرة				
- المشترية والمتوفرة للبيع				
- المشترية حتى الاستحقاق				
- فروقات التقييم				
٣- ذمم مدينة ومدينون مختلفون				
٤- الأموال النقدية				
مجموع الموجودات				



## أنموذج ملخص عن هيئة الاستثمار الجماعي الإسلامي (أنموذج رقم ٧)

- ١ - اسم "الهيئة الإسلامية" ورقم التعريف العائد لها (SEDOL number ، ... ) .
- ٢ - جنسيتها .
- ٣ - نظامها القانوني : (شركة استثمار ، تراست Trust ، الخ....) .
- ٤ - الشركة المولجة بإدارة هيئة الاستثمار الإسلامية : موضوعها ومركزها . (إمكانية انتداب الغير للقيام بمهامها) .
- ٥ - الشركة المولجة بوضع استراتيجية الاستثمار ومتابعتها (إذا وجدت): موضوعها، مركزها وتاريخ منحها الترخيص .
- ٦ - شركة التسويق ( إذا وجدت) : موضوعها ، مركزها وتاريخ منحها الترخيص .
- ٧ - المستشار الاستثماري (إذا وجد) : موضوعه ومركزه .
- ٨ - الوديع : موضوعه ، مركزه ، مهامه وتاريخ منحه الترخيص .
- ٩ - هيئة التدقيق : موضوعها ومركزها .
- ١٠ - شكل هيئة الاستثمار الجماعي الإسلامية: صندوق منفرد - صندوق مظلة (UMBRELLA-fUND) الخ... .
- ١١ - تاريخ الإنشاء .
- ١٢ - تاريخ منح الترخيص من السلطات المختصة في بلد المنشأ .
- ١٣ - مختصر عن سياسة الاستثمار المتبعة ( المكان ، قطاع التوظيف ، الخ... ) .
- ١٤ - تاريخ إقفال الحسابات السنوية .
- ١٥ - المخاطر الخاصة (إذا وجدت) (Special Risk Warning) .
- ١٦ - الأعباء والعمولات كافة المفروضة لدى الاستثمار في "الهيئة الإسلامية" :
  - عمولة الانتساب .
  - عمولة الخروج المبكر .
  - العمولة السنوية .
  - العمولة الإضافية العائدة للتسويق في لبنان ( إذا وجدت ) .
- ١٧ - عملة "الهيئة الإسلامية" .
- ١٨ - "الممثل" أو المروج في لبنان .
- ١٩ - طريقة التسويق في لبنان .
- ٢٠ - ملاحظات أخرى .

## أنموذج رقم ٨

بيان شهري عن أداء وتطور أسعار الأسهم أو الحصص  
 وحجم الاكتتاب  
 كما في ---/--/----

: اسم هيئة الاستثمار الجماعي الإسلامي  
 : الشكل القانوني للهيئة الإسلامية  
 : المدير  
 : الوديع  
 : مفوضو المراقبة

الأسهم (نصف سنوي)	الأرباح والخسائر		الاكتتاب		الأداء			السعر				
	محققه	غير محققه	عدد المكتتبين	رصيد حجم الاكتتاب في نهاية الشهر	حجم الاكتتاب في التسويق الأولي	نسبة الأداء منذ بداية السنة لغاية نهاية الشهر الحالي (YTD)	نسبة الأداء الفصلي Quarterly Performance	نسبة الأداء في نهاية الشهر Monthly Performance	القيمة السوقية في نهاية الشهر	القيمة التأسيسية	سعر السهم في نهاية الشهر الحالي	سعر السهم أو الحصة في نهاية الشهر السابق

توقيع مفوضي المراقبة

توقيع الشركة المولجة بالإدارة



أنموذج رقم ٩  
للقرار الأساسي رقم ٩٠٤١ تاريخ ٢٠٠٥/٦/١

اسم هيئة الاستثمار الجماعي الإسلامي  
الشكل القانوني للهيئة الإسلامية صندوق/شركة  
شركة الإدارة  
الوديع  
مفوضو المراقبة

بيان شهري  
بتوزيع المحفظة المالية المشتركة  
كما في

(القيم بملايين ل.ل. أو بالآلاف الوحدة النقدية الأجنبية)

الدورة السابقة			الدورة الأخيرة			الفئة
إجمالي	غير مقيم	مقيم	إجمالي	غير مقيم	مقيم	
						١- أسهم وقيم مشابهة - أسهم وقيم مشابهة لبنانية منها: إسلامية - أسهم وقيم مشابهة غير لبنانية منها: إسلامية
						٢- شهادات الإيداع - شهادات ايداع لبنانية منها: إسلامية - شهادات ايداع غير لبنانية منها: إسلامية
						٣- أسهم أو حصص هيئات الاستثمار الجماعي - أسهم أو حصص هيئات الاستثمار الجماعي اللبنانية منها: إسلامية - أسهم أو حصص هيئات الاستثمار الجماعي غير اللبنانية منها: إسلامية
						٤- صكوك حكومية وإسلامية لبنانية وغير لبنانية - صكوك لبنانية منها :- صكوك مشاركة - صكوك مضاربة - صكوك إجارة - صكوك السلم - صكوك استصناع - صكوك إسلامية أخرى - صكوك غير لبنانية منها :- صكوك مشاركة - صكوك مضاربة - صكوك إجارة - صكوك السلم - صكوك استصناع - صكوك إسلامية أخرى
						٥- قيم منقولة أخرى (*) - قيم منقولة أخرى لبنانية منها : إسلامية - قيم منقولة أخرى غير لبنانية منها : إسلامية
						٦- مجموع المحفظة المشتركة منها: لدى الوديع

ملاحظة: تدرج المبالغ وفقا لقيمتها في الميزانية (القيمة السوقية أو القيمة التعاقدية) مع الأخذ بعين الاعتبار فروقات التقييم بين القيمة بتاريخ إدخالها في الميزانية والقيمة الآنية.  
(\*) في حال وجودها، ترفق تفاصيلها مع هذا البيان.

توقيع مفوضي المراقبة

توقيع الشركة المولجة بالإدارة

## تعميم وسيط رقم ١٤٠

### للمصارف

نودعكم ربطا نسخة عن القرار الوسيط رقم ٩٦٦٧ تاريخ ٢٠٠٧/٨/٩ المتعلق بتعديل القرار الأساسي رقم ٨٨٢٨ تاريخ ٢٠٠٤/٨/٢٦ (ممارسة عمل المصارف الإسلامية في لبنان) .

بيروت في ٩ آب ٢٠٠٧

حاكم مصرف لبنان

رياض توفيق سلامه

## قرار وسيط رقم ٩٦٦٧

تعديل القرار الأساسي رقم ٨٨٢٨ تاريخ ٢٦/٨/٢٠٠٤

إن حاكم مصرف لبنان ،  
بناءً على قانون النقد والتسليف،  
وبناءً على القانون رقم ٥٧٥ تاريخ ١١/٢/٢٠٠٤ المتعلق بإنشاء المصارف الإسلامية في لبنان  
ولاً سيما المادتين الثالثة والرابعة منه ،  
وبناءً على القرار الأساسي رقم ٨٨٢٨ تاريخ ٢٦/٨/٢٠٠٤ المتعلق بممارسة عمل المصارف  
الإسلامية في لبنان ،  
وبناءً على قرار المجلس المركزي لمصرف لبنان المتخذ في جلسته المنعقدة بتاريخ ٨/٨/٢٠٠٧ ،

يقرر ما يأتي :

المادة الأولى : يعدل نص الفقرة الأولى من البند (١) من المقطع "ثانياً" من المادة الأولى من القرار  
الأساسي رقم ٨٨٢٨ تاريخ ٢٦/٨/٢٠٠٤ بحيث يصبح كما يلي :  
«١- في ما يتعلق بالودائع المرتبطة بالنتائج السنوية للمصرف :  
ترتبط نتائج الوديعة بنتائج المصرف السنوية إذا تم الاتفاق في عقد الوديعة  
أن تكون مختلطة مع أموال المصرف الخاصة أو الأموال التي للمصرف حق  
التصرف المطلق بها (الحسابات الجارية أو غيرها من الأموال التي يتسلمها  
المصرف على أساس عقد مضاربة والمدونة داخل ميزانيته) .»

المادة الثانية : يعمل بهذا القرار فور صدوره .

المادة الثالثة : ينشر هذا القرار في الجريدة الرسمية .

بيروت، في ٩ آب ٢٠٠٧  
حاكم مصرف لبنان

رياض توفيق سلامه

تعميم وسيط رقم ١٤٢  
للمصارف

نودعكم ربطا نسخة عن القرار الوسيط رقم ٩٧٠٢ تاريخ ١٩/٩/٢٠٠٧ المتعلق بتعديل القرار الاساسي رقم ٩٥٢٦ تاريخ ١٧/٢/٢٠٠٧ (وضعية المصارف الإسلامية).

بيروت ، في ١٩ ايلول ٢٠٠٧

حاكم مصرف لبنان

رياض توفيق سلامه

قرار وسيط رقم ٩٧٠٢  
تعديل القرار الاساسي رقم ٩٥٢٦ تاريخ ٢٠٠٧/٢/١٧  
وضعية المصارف الإسلامية

إن حاكم مصرف لبنان،  
بناء على قانون النقد والتسليف ولاسيما المادة ١٤٦ منه ،  
وبناءً على القانون ٥٧٥ تاريخ ٢٠٠٤/٢/١١ المتعلق بالمصارف الإسلامية في لبنان ولاسيما  
المادة الأولى منه،  
وبناءً على القرار الاساسي رقم ٩٥٢٦ تاريخ ٢٠٠٧/٢/١٧ المتعلق بوضعية  
المصارف الإسلامية،  
وبناء على قرار المجلس المركزي لمصرف لبنان المتخذ في جلسته المنعقدة بتاريخ  
٢٠٠٧/٩/١٢،

يقرر ما يأتي:

- المادة الأولى: يلغى نص المادة الاولى من القرار الاساسي رقم ٩٥٢٦ تاريخ ٢٠٠٧/٢/١٧ ويستبدل بالنص التالي :
- « يطلب من جميع المصارف الإسلامية العاملة في لبنان استعمال برنامج نظام التقارير الإحصائية (STR) لإعداد بياناتها المالية التالية:
- ١- الوضعية الشهرية والميزانية السنوية (موجودات - مطلوبات - خارج الميزانية) وفقاً للأنموذج ٣٠١٠ المرفق بهذا القرار وذلك ابتداء من الوضعية الموقوفة في ٢٠٠٧/٣/٣١.
  - ٢- بيان الأرباح والخسائر السنوية المعد للنشر وفقاً للأنموذج (IPL-1) المرفق بهذا القرار.
  - ٣- الميزانية السنوية المعدة للنشر وفقاً للأنموذج (PBI-1)».

../.

المادة الثانية: يلغى نص المادة الثانية من القرار الأساسي رقم ٩٥٢٦ تاريخ ٢٠٠٧/٢/١٧ ويستبدل بالنص التالي:

«أولاً: على المصارف الإسلامية العاملة في لبنان تزويد:

- ١- مديرية الإحصاءات والأبحاث الاقتصادية في مصرف لبنان:
  - أ- بالوضعية الشهرية المعدة وفقاً للأنموذج ٣٠١٠، إلكترونياً بواسطة المشروع الخاص بالإرسال الإلكتروني للتقارير الإحصائية (eSTR)، ضمن مهلة عشرة أيام من التاريخ الموقوفة فيه هذه الوضعية وخطياً ضمن مهلة اثني عشر يوماً.
  - ب- بالميزانية السنوية المعدة وفقاً للأنموذج ٣٠١٠ وبالميزانية السنوية المعدة للنشر، إلكترونياً بواسطة المشروع الخاص بالإرسال الإلكتروني للتقارير الإحصائية (eSTR) وخطياً، ضمن مهلة أقصاها نهاية شهر حزيران من كل عام.

٢- لجنة الرقابة على المصارف، خطياً:

- أ- بالوضعية الشهرية المعدة وفقاً للأنموذج ٣٠١٠ ضمن مهلة اثني عشر يوماً من التاريخ الموقوفة فيه هذه الوضعية.
- ب- بالميزانية السنوية المعدة وفقاً للأنموذج ٣٠١٠ وبالميزانية السنوية المعدة للنشر ضمن مهلة أقصاها نهاية شهر حزيران من كل عام.

ثانياً: يتم استثنائياً إرسال:

- ١- الوضعية الشهرية - الأنموذج ٣٠١٠ الموقوفة بتاريخ ٢٠٠٦/١٢/٣١ خلال مهلة أقصاها ٢٠٠٧/٤/١٠.
- ٢- الميزانية السنوية الموقوفة بتاريخ ٢٠٠٦/١٢/٣١ والمعدة وفقاً للأنموذج ٣٠١٠ خلال مهلة أقصاها ٢٠٠٧/٩/٣٠.
- ٣- الميزانية السنوية المعدة للنشر الموقوفة بتاريخ ٢٠٠٦/١٢/٣١ والمعدة وفقاً للأنموذج المرفق بهذا القرار خلال مهلة أقصاها ٢٠٠٧/٩/٣٠.»

../..

المادة الثالثة: يلغى نص المادة الرابعة من القرار الأساسي رقم ٩٥٢٦ تاريخ ٢٠٠٧/٢/١٧ ويستبدل بالنص التالي :  
« يمكن للمصارف الإسلامية العاملة في لبنان ، ابتداء من تاريخ ٢٠٠٧/٣/١ ، الحصول على نسخة من برامج نظام التقارير الإحصائية (STR) والملحق التقني ودليل المستخدم من خلال الموقع الإلكتروني لمصرف لبنان التالي :  
« [.bdl.gov.lb/str/index.html](http://www.bdl.gov.lb/str/index.html) .»

المادة الرابعة: يعمل بهذا القرار فور صدوره .

المادة الخامسة: ينشر هذا القرار في الجريدة الرسمية .

بيروت، في ١٩ ايلول ٢٠٠٧  
حاكم مصرف لبنان

رياض توفيق سلامه

رقم واسم مصرف : .....  
القيم بملايين الليرات اللبنانية

### الميزانية المعدة للنشر للمصارف الاسلامية

نموذج ( )  
على اساس افرادي او مجمع ، حيث ينطبق

الموجودات	رقم البند في النموذج ٣٠١٠	كما في ...../...../.....	كما في ...../...../.....
الصندوق ومؤسسات الاصدار			
المصارف والمؤسسات المالية			
المركز الرئيسي ، الفروع ، المؤسسة الام والشقيقة والتابعة في الخارج			
صافي ذمم البيوع المؤجلة			
– المرابحة			
– السلم			
– الاستصناع			
صافي استثمارات في اوراق مالية			
شهادات ايداع			
صكوك حكومية			
الاستثمارات في الصكوك المالية			
الاستثمارات في الاسهم			
صافي التمويلات			
التمويل بالمشاركات			
التمويل بالمضاربات			
صافي استثمارات عقارية			
استثمارات أخرى			
صافي موجودات بغرض الاستغلال			
موجودات و ذمم مختلفة			
صافي الموجودات الثابتة غير المالية			
فروقات اعادة التخمين			
صافي الشهرة			
<b>مجموع الموجودات</b>			

ملاحظة : يجب ان تتطابق الميزانية المعدة للنشر مع وضعية المصارف الاسلامية ٣٠١٠ بعد تنزيل مبلغ...يمثل مؤونات الذمم والقيم المشكوك بتحصيلها



رقم و اسم مصرف : .....

القيم بملايين الليرات اللبنانية

### الميزانية المعدة للنشر للمصارف الاسلامية

نموذج ( )

على اساس افرادي او مجمع ، حيث ينطبق

كما في ...../...../.....	كما في ...../...../.....	رقم البند في النموذج ٣٠١٠	المطلوبات وحقوق الملكية
			مؤسسات الاصدار
			المصارف والمؤسسات المالية
			المركز الرئيسي ، الفروع، المؤسسة الام والشقيقة التابعة في الخارج
			حسابات القطاع العام
			حسابات الاستثمار - زبائن
			الصكوك المصدرة
			احتياطات ومؤونات مختلفة
			مطلوبات و ذمم دائنة اخرى
			حقوق اصحاب الملكية في المصرف
			منها:مجمل الراسمال او مخصصات الراس المال
			الاحتياطات والعلاوات
			نتائج سابقة مدورة - ارباح او خسائر
			نتائج الدورة الماية الاخيرة _ ارباح او خسائر
			صافي حسابات الاعباء والايرادات (ايجابية او سلبية)
			فروقات اعادة التخمين
			ناقص : سندات ذات علاقة بالاموال الخاصة المعاد شراؤها
			<b>مجموع المطلوبات وحقوق الملكية</b>

كما في ...../...../.....	كما في ...../...../.....	رقم البند في النموذج ٣٠١٠	خارج الميزانية
			تعهدات و ضمانات مستلمة
			من وسطاء ماليين
			من زبائن
			من اخرين
			مطلوبات محتملة للدفع
			تعهدات و ضمانات معطاة- للوسطاء الماليين
			تعهدات و ضمانات معطاة- للزبائن
			تعهدات و ضمانات معطاة- لآخرين
			موجودات حسابات الاستثمار المقيدة

تعميم وسيط رقم ١٥٦

للمصارف

نودعكم ربطاً بنسخة عن القرار الوسيط رقم ٩٧٨٠ تاريخ ٢٦/١١/٢٠٠٧ المتعلق بتعديل القرار الأساسي رقم ٩٥٢٦ تاريخ ١٧/٢/٢٠٠٧ المتعلق بوضعية المصارف الإسلامية.

بيروت ، في ٢٦ تشرين الثاني ٢٠٠٧

حاكم مصرف لبنان

رياض توفيق سلامه

## قرار وسيط رقم ٩٧٨٠

تعديل القرار الأساسي رقم ٩٥٢٦ تاريخ ٢٠٠٧/٢/١٧  
المتعلق بوضعية المصارف الإسلامية.

إن حاكم مصرف لبنان،  
بناءً على قانون النقد والتسليف ولاسيما المادة ١٤٦ منه ،  
وبناءً على القانون ٥٧٥ تاريخ ٢٠٠٤/٢/١١ المتعلق بإنشاء المصارف الإسلامية في لبنان  
ولاسيما المادة الأولى منه،  
وبناءً على القرار الأساسي رقم ٩٥٢٦ تاريخ ٢٠٠٧/٢/١٧ وتعديلاته المتعلقة  
بوضعية المصارف الإسلامية،  
وبناءً على قرار المجلس المركزي لمصرف لبنان المتخذ في جلسته المنعقدة  
بتاريخ ٢٠٠٧/١١/٢١،

يقرر ما يأتي:

المادة الأولى: يلغى نص المقطع الأخير من المادة الثالثة من القرار الأساسي رقم ٩٥٢٦  
تاريخ ٢٠٠٧/٢/١٧ ويستبدل بالنص التالي:  
« يتم استثنائياً ولغاية الوضعية الموقوفة بتاريخ ٢٠٠٨/١٢/٣١، الاستمرار بإرسال  
بيان الأرباح والخسائر وفقاً للأنموذج (BPL-1) المرفق بالقرار الأساسي  
رقم ٦٥٧٤ تاريخ ١٩٩٧/٤/٢٤ بالإضافة إلى الانموذج (IPL-1)  
المشار إليه أعلاه.»

../..

المادة الثانية: يلغى نص المادة الخامسة من القرار الأساسي رقم ٩٥٢٦ تاريخ ٢٠٠٧/٢/١٧ ويستبدل بالنص التالي:

« على المصارف الإسلامية العاملة في لبنان، استثناءً ولغاية الوضعية الموقوفة بتاريخ ٢٠٠٨/١٢/٣١، الاستمرار بإرسال الوضعية الشهرية - انموذج ٢٠١٠ والملحق رقم ٢٠٢٠ المعدين وفقاً لأحكام القرار الأساسي رقم ٧٧٢٣ تاريخ ٢٠٠٠/١٢/٢ بالاضافة الى الانموذج ٣٠١٠ المشار اليه اعلاه.»

المادة الثالثة: يعمل بهذا القرار فور صدوره .

المادة الرابعة: ينشر هذا القرار في الجريدة الرسمية .

بيروت ، في ٢٦ تشرين الثاني ٢٠٠٧

حاكم مصرف لبنان

رياض توفيق سلامه

## تعميم وسيط رقم ١٦٣

### للمصارف

نودعكم ربطا نسخة عن القرار الوسيط رقم ٩٨٩٨ تاريخ ٢٠٠٨/٥/٦ المتعلق بتعديل القرار الأساسي رقم ٨٨٢٨ تاريخ ٢٠٠٤/٨/٢٦ (ممارسة عمل المصارف الإسلامية في لبنان).

بيروت في ٦ أيار ٢٠٠٨

حاكم مصرف لبنان

رياض توفيق سلامه

## قرار وسيط رقم ٩٨٩٨

تعديل القرار الأساسي رقم ٨٨٢٨ تاريخ ٢٦/٨/٢٠٠٤  
المتعلق بممارسة عمل المصارف الإسلامية في لبنان

إن حاكم مصرف لبنان،  
بناءً على قانون النقد والتسليف،  
وبناءً على القانون رقم ٥٧٥ تاريخ ١١/٢/٢٠٠٤ المتعلق بإنشاء المصارف الإسلامية في لبنان  
ولا سيما المادة الرابعة منه،  
وبناءً على القرار الأساسي رقم ٨٨٢٨ تاريخ ٢٦/٨/٢٠٠٤ وتعديلاته المتعلقة بممارسة عمل  
المصارف الإسلامية في لبنان،  
وبناءً على قرار المجلس المركزي لمصرف لبنان المتخذ في جلسته المنعقدة بتاريخ ٣٠/٤/٢٠٠٨،

يقرر ما يأتي :

المادة الأولى : يلغى نص البند (١) من المادة الخامسة من القرار الأساسي رقم ٨٨٢٨  
تاريخ ٢٦/٨/٢٠٠٤ ويستبدل بالنص التالي :

«١- يجب ان لا يتعدى حجم التمويل، في الحالات التي تستلزم تقديم ضمانات من  
قبل عملاء المصرف، ٦٠% من الضمانات العينية حسبما يقدرها خبراء  
المصرف على مسؤوليتهم الشخصية.  
وفي حال انخفاض قيمة الضمانة نتيجة لاي سبب كان، على المصرف  
مطالبة العميل فوراً بتوفير ضمانات اضافية بغية التقيد بالنسبة  
المذكورة اعلاه .

تستثنى من النسبة المنوه عنها عمليات التمويل المضمونة بالودائع النقدية  
او الكفالات المصرفية المرهونة او المخصصة كضمانة  
وعمليات التمويل الممنوحة لشراء معدات أو تجهيزات وعمليات التمويل  
الممنوحة لغايات اسكانية (Personal use Loan) او استهلاكية  
(Consumer Loan) .»

../.

المادة الثانية : يعدل ترقيم كل من "المادة السادسة" و"المادة السابعة" من القرار الاساسي رقم ٨٨٢٨ تاريخ ٢٦/٨/٢٠٠٤ بحيث يصبح على التوالي "المادة السابعة" و "المادة الثامنة".

المادة الثالثة : تضاف الى القرار الاساسي رقم ٨٨٢٨ تاريخ ٢٦/٨/٢٠٠٤ "المادة السادسة" التالي نصها:

« المادة السادسة: على المصارف الاسلامية الاستحصال على موافقة مصرف لبنان المسبقة عند رغبتها في اعتماد أي نوع من العمليات أو الآليات أو الهيكليات أو المنتجات الآيلة أو الآيل أي منها الى خلق استثمارات اسلامية غير تلك المنظمة أو الملحوظة صراحة في الانظمة الصادرة عن مصرف لبنان.»

المادة الرابعة : يعمل بهذا القرار فور صدوره.

المادة الخامسة: ينشر هذا القرار في الجريدة الرسمية.

بيروت في ٦ أيار ٢٠٠٨  
حاكم مصرف لبنان

رياض توفيق سلامه

## تعميم وسيط رقم ١٧٨

### للمصارف

نودعكم ربطا نسخة عن القرار الوسيط رقم ٩٩٥٩ تاريخ ٢٠٠٨/٧/٢١ المتعلق بتعديل القرار الأساسي رقم ٨٨٢٨ تاريخ ٢٠٠٤/٨/٢٦ (ممارسة عمل المصارف الإسلامية في لبنان).

بيروت في ٢١ تموز ٢٠٠٨

حاكم مصرف لبنان

رياض توفيق سلامه



## قرار وسيط رقم ٩٩٥٩

تعديل القرار الأساسي رقم ٨٨٢٨ تاريخ ٢٦/٨/٢٠٠٤  
المتعلق بممارسة عمل المصارف الإسلامية في لبنان

إن حاكم مصرف لبنان،  
بناءً على قانون النقد والتسليف لا سيما المادتين ٧٩ و ١٧٤ منه،  
وبناءً على القانون رقم ٥٧٥ تاريخ ١١/٢/٢٠٠٤ المتعلق بإنشاء المصارف الإسلامية في لبنان  
ولا سيما المادة الرابعة منه،  
وبناءً على القرار الأساسي رقم ٨٨٢٨ تاريخ ٢٦/٨/٢٠٠٤ وتعديلاته المتعلقة بممارسة عمل  
المصارف الإسلامية في لبنان،  
وبناءً على قرار المجلس المركزي لمصرف لبنان المتخذ في جلسته المنعقدة بتاريخ ١٧/٧/٢٠٠٨،

يقرر ما يأتي :

المادة الأولى : يلغى نص المادة الخامسة من القرار الأساسي رقم ٨٨٢٨ تاريخ ٢٦/٨/٢٠٠٤  
ويستبدل بالنص التالي :  
«أولاً: يحظر على المصرف الإسلامي القيام بعمليات السمسرة العقارية بأشكالها  
كافة أو القيام بتمويل عمليات المضاربة العقارية أو عمليات شراء عقارات  
(مبنية أو غير مبنية) بهدف إعادة بيعها.

ثانياً: على المصرف الإسلامي ان يتقيد في عمليات التمويل التي يقوم بها  
بالموجبات الإضافية التالية:

١- يجب ان لا يتعدى حجم التمويل، في الحالات التي تستلزم تقديم ضمانات  
من قبل عملاء المصرف، ٦٠% من الضمانات العينية حسبما يقدرها  
خبراء المصرف على مسؤوليتهم الشخصية.  
وفي حال انخفاض قيمة الضمانة نتيجة لاي سبب كان، على المصرف  
مطالبة العميل فوراً بتوفير ضمانات اضافية بغية التقيد بالنسبة المذكورة  
اعلاه .

../.

تستثنى من النسبة المنوه عنها عمليات التمويل المضمونة بالودائع النقدية او الكفالات المصرفية المرهونة او المخصصة كضمانة وعمليات التمويل الممنوحة لشراء معدات أو تجهيزات وعمليات التمويل الممنوحة لغايات استهلاكية (Consumer Loan) أو لغايات اسكانية بغية تملك مسكن أول (First Personal House Loan).

٢- يجب ان لا يزيد تمويل المصرف لمجموع الشركات التابعة له عن ٣٠% من أمواله الخاصة الأساسية ولا يتجاوز ١٠% في الشركة الواحدة .  
تشمل النسبتان المذكورتان عمليات التمويل المجرأة لهيئات الاستثمار الجماعي المنشأة و/أو المدارة من قبل المصرف المعني تحت أي نظام كان.»

المادة الثانية : يعمل بهذا القرار فور صدوره.

المادة الثالثة: ينشر هذا القرار في الجريدة الرسمية.

بيروت في ٢١ تموز ٢٠٠٨

حاكم مصرف لبنان

رياض توفيق سلامه

## تعميم وسيط رقم ١٨٢

### للمصارف

نودعكم ربطا نسخة عن القرار الوسيط رقم ١٠١١٧ تاريخ ١٤/٤/٢٠٠٩ المتعلق بتعديل القرار الاساسي رقم ٩٧٦٣ تاريخ ٩/١١/٢٠٠٧ (الاحتياطي الإلزامي النقدي والاحتياطي الادنى الخاص للمصارف الإسلامية وتوظيفاتها الإلزامية).

بيروت، في ١٤ نيسان ٢٠٠٩

حاكم مصرف لبنان

رياض توفيق سلامه

قرار وسيط رقم ١٠١١٧  
تعديل القرار الاساسي رقم ٩٧٦٣ تاريخ ٢٠٠٧/١١/٩  
المتعلق بالاحتياطي الإلزامي النقدي والاحتياطي الادنى الخاص للمصارف الإسلامية  
وبتوظيفاتها الإلزامية

إن حاكم مصرف لبنان،  
بناء على قانون النقد والتسليف ولا سيما المواد ٧٠ و٧٦ و١٧٤ منه،  
وبناء على أحكام المادة الرابعة من القانون رقم ٥٧٥ تاريخ ٢٠٠٤/٢/١١ المتعلق بإنشاء  
المصارف الإسلامية في لبنان،  
وبناءً على القرار الأساسي رقم ٩٧٦٣ تاريخ ٢٠٠٧/١١/٩ المتعلق بالاحتياطي الإلزامي  
النقدي والاحتياطي الادنى الخاص للمصارف الإسلامية وبتوظيفاتها الإلزامية،  
وبناء على قرار المجلس المركزي لمصرف لبنان المتخذ في جلسته المنعقدة بتاريخ ٢٠٠٩/٤/٩

يقرر ما يأتي:

المادة الاولى: يضاف الى آخر المادة الثالثة عشرة من القرار الأساسي رقم ٩٧٦٣  
تاريخ ٢٠٠٧/١١/٩ الفقرة التالي نصها:  
« يتم ارسال الانموذجين (RO-20) و(RO-21) المشار اليهما اعلاه بواسطة  
المشروع الخاص بالارسال الالكتروني للتقارير الاحصائية (eSTR). »

المادة الثانية: يلغى نص الانموذج (RO-20) المرفق بالقرار الأساسي رقم ٩٧٦٣  
تاريخ ٢٠٠٧/١١/٩ ويستبدل بالنص الجديد المرفق بهذا القرار.

المادة الثالثة: يعمل بهذا القرار فور صدوره.

المادة الرابعة: ينشر هذا القرار في الجريدة الرسمية.

بيروت، في ١٤ نيسان ٢٠٠٩

حاكم مصرف لبنان

رياض توفيق سلامه

الالتزامات بالعملات الأجنبية للمصارف الإسلامية الخاضعة لقرار ٩٧٦٣ \_\_\_\_\_

الرقم:  
اسم المصرف الإسلامي :

نموذج 20 متوسط الاسبوع المنتهي في \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_

مقيمة بالآلاف الدولارات الأميركية									
المجموع	عملات أخرى	ين ياباني	لولا استرلي	لولا كندي	فرنك سويسري	ليرة استرلينية	يورو	لولا اميركي	رقم الحساب في وضعية المصارف الإسلامية (نموذج - ٣٠١٠)
									مؤسسات اصدار - غير مقيمة ٢٠١٠٠٠
									منها مصارف غير مقيمة - مؤسسات مالية مقيمة وغير مقيمة (١) ٢٠٢٠٠٠
									الفروع في الخارج ٢٠٣٠٠٠
									المؤسسة الأم المؤسسات المالية المرتبطة م.و غير م.باستثناء المصارف المقيمة ٢٠٤٠٠٠
									حسابات القطاع العام ٢٠٥٠٠٠
									حسابات الاستثمار - زبائن - مقيم وغير مقيم ٢٠٦٠٠٠
									حسابات الشركاء الدائنة - مقيم وغير مقيم ٢٠٧٠٠٠
									-ناقص: حسابات لتغطية خسائر ذمم مدينة ٢٠٧٩٠٠
									الصكوك المصدرة - مقيم وغير مقيم ٢٠٩٠٠٠
									-ناقص: اعباء سارية غير مستحقة الدفع ٢٠٩٨٠٠
									ذمم دائنة مقيم وغير مقيم ٢١١٠٠٠
									دائنون مختلفون ، قطاع خاص - مقيم وغير مقيم ٢١٢١١٠
									قيم برسم الدفع - مقيم وغير مقيم ٢١٢٣٠٠
									مجموع الإلتزامات مقيمة بالآلاف الدولارات الأميركية ٢٩٩٩٩٩

حسابات الاستثمار المقيمة بالعملات الأجنبية الخاضعة للاحتياطي الأدنى لدى المصارف الإسلامية

									٣٢٢٠٠٠	مطلوبات حسابات الاستثمار المقيمة
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	----------------------------------

										٩٩٩٩٩٩	مجموع الإلتزامات وحسابات الاستثمار المقيمة بالآلاف الدولارات الأميركية
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--------	--

(١) يمثل هذا المبلغ جزء من المبلغ الموجود في بند رقم ٢٠٢٠٠٠ مصارف ومؤسسات مالية في نموذج ٣٠١٠

اسم المسؤول: \_\_\_\_\_  
رقم الفاكس: \_\_\_\_\_  
التوقيع :

## تعميم وسيط رقم ٢٦٨

### للمصارف

نودعكم ربطا نسخة عن القرار الوسيط رقم ١٠٧٥٦ تاريخ ٢٠/٦/٢٠١١ المتعلق بتعديل القرار الاساسي رقم ٩٢٠٧ تاريخ ١٠/١٢/٢٠٠٥ (عمليات بيع السلم التي تقوم بها المصارف الإسلامية) المرفق بالتعميم الاساسي للمصارف رقم ١٠١.

بيروت في ٢٠ حزيران ٢٠١١

حاكم مصرف لبنان

رياض توفيق سلامه

## قرار وسيط رقم ١٠٧٥٦

تعديل القرار الاساسي رقم ٩٢٠٧ تاريخ ١٠/١٢/٢٠٠٥  
المتعلق بعمليات بيع السلم التي تقوم بها المصارف الإسلامية

إن حاكم مصرف لبنان،  
بناءً على قانون النقد والتسليف ولا سيما المادة ٧٠ منه،  
وبناءً على القانون رقم ٥٧٥ تاريخ ١١/٢/٢٠٠٤ المتعلق بإنشاء المصارف الإسلامية  
في لبنان ولا سيما المادة الرابعة منه،  
وبناءً على القرار الاساسي رقم ٩٢٠٧ تاريخ ١٠/١٢/٢٠٠٥ المتعلق بعمليات بيع السلم  
التي تقوم بها المصارف الإسلامية،  
وبناءً على قرار المجلس المركزي لمصرف لبنان المتخذ في جلسته المنعقدة  
بتاريخ ١٥/٦/٢٠١١،

يقرر ما يأتي :

المادة الأولى: يلغى نص المادة الأولى من القرار الاساسي رقم ٩٢٠٧  
تاريخ ١٠/١٢/٢٠٠٥ ويستبدل بالنص التالي:

« تعاريف:

لغايات تطبيق أحكام هذا القرار، يقصد بالعبارات التالية المعاني الواردة أمام كل  
منها:

"المسلم"  
: المشتري (المصرف الاسلامي او عميله او اي مشتر آخر  
وفقاً للحالة).

"المسلم إليه"  
: البائع (المصرف الاسلامي او عميله او اي بائع آخر  
وفقاً للحالة).

"المسلم فيه"  
: ما يجوز بيعه من المثليات المحددة كما ونوعاً.

"بيع السلم"  
: هو عقد بيع لـ "المسلم فيه" الموصوف في الذمة،  
يقوم بمقتضاه "المسلم"/المشتري بدفع الثمن بشكل معجل  
الى "المسلم اليه"/البائع مقابل التزام هذا الاخير تسليمه  
لـ "المسلم فيه" في موعد أجل.

"بيع السلم الموازي": هو عقد بيع سلم مستقل مع طرف ثالث، مقابل لعقد بيع  
سلم معين معقود سابقاً لبيع أو شراء "المسلم فيه" موضوع  
عقد السلم المعني المذكور وذلك في الموعد المتفق عليه  
ولقاء دفع البديل عند إنشاء العقد.»

..//..

المادة الثانية: يلغى نص المادة الثالثة من القرار الأساسي رقم ٩٢٠٧ تاريخ ٢٠٠٥/١٢/١٠ ويستبدل بالنص التالي:  
«أولاً: يجب أن يتضمن عقد "بيع السلم"، على الأقل وبشكل صريح ودقيق، المندرجات التالية:

- ١- حقوق والتزامات الأطراف على وجه يثبت فيه ان العملية هي عملية "بيع سلم".
- ٢- "المسلم فيه" موضوع العقد (ماهيته، نوعه، صفاته، مقداره...).
- ٣- تحديداً للثمن (القيمة النهائية التي يجب أن تشمل المصاريف والرسوم والضرائب كافة) وكيفية تسديده من قبل "المسلم" على أن يتم الدفع عند توقيع عقد "بيع السلم".
- ٤- تحديداً لجميع الضمانات المقدمة من قبل "المسلم اليه".
- ٥- تحديداً لتاريخ وكيفية قيام "المسلم إليه" بتسليم "المسلم فيه" وللإجراءات المتبعة في حال التخلف عن التسليم في الموعد المقرر.

ثانياً: في عمليات "بيع السلم الموازي" يجب ان ييتم العقد بشكل مستقل عن عقد/ عقود "بيع السلم" السابق وان يتضمن، على الأقل وبشكل صريح ودقيق جميع المندرجات المطلوب توافرها في عقد "بيع السلم" والمعددة في الفقرة "أولاً" من هذه المادة، ويجب ان لا تتجاوز مجموع التزامات المصرف الاسلامي عن مجموع تلك المحددة في عقد/ عقود السلم السابق/السابقة.»

المادة الثالثة: تضاف الى احكام المادة الخامسة من القرار الأساسي رقم ٩٢٠٧ تاريخ ٢٠٠٥/١٢/١٠ الفقرة التالي نصها:  
« كما يحظر على المصرف الاسلامي القيام بعمليات "بيع السلم" على الأموال غير المنقولة.»

المادة الرابعة: يعمل بهذا القرار فور صدوره .

المادة الخامسة: ينشر هذا القرار في الجريدة الرسمية .

بيروت، في ٢٠ حزيران ٢٠١١  
حاكم مصرف لبنان

رياض توفيق سلامه



تعميم وسيط رقم ٢٦٩

للمصارف

نودعكم ربطا نسخة عن القرار الوسيط رقم ١٠٧٥٧ تاريخ ٢٠/٦/٢٠١١ المتعلق بتعديل القرار الاساسي رقم ٩٢٠٨ تاريخ ١٠/١٢/٢٠٠٥ (عمليات الاستصناع التي تقوم بها المصارف الإسلامية) المرفق بالتعميم الاساسي للمصارف رقم ١٠٢.

بيروت في ٢٠ حزيران ٢٠١١

حاكم مصرف لبنان

رياض توفيق سلامه

## قرار وسيط رقم ١٠٧٥٧

تعديل القرار الاساسي رقم ٩٢٠٨ تاريخ ١٠/١٢/٢٠٠٥  
المتعلق بعمليات الاستصناع التي تقوم بها المصارف الإسلامية

إن حاكم مصرف لبنان،  
بناءً على قانون النقد والتسليف ولا سيما المادة ٧٠ منه،  
وبناءً على القانون رقم ٥٧٥ تاريخ ١١/٢/٢٠٠٤ المتعلق بإنشاء المصارف الإسلامية  
في لبنان ولا سيما المادة الرابعة منه،  
وبناءً على القرار الاساسي رقم ٩٢٠٨ تاريخ ١٠/١٢/٢٠٠٥ المتعلق بعمليات الاستصناع  
التي تقوم بها المصارف الإسلامية،  
وبناءً على قرار المجلس المركزي لمصرف لبنان المتخذ في جلسته المنعقدة  
بتاريخ ١٥/٦/٢٠١١،

يقرر ما يأتي :

المادة الأولى: يلغى نص المادة الأولى من القرار الاساسي رقم ٩٢٠٨  
تاريخ ١٠/١٢/٢٠٠٥ ويستبدل بالنص التالي:

« تعريف:

لغايات تطبيق هذا القرار، يقصد بالعبارات التالية المعاني  
الواردة أمام كل منها:

"المستصنع" : طالب المصنوع (المصرف الإسلامي أو عميله وفقاً للحالة)  
"الصانع" : الذي يقوم بتصنيع المصنوع (المصرف الإسلامي  
أو أي صانع آخر وفقاً للحالة)

" المصنوع " : هو ما تدخله الصناعة وتخرجه عن حالته الأولية.  
" الاستصناع " : هو عقد بين "المستصنع" و"الصانع" يلتزم فيه الأخير،  
بناءً على طلب من الأول، بتصنيع "المصنوع" وتسليمه له  
عند الأجل المحدد للتسليم مقابل قبضه الثمن المتفق عليه  
بينهما.

" الاستصناع "

المسوازي" : هو عملية استصناع تتم بموجب عقد "استصناع" ثانٍ مستقل  
يقوم المصرف الإسلامي (الصانع) بإبرامه مع صانع آخر  
(طرف ثالث) بغرض تنفيذ الالتزام في عقد الاستصناع الأول  
بحيث يكتسب المصرف الإسلامي في العقد الثاني صفة  
"المستصنع".»

..//..

المادة الثانية: يلغى نص المادة الثانية من القرار الاساسي رقم ٩٢٠٨ تاريخ ٢٠٠٥/١٢/١٠ ويستبدل بالنص التالي:  
« تعتبر عمليات استصناع، بمفهوم هذا القرار، العمليات التي يلتزم فيها "الصانع" بتقديم العمل وما يقتضي من مواد لانجاز "المصنوع" بالموصفات المحددة في عقد "الاستصناع".»

المادة الثالثة: يلغى نص المادة الثالثة من القرار الاساسي رقم ٩٢٠٨ تاريخ ٢٠٠٥/١٢/١٠ ويستبدل بالنص التالي:  
« أولاً: يجب أن يتضمن "الاستصناع"، على الأقل وبشكل صريح ودقيق، المندرجات التالية:

- ١- حقوق والتزامات الأطراف على وجه يثبت فيه ان العملية هي عملية استصناع وفقاً لأحكام هذا القرار.
- ٢- تحديداً واضحاً لـ "المصنوع" (طبيعته، نوعه، صفاته، مكوناته المادية، مقداره ...)
- ٣- تحديداً لثمن "المصنوع" وكيفية تسديده وللمصاريف والتكاليف والرسوم والضرائب كافة المدفوعة من قبل "المستصنع" او المتوجبة عليه.
- ٤- تحديداً لجميع الضمانات المقدمة من قبل "الصانع".
- ٥- تحديداً لتاريخ وكيفية قيام "الصانع" بتسليم "المصنوع" وجزء التخلف عن التسليم في الموعد المقرر.
- ٦- إمكانية "الصانع"، عند تعذر التنفيذ، إداء البديل عن "المصنوع" المطلوب تصنيعه او الاستحصال عليه.»

ثانياً: في عمليات "الاستصناع الموازي" يجب ان يتضمن العقد، على الأقل وبشكل صريح ودقيق جميع المندرجات المعقدة في الفقرة "أولاً" من هذه المادة وان لا تتجاوز فيه مجموع التزامات المصرف الاسلامي عن مجموع تلك المحددة في عقد/عقود الاستصناع الأول/الأولى.»

المادة الرابعة: يلغى نص المادة الخامسة من القرار الاساسي رقم ٩٢٠٨ تاريخ ٢٠٠٥/١٢/١٠ ويستبدل بالنص التالي:  
« يجوز إبرام عقد "الاستصناع" لاتمام مشروع بدأ به "الصانع" السابق ويقتضي عندها على "المستصنع" تصفية العملية مع هذا "الصانع" السابق، ومن ثم يبرم هذا الأخير عقد "الاستصناع" الجديد لبقية العمل مع "الصانع" الجديد.»

المادة الخامسة: يلغى نص المادة السابعة من القرار الاساسي رقم ٩٢٠٨ تاريخ ٢٠٠٥/١٢/١٠ ويستبدل بالنص التالي:  
« يعود للهيئة الاستشارية، المنصوص عنها في القانون رقم ٥٧٥ تاريخ ٢٠٠٤/٢/١١ المتعلق بإنشاء المصارف الإسلامية في لبنان، البت في امكانية إجراء "المستصنع" عقد بيع مع "الصانع" نفسه وعلى نفس السلعة موضوع عقد "الاستصناع".»

المادة السادسة: يلغى نص المادة التاسعة من القرار الاساسي رقم ٩٢٠٨ تاريخ ٢٠٠٥/١٢/١٠ ويستبدل بالنص التالي:  
« تخضع عمليات "الاستصناع" لاحكام القوانين والانظمة النافذة لاسيما احكام المواد ٣٧٢ وما يليها من قانون الموجبات والعقود.»

المادة السابعة: يلغى نص المادة العاشرة من القرار الاساسي رقم ٩٢٠٨ تاريخ ٢٠٠٥/١٢/١٠ ويستبدل بالنص التالي:  
« اضافة للاحكام الواردة في هذا القرار، تطبق على المصارف الاسلامية، في كل ما لم يرد بشأنه نص مخالف، الاحكام والانظمة والمبادئ كافة المتعلقة بالمصارف لاسيما احكام الفقرتين (ز) و (ح) من البند (١) من المادة الثانية (مكرر) من القرار الاساسي رقم ٧٧٧٦ تاريخ ٢٠٠١/٢/٢١ المتعلق بعمليات التسليف والتوظيف والمساهمة والمشاركة.»

المادة الثامنة: يعمل بهذا القرار فور صدور.

المادة التاسعة: ينشر هذا القرار في الجريدة الرسمية.

بيروت ، في ٢٠ حزيران ٢٠١١  
حاكم مصرف لبنان

رياض توفيق سلامه

**REPUBLIQUE LIBANAISE  
BANQUE DU LIBAN**

**Circulaire intermédiaire N°89 adressée aux Banques**

Veillez trouver ci-joint une copie de la Décision intermédiaire N°9104 du 11/8/05, relative à la modification de la Décision de base N°8954 du 19/1/05 (les opérations de Moucharaka ou de participation entreprises par les Banques Islamiques).

Beyrouth, le 11 août 2005

Le Gouverneur de la Banque du Liban  
Riad Toufic Salamé

## **Décision Intermédiaire N°9104**

### **Modification de la Décision de base N°8954 du 19/1/05 relative aux opérations de Moucharaka ou de participation entreprises par les banques islamiques**

**Le Gouverneur de la Banque du Liban,**

**Vu les dispositions du Code de la Monnaie et du Crédit notamment celles de l'Article 70,**

**Vu les dispositions de la loi N°575 du 11/2/04 relative à l'établissement des banques islamiques au Liban, notamment celles de l'Article 4, et**

**Vu la Décision de base N°8954 du 19/1/2005 relative aux opérations de Moucharaka ou de participation entreprises par les banques islamiques,**

**Vu la Décision adoptée par le Conseil Central de la Banque du Liban en sa séance tenue le 10/8/05,**

**Décide ce qui suit :**

#### **Article 1 :**

Le texte du second paragraphe de l'Article 1 de la Décision de base N°8954 du 19/1/05 concernant la définition de la Moucharaka est annulé et remplacé par le texte suivant :

« La Moucharaka est soit constante soit décroissante et prend la forme de sociétés ou d'entités dans lesquelles la Moucharaka ou la participation des banques islamiques ne comporte aucunes responsabilités illimitées ».

#### **Article 2 :**

Le texte de l'Article 2 de la Décision de base 8954 du 19/1/05 est annulé et remplacé par le texte suivant :

« Il est interdit aux banques islamiques d'entreprendre pour leur propre compte, directement ou indirectement, des opérations de Moucharaka ou de participation sauf si les deux conditions suivantes sont remplies:

- Utiliser leurs fonds propres ou les dépôts qui sont conformes aux dispositions des paragraphes 1 et 2 de l'Article 307 du Code de Commerce avec l'approbation écrite des propriétaires desdits dépôts.

- Ces Moucharaka ou ces participations ne doivent imposer à la banque islamique aucunes responsabilités illimitées ».

**Article 3 :**

Cette Décision entrera en vigueur dès sa promulgation.

**Article 4 :**

Cette Décision sera publiée au Journal Officiel.

Beyrouth, le 11 août 2005  
Le Gouverneur de la Banque du Liban

Riad Toufic Salamé

## **ANNEXE 11**

### **Liste des entretiens**



Date	Identifiant	Fonction	Durée	Sujet
27/01/06	CC	Banque du Liban – Juriste responsable des circulaires de FI	27	Modalité de rédaction des circulaires de finance islamique
18/05/06	BK	Banque du Liban – Premier vice-gouverneur	12	Définition de la FI et stratégie de la Banque du Liban
12/01/06	UI	BLOM Dvlp – Directeur de la branche de Hamra	34	Définition de la FI et stratégie de la banque
11/02/06	GK	BLOM Dvlp – Directeur de l’audit	29	Définition de la FI et stratégie de la banque
11/02/06	II	BLOM Dvlp – Directeur de la comptabilité	26	Définition de la FI et stratégie de la banque
03/04/06	IM	BLOM Dvlp – Assistante de direction	6	Définition de la FI
03/04/06	SM	BLOM Dvlp- Responsable de la caisse	19	Définition de la FI
08/04/06	NO	BLOM Dvlp – Directeur Général	41	Définition de la FI et stratégie de la banque
04/06/10	GC	BLOM – Conseiller du conseil d’administration	24	Définition de la stratégie de la BLOM Développement
07/06/10	NS	BLOM Dvlp - Directeur Général	18	Définition de la stratégie de la BLOM Développement
07/06/10	SI	BLOM Dvlp - directeur de l’agence de Hamra	10	Définition de la stratégie de la BLOM Développement
27/04/06	LU	Lebanese Islamic Bank – Directeur Général	71	Définition de la FI et stratégie de la banque
05/05/06	MI	Lebanese Islamic Bank – Directeur de la branche de Hamra	31	Définition de la FI et stratégie de la banque
07/06/10	HL	Lebanese Islamic Bank – Directeur adjoint	9	Définition de la stratégie de la Lebanese Islamic Bank
20/06/06	MI	Lebanese Islamic Bank – Directeur de la branche de Hamra	7	Définition de la FI et stratégie de la banque
20/06/06	AI	Lebanese Islamic Bank – Caissier 1	5	Définition de la FI
20/06/06	MZ	Lebanese Islamic Bank – Caissier 2	7	Définition de la FI
20/06/06	RT	Lebanese Islamic Bank – Caissier 3	6	Définition de la FI
20/06/06	SL	Lebanese Islamic Bank – Réceptionniste	8	Définition de la FI
06/06/06	SK	Arab Finance House – Directeur financier	65	Techniques de la finance islamique
10/06/10	GN	Arab Finance House – Directeur Général	7	Définition de la stratégie de l’Arab Finance House

<b>Date</b>	<b>Identifiant</b>	<b>Fonction</b>	<b>Durée</b>	<b>Sujet</b>
10/06/10	NN	Arab Finance House – Directrice marketing	15	Définition de la stratégie de l’Arab Finance House
07/06/10	IM	AlBaraka Liban – Directeur Général	15	Définition de la stratégie de d’AlBaraka Liban
17/12/05	BC	Ecole Supérieure des Affaires – Délégué à l’ACIF	28	Stratégie de l’ACIF et de l’ESA
17/05/06	TT	Bank Audi – Spécialiste de risque	10	Définition de la FI
19/06/06	BU	Bank Audi – Cadre du département de finance islamique	83	Stratégie « islamique » de Bank Audi
21/02/06	BI	Crédit Libanais – Directeur Marketing	15	Stratégie « islamique » du Crédit Libanais
11/04/06	JT	Crédit Libanais – PDG et Président de l’Association des Banques du Liban	33	Logique institutionnelle de la finance islamique au Liban
14/04/06	BD	Crédit Libanais – Directeur itinérant	18	Définition de la FI
19/05/06	NT	HSBC Amanah – Directeur du comité de Charia	20	Fonctionnement des conseils de supervision de Charia
24/11/05	CO	Crédit Agricole - Directeur commercial des activités de marché	61	Stratégie « islamique » du Crédit Agricole
19/12/05	KNS	PNB Paribas – Directeur de la « fenêtre » islamique	10	Stratégie « islamique » de la BNP Paribas
19/12/05	KNS	PNB Paribas – Directeur de la « fenêtre » islamique	30	Participation de la BNP Paribas à l’ACIF - informel