



HAL
open science

Islam & éthique des affaires économiques et financières

Ezzedine Ghlamallah

► **To cite this version:**

Ezzedine Ghlamallah. Islam & éthique des affaires économiques et financières: Des fondations théologico-juridiques à la constitution d'un système économique et financier. Presses Universitaires d'Aix-Marseille - P.U.A.M. , 2022, Centre d'éthique économique, Jean-Yves Naudet, 978-2-7314-1243-7. hal-03834896

HAL Id: hal-03834896

<https://hal.science/hal-03834896>

Submitted on 31 Oct 2022

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.

Collection du Centre d'Éthique Économique
(dirigée par Jean-Yves Naudet)



Islam & éthique des affaires économiques et financières

Des fondations théologico-juridiques
à la constitution d'un système économique et financier

Ezzedine GHLAMALLAH

ISLAM & ÉTHIQUE DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES ET FINANCIÈRES

DES FONDATIONS THÉOLOGICO-JURIDIQUES
À LA CONSTITUTION D'UN SYSTÈME
ÉCONOMIQUE ET FINANCIER

Illustration de couverture :

Alhambra (Grenade) © Ezzedine GHAMMALLAH

Titre : *Islam & éthique des affaires économiques et financières*

Des fondations théologico-juridiques à la constitution d'un système économique et financier

ISBN : 978-2-7314-1243-7

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2° et 3° a) d'une part que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

<http://presses-universitaires.univ-amu.fr>

© PRESSES UNIVERSITAIRES D'AIX-MARSEILLE - PUAM - 2022

29, avenue Robert Schuman - 13621 Aix-en-Provence Cedex 1

Collection du Centre d'Éthique économique
dirigée par Jean-Yves NAUDET

EZZEDINE GHLAMALLAH

**ISLAM & ÉTHIQUE DES AFFAIRES
ÉCONOMIQUES ET FINANCIÈRES**

**DES FONDATIONS THÉOLOGICO-JURIDIQUES
À LA CONSTITUTION D'UN SYSTÈME
ÉCONOMIQUE ET FINANCIER**

PRESSES UNIVERSITAIRES D'AIX-MARSEILLE
- 2022 -

PUBLICATIONS DU CENTRE DE RECHERCHES EN ÉTHIQUE ÉCONOMIQUE

De 1994 à 2009, les ouvrages suivants ont été publiés par le Centre de recherches en éthique économique dans la collection « Éthique et déontologie » à la Librairie de l'Université-Éditeur :

AGOSTINELLI Xavier, *Le droit à l'information face à la protection civile de la vie privée*, 1994.

Enseignement et recherche en éthique économique: bilan et perspectives en Europe, actes du colloque organisé par le Centre de recherches en éthique économique et déontologie professionnelle en juillet 1994, 1995.

Éthique économique: fondements, chartes éthiques, justice, actes du colloque organisé par le Centre de recherches en éthique économique et déontologie professionnelle en juillet 1995, 1996.

PETKANTCHIN Valentin: *Les sentiments moraux font la richesse des nations (moralité des comportements et moralité des procédures dans l'œuvre d'Adam Smith)*, 1996.

Éthique des affaires: de l'éthique de l'entrepreneur au droit des affaires, actes du colloque organisé par le Centre de recherches en éthique économique et déontologie professionnelle en juillet 1996, 1997.

BERGEL Jean-Louis (dir.), *Droit et déontologies professionnelles*, 1997.

Éthique sociale: éthique sociale chrétienne, éthique et solidarité, actes du colloque organisé par le Centre de recherches en éthique économique et déontologie professionnelle en juillet 1997, 1998.

Morale économique: des fondements religieux à l'éthique en entreprise, actes du colloque organisé par le Centre de recherches en éthique économique et déontologie professionnelle en juillet 1998, 1999.

Éthique financière, actes du colloque organisé par le Centre de recherches en éthique économique et déontologie professionnelle en juillet 1999, 2000.

Éthique en entreprise, actes du colloque franco-québécois organisé conjointement par le Centre de recherches en éthique économique et déontologie professionnelle et l'Institut de recherche sur l'éthique et la régulation sociale en juillet 2000, 2001.

Éthique et propriété, actes du colloque organisé par le Centre de recherches en éthique économique et déontologie professionnelle en juillet 2001, 2002.

Mondialisation et éthique des échanges, actes du colloque organisé par le Centre de recherches en éthique économique et déontologie professionnelle en juillet 2002, 2003.

Éthique et société civile, actes du colloque organisé par le Centre de recherches en éthique économique et déontologie professionnelle en juillet 2003, 2004.

La corruption, actes du colloque organisé par le Centre de recherches en éthique économique et déontologie professionnelle en juillet 2004, 2005.

Les racines éthiques de l'Europe, actes du colloque organisé par le Centre de recherches en éthique économique et déontologie professionnelle en juillet 2005, 2006.

Éthique et développement, actes du colloque organisé par le Centre de recherches en éthique économique et déontologie professionnelle en juin 2006, 2007.

Science et éthique, actes du colloque organisé par le Centre de recherches en éthique économique et déontologie professionnelle en juin 2007, 2008.

Éthique et médias, actes du colloque organisé par le Centre de recherches en éthique économique et déontologie professionnelle en juin 2008, 2009.

Depuis 2010, les ouvrages publiés par le Centre de recherches en éthique économique paraissent dans la « Collection du Centre d'éthique économique » aux Presses Universitaires d'Aix-Marseille (PUAM)* :

Qu'est-ce qu'une société juste?, actes du colloque organisé par le Centre de recherches en éthique économique et déontologie professionnelle en juin 2009, 2010.

Éthique et fiscalité, actes du colloque organisé par le Centre de recherches en éthique économique et déontologie professionnelle en juin 2010, 2011.

NAUDET Jean-Yves, *La Doctrine sociale de l'Église: une éthique économique pour notre temps*, 2011.

Éthique et économie de marché, actes du colloque organisé par le Centre de recherches en éthique économique et déontologie professionnelle en juin 2011, 2012.

* Presses Universitaires d'Aix-Marseille (PUAM), 29 avenue Robert Schuman, 13621 Aix-en-Provence cedex 1 - Tél: 04 13 55 31 31 – mail: puam@univ-amu.fr web: <http://presses-universitaires.univ-amu.fr> – Publications du Centre de recherches en éthique économique.

LIONS-PATACCHINI Christian, *Jean-Baptiste Godin et le familistère de Guise. Éthique et pratique*, 2012.

NAUDET Jean-Yves, MADELENAT DI FLORIO Nicolas, *Propos d'éthique économique*, 2012.

BICHOT Jacques, COULANGE Pierre, LECAILLON Jacques, NAUDET Jean-Yves, *Doctrine sociale de l'Église et science économique*, 2013.

Quelle réponse éthique à la crise? Modèle mutualiste et coopératif et/ou modèle actionnarial? actes du colloque organisé par le Centre de recherches en éthique économique et déontologie professionnelle en juin 2012, 2013.

La subsidiarité, ouvrage collectif coordonné par J.-Y. NAUDET, préfacé par Jean-Didier Lecaillon, 2014.

Éthique et politique, actes du colloque organisé par le Centre de recherches en éthique économique et déontologie professionnelle en juin 2013, 2014.

L'éthique de l'entrepreneur, actes du colloque organisé par le Centre de recherches en éthique économique et déontologie professionnelle en juin 2014, 2015.

NAUDET Jean-Yves, *La Doctrine sociale de l'Église, tome 2, Les « choses nouvelles » d'aujourd'hui*, collection du Centre d'éthique économique, PUAM, 2015.

POUCHAIN Delphine, *Commerce équitable et prix juste*, PUAM, 2016.

Les rythmes de la vie en société : entre considérations économiques et respect des réalités sociétales, 2016.

Éthique et numérique, actes du colloque organisé par le Centre de recherches en éthique économique et déontologie professionnelle en juin 2015, 2016.

Liberté économique et bien commun, ouvrage collectif, PUAM, 2017.

Moralité et immoralité des revenus, actes du colloque organisé par le Centre d'éthique économique les 23 et 24 juin 2016, PUAM, 2017.

Éthique et Famille, actes du colloque organisé par le Centre de recherches en éthique économique et déontologie professionnelle les 15 et 16 juin 2017, 2018.

NAUDET Jean-Yves, *La Doctrine sociale de l'Église, tome 3, une réponse pertinente aux désordres du monde*, PUAM, 2019.

Quelle responsabilité culturelle pour l'entreprise ?, actes du colloque organisé par le Centre d'éthique économique les 21 et 22 juin 2018, PUAM, 2019.

Quelle éthique pour l'Europe ?, actes du colloque organisé par le Centre d'éthique économique le 21 juin 2019, PUAM, 2020.

NAUDET Jean-Yves, *La Doctrine sociale de l'Église, tome 4, Une morale économique et sociale*, PUAM, 2021.

NAUDET Jean-Yves, *Une brève histoire des économistes aixois (À l'Université et à l'Académie d'Aix)*, PUAM, 2022.

Éthiques du corps, actes du colloque organisé par le Centre d'éthique économique le 3 décembre 2021, PUAM, à paraître au 4^e trim. 2022.



Dédicaces et remerciements

Cet ouvrage a été rédigé entre 2013 et 2022. Il est dédié à Celui qui donne la patience et la persévérance. C'est à Lui que reviennent la louange et la reconnaissance : le Savant, le Sage, le Juste, la Paix, Celui qui pardonne. Les noms les plus beaux Lui appartiennent !

Ce livre est dédié à ma mère Sylvine, fille de Micheline, fille de Germaine, fille de Louis, fils de Damas Alexandre, fils d'Alexandre, fils de Célestine, fille de Marie Françoise, fille de Suzanne, fille d'Angélique, fille de Françoise, fille d'Adrienne, fille de Marie, fille de Jehan, fils de Jehan dit l'ainé, fils de Marguerite, fille de Nicolas du Blaisel, fils de Marie de Bournonville, fille de Jean de Bournonville, fils d'Andrieu de Bournonville, fils de Mahaut de Fiennes, fille d'Isabeau de Dampierre, fils de Guy de Dampierre, fils de Marguerite II de Constantinople, fille de Baudoin IX, fils de Baudoin le Courageux, fils de Baudoin le Bâtitteur, fils de Baudoin III, fils de Baudouin de Jérusalem, fils de Baudoin de Mons, fils de Baudoin le Pieux, fils de Baudoin le Barbu, fils d'Arnoul le Jeune, fils de Baudoin le Jeune, fils d'Arnoul le Grand, fils de Baudoin le Chauve, fils de Judith, fille de Charles le Chauve, fils de Louis le Pieux, fils de Charlemagne, fils de Pépin le Bref, fils de Charles Martel.

Je le dédie également à mon père Chadli, ben Abderrahmane, ben Sidi Mohamed, ben Sidi Al-Hadj Mohamed, ben Sidi Adda, ben Mohamed El-Missoum, ben Ghoulam Allah, ben Aberrahmane, ben Belkacem, ben Mohamed Khayat, ben Bouabdellah, ben M'Hamed, ben Ouadhah, ben Othmane, ben Aïssa, ben Fekroune, ben Belkacem, ben Abdekerim, ben Mohamed, ben Abdellah, ben Ahmed, ben Abdelouahed, ben Mohamed, ben Moulay Abdessalam Ben Mechich, ben Abu Baker, ben Ali, ben Hamza, ben Aïssa, ben Salem, ben Marouane, ben Haïder, ben Abdellah, ben Mohamed, ben Idris I, ben Abdellah Al-Kamil, ben El-Hassen Al-Mothana, ben Hassan, fils d'Ali et de Fatima Zohra bent Muhammad ﷺ¹.

¹ Une formule d'eulogie est une phrase de prière ou de louange prononcée après la mention du nom de Dieu, de prophètes ou de personnages importants. On indique après la mention de Dieu « ﷻ » pour « splendeur de Sa Majesté » et après la mention de Muhammad « ﷺ » pour « que la prière de Dieu et la Paix soient sur lui ».

Cet ouvrage est également dédié à mon épouse ainsi que mes enfants, Charhazed, Ayah, Ibrahim, Yasmine, Junayd et Alma. Je le dédie aussi à mes frères Axel et Chédi ainsi qu'aux grandes familles Ghlamallah et Nasri.

Sans oublier mes amis et professeurs, Amel Amri, Héla Belkhodja, Rabiha Benaissa, Roxana Family, Laurence Gialdini, Mireille Petithomme, Soumia Rezig, Logane Wegnez, Salah Aberkane, Ahmed Addi, Youcef Afiri, Boubkeur Ajdir, Abdessamad Akrach, Christos Alexakis, Samir Amghar, Mehmet Asutay, Tarek Bargaoui, Mohamed Benbarek, Tarik Bengarai, Othman Ben-Haroun, Sami Benlarbi, Abdel Karim Benmouffok, Moncef Bentaibi, Mohd Ma'sum Billah, Mohamed Boudjellal, Ismaël Bougandoura, Belkacem Bounoua, Mouâd Boutaour Kandil, Alexandre Brun, Jean-Michel Brun, Maxime Cabioch Prigent, David Carrere, Ibrahim Cekici, Umer Chapra, Badreddine Chater, Zeinedine Chelbi, Hassan Cherif, Sami Chlagou, Ndiaga Cissé, Inthasone Damrong, Yohan Dardenne, Dalla Diallo, Mahamat Saleh Dougri, Bruno Drewsky, Samir Djoghla, Thibault Garcia, Éric Geoffroy, Khalil Habhab, Abdel Majid Hafni, Azzedine Hakim, Chahine Hassani, Anouar Hassoune, Sami Hazoug, Nasser Hideur, Soheil Jaffer, Mohsin Kada, Nassim Kheloufi, Abdul Aziz Koita, Abdel Rahmen Korichi, Munirudeen Lallmahamood, Jean-Paul Laramée, Mourad Latrech, Christophe Lecomte, Jérémie Lepetit, Tarek Mami, Faizal Manjoo, Sofiane Mazari, Kader Merbouh, Saïd Mezamigni, Khaled Mezrigui, Zubeïr Miah, Luc Montel, Oilid Mountassar, Ahmed Ndguien, Malik Nekaa, Franck N'Guessan, Franck Nowak, Fethallah Otmani, Guy Ottomani, Karim Ouaksel, Bachir Ould Sass, Anass Patel, Pierre Charles Pradier, Adel Rachedi, Abdessamad Raghbi, Farrukh Raza, Salim Refas, Jibril Rekkab, Zakaria Rhadbane, Mahfoud Saadouni, Mohamed Seghir, Ismaïla Seydi, Michel Storck, Hassan Taouil, Nordine Touche, Sory Touré, Mikail Tuzen, Laurent Weil, Jonathan Wilson, Abdelkader Zemmour et Rachid Zeroual.

Je tiens à adresser mes plus vifs remerciements aux Professeurs Aubert et Naudet, à Madame Bensakkoun et Monsieur Charbonnier ainsi qu'à l'équipe de relecture composée d'Amel Baaziz, Yasmine Hamila, Faiza Reny, Rachid Belabas, Mohamed Bennadji, Farid Chouchane, Lokman Mechouek, et Djibril Safi Seck. Ce livre est surtout et bien évidemment dédié à vous qui lisez ces lignes et de manière encore plus large à toute la grande famille humaine.

Avant-propos

Edwin LE HERON

Professeur des universités à Sciences Po Bordeaux
et chercheur au Centre Émile Durkheim, UMR CNRS 5116

En 1750 av. J.-C., l'article 90 du Code d'Hammurabi régleme le prêt à intérêt, fixant un taux maximum différent pour les prêts en argent et ceux en marchandises. Monnaie, finance et taux d'usure seront également traités par les Grecs, Romains et pratiquement tous les peuples à toutes les époques. Mais si en pratique le prêt à intérêt a toujours existé, il a durablement été interdit par les pouvoirs religieux.

Car longtemps, argent et finance ont eu mauvaise réputation dans les régions influencées par les religions du Livre, Torah, Bible ou Coran. Le prêt à intérêt était proscrit pour les biens de consommation, car correspondant à un enrichissement sans cause, à la vente du temps qui n'appartenait qu'à Dieu. Dans le cas d'un investissement en capital, le partage des pertes et profits était la règle et donc interdisait un taux fixe *ex ante*.

Ainsi, il y a longtemps eu un paradoxe entre une pratique courante dans le monde des affaires et son interdiction et condamnation morale par les pouvoirs religieux. Toutefois depuis la Renaissance et avec la sécularisation progressive des sociétés, les liens entre religion et finance se sont distendus. De plus, l'interprétation théologique issue de Jean Calvin a réduit cette contradiction et permit l'éclosion de banques modernes souvent protestantes. Aujourd'hui l'Islam fait figure d'exception dans l'inexorable sécularisation des sociétés et une finance islamique s'est développée depuis une soixantaine d'années.

Pourtant ni la finance, dont les excès ont conduit à la crise de 2008, ni le capitalisme ne peuvent faire l'économie d'une réflexion sur la valeur, le temps, le risque, la spéculation ou la nature de la monnaie. Finance sans conscience ne serait que ruine de l'âme, nous dirait Rabelais. En 1936, dans la *Théorie générale*, John Maynard Keynes nous mettait également en garde contre la spéculation et une finance qui ne serait plus au service de la production réelle : « La situation devient sérieuse lorsque l'entreprise n'est plus qu'une bulle d'air dans le tourbillon spéculatif.

Lorsque dans un pays le développement du capital devient le sous-produit de l'activité d'un casino, il risque de s'accomplir en des conditions défectueuses. »

Nous constatons d'ailleurs une certaine résonance entre l'éthique de Keynes et la finance islamique : la thésaurisation condamnée, une monnaie fondante utile, les risques et les profits partagés, une répartition plus égalitaire recherchée, l'idée commune d'un état providence. Pour Keynes, la monnaie est une anticipation de valeur, permettant le financement où se mêlent risque et innovation. Le capitalisme a plus que jamais besoin de s'interroger sur ses valeurs.

Ezzedine Ghlamallah développe dans son excellent ouvrage très complet *Islam & éthique des affaires économiques et financières* les fondements holistiques et théologico-juridiques de la finance islamique ainsi que les développements récents et concrets de celle-ci. À la recherche d'une finance éthique, la finance islamique s'appuie sur cinq principes : trois interdictions, le taux d'intérêt, la spéculation et le hasard, et les investissements illicites, et deux obligations, le partage équitable des risques et des profits, l'appui systématique sur un actif réel.

Ainsi que l'on soit très attaché à la loi française de 1905 sur la séparation des Églises et de l'État et aux principes de tolérance mutuelle et de liberté absolue de conscience, ou que l'on veuille vivre sa foi musulmane, ce qui n'est pas incompatible avec le principe de laïcité, ce livre sera très utile pour réfléchir aux valeurs et à l'éthique que la monnaie et la finance devraient respecter dans une société moderne.

Préface

Arnaud RAYNOUARD

Professeur des universités à l'Université Paris Dauphine

Traiter des fondations théologico-juridiques qui constituent un système économique et financier est en soi une gageure. L'auteur, Ezzedine Ghlamallah ne s'en effraie pas et livre dans ces pages une intéressante entrée en matière sur *Islam et éthique des affaires économiques et financières*.

Intéressante entrée en matière : cela appelle des précisions.

L'intérêt, tout d'abord, est pluriel. Intuitivement, une réflexion argumentée sur les fondements religieux (théologiques) d'un système économique et financier ne manque pas d'utilité.

Preuve n'en serait-ce que dans l'ouvrage de Max Weber explorant *l'éthique protestante du capitalisme* ; mais on pourrait invoquer également toute la littérature qui s'intéresse aux déterminants religieux des sociétés, et notamment les différents travaux poursuivis par François Simiand, Maurice Halbwachs et Marcel Mauss à la suite du programme esquissé par Émile Durkheim dans *Les formes élémentaires de la vie religieuse*, suggérant une relation entre religion et économie. Un tour d'horizon révèle des travaux variés en la matière, tels que les liens entre religion et développement préindustriel au Japon qui furent analysés par Tokugawa (1963), ou encore des travaux menés au Liban (par exemple, Thom Sicking qui publie en 1985 *Religion et développement : étude comparée de deux villages libanais*), ou de manière plus générale (par exemple, Robert Barro et Rachel McCleary, en 2003, qui livrent une étude *Religion and economic growth*). On pourrait poursuivre la liste, mais sans intérêt pour le lecteur. Ce que l'on retiendra toutefois est que traditionnellement, au cours du xx^e siècle, les interactions entre religion et système économique ne sont pas au cœur des sujets de recherche des économistes et des gestionnaires, ni même des sociologues, pas plus que la relation, pourtant fort bien connue, entre religion et droit ne captive les juristes. Certes, ces derniers sont naturellement plus sensibles au sujet, mais il n'aura pas suscité de très nombreux travaux.

La crise financière de 2007-2008, et avant celle-ci le développement de la finance islamique dans les années 1990, en raison des réserves de liquidité croissante des pays du Golfe, vont progressivement remettre au premier plan la réflexion sur les liens entre religion, finance et économie. Et puis, en toile de fond, on n'ignorera pas que Malraux prophétisait que « le XXI^e siècle sera religieux ou ne sera pas » (bien que le sens de cette formule soit forcément plus subtil que son utilisation généralisée, *ad nauseam*, depuis ; l'aventurier, romancier et ministre de la Culture se bornait à indiquer qu'il craignait une « crise de civilisation » dans le futur).

Se pencher sur l'Islam et ses liens avec un système économique et financier est donc en soit digne de grand intérêt.

Mais il est aussi d'un grand intérêt de se pencher plus particulièrement sur l'Islam et l'économie. D'abord parce que, dans le monde occidental, et en particulier en France, la seule évocation de l'Islam entraîne des réactions désordonnées et irréfléchies, comme si ce terme avait la faculté d'annihiler toute capacité d'analyse. Il s'agit pourtant d'un objet d'étude. Or, au moment où, en raison de la contestation du capitalisme financier et des enjeux climatiques, la question de l'évolution des modèles économiques est regardée avec une grande attention, il est nécessaire de mieux comprendre les dépendances et enchaînements qui peuvent exister entre religion et économie. Et si l'on s'intéresse aux religions, aux fondements théologiques, on ne peut ignorer l'islam, ni la chrétienté, ni le judaïsme.

Ensuite, on ne saurait passer sous silence que l'Islam est souvent méconnu, ses représentations étant généralement caricaturales et dépourvues de savoir (il en est d'ailleurs de même, bien que dans des proportions un peu différentes, avec le catholicisme, le protestantisme et le judaïsme : les fondements théologiques sont le plus souvent ramenés à des propos simplificateurs, quand ils ne sont pas erronés par excès de superficialité).

Les caricatures sont d'ailleurs résistantes, y compris au sein des milieux universitaires, et l'on rencontre, par exemple, l'affirmation selon laquelle l'Islam est cause de retard de développement économique des pays musulmans et, soutenus par d'autre, que les principes islamiques applicables à l'économie parent celle-ci de toutes les vertus. Un examen plus attentif, et notamment historique, révèle aisément que ces visions sont toutes les deux fausses. La complexité du développement social et économique empêche d'en trouver un facteur simple et non équivoque.

Un dernier point d'intérêt que l'on peut relever, mais il y en aurait beaucoup d'autres à explorer, est celui de la relation entre éthique et modèle économique. L'appel à un changement de paradigme, qui aura fait florès lors de la crise sanitaire, est essentiellement verbeux et fondé sur des projections personnelles, mais très rarement sur des analyses poussées, informées et réfléchies. Or, précisément, en s'intéressant aux liens et aux interactions possibles entre les fondements théologiques et les systèmes économiques et financiers, il est nécessaire d'argumenter, d'analyser, de peser les arguments. L'intérêt de cette démarche réflexive n'a pas besoin d'être souligné, tant elle est fondamentale et fait trop souvent encore défaut.

Ce qui permet d'expliquer pourquoi est livrée ici une *entrée en matière*. Le sujet mobilise des connaissances qui traversent plusieurs disciplines, rendant difficile tout approfondissement en 300 pages lorsque le parti pris, qui est celui d'Ezzedine Ghlamallah, est d'offrir une vue d'ensemble. Il emploie à cet égard le terme d'holistique dans son sens communément admis aujourd'hui « d'une approche d'ensemble ».

À vouloir considérer l'ensemble, c'est-à-dire le système économique et financier, en ce qu'il est constitué par des fondements théologiques islamiques, il faut embrasser la théologie, l'économie, le droit, l'histoire, la sociologie... Bref, c'est alors un programme qui ressemble furieusement à ce que l'on nommait naguère, au XVIII^e siècle, la philosophie économique dont l'objet principal était de penser le changement de l'ordre social et politique (Gabriel Bonnot de Mably, Nicolas Baudeau). Plus près de nous, des auteurs comme John Rawls ou Robert Nozick illustrent cette recherche dans sa dimension attachée à l'éthique des systèmes économiques.

Cela se rapproche également d'une démarche de philosophie politique dont l'objet est d'identifier un universel fondé sur le juste et le légitime ; on relira ainsi des auteurs comme Léo Strauss ou Michel Foucauld. En remontant dans le temps, ce sont les auteurs comme Hobbes, Locke, Rousseau, Kant que l'on croise. Et avant cela, c'est toute la pensée méditerranéenne qui pose les linéaments à partir desquels nous pensons aujourd'hui.

À cet égard, le détour par les auteurs perses et arabes de l'Antiquité est bienvenu, qui rappelle que la mondialisation n'est pas un phénomène exclusivement récent (sans prétendre qu'il existe une identité de manifestation à plus de 2 000 ans d'écart !). Mais insister sur la circulation des idées, et sur la construction stratifiée dans le temps des concepts et systèmes théoriques est utile. Avant tout parce qu'il rend inutiles la recherche et la revendication d'une

origine pure et singulière, de la détention de « la » vérité dans un courant de pensée, en insistant sur l'interdépendance des communautés humaines. Cela permet aussi de révéler la complexité et la subtilité du phénomène étudié.

La question du droit est d'ailleurs révélatrice de cette situation : les systèmes nés dans le bassin méditerranéen présentent de grandes similarités conceptuelles (loi écrite, jurisprudence, méthodes d'interprétation...) en raison de la circulation de la pensée.

De ce point de vue, l'analyse de l'existence contemporaine d'un droit musulman des affaires, matrice théorique, et de sa combinaison avec les systèmes juridiques positifs des États mérite d'être approfondi. D'un côté, il y a un lien entre ce corpus théorique que serait un droit musulman des affaires, lié à des fondements théologiques, tandis que de l'autre côté on trouve des droits nationaux des affaires dont le lien avec des fondements théologiques dépend de la conception politique du pays considéré.

Ce qui m'amène ici à m'éloigner peut-être des développements d'Ezzedine Ghlamallah sur un point : définir une éthique au travers de fondements théologiques n'est-elle pas une entreprise trop abstraite pour emporter des conséquences directes sur un système économique et financier. Toutes les religions, en ne retenant que les monothéismes, prônent les mêmes valeurs morales de tempérance, par exemple. Mais pour que cela se traduise dans un système économique ou financier, il faut un autre facteur, celui de l'acceptation de ces principes (spontanément ou par la loi positive). Or, tant la mondialisation, que le monde moderne interdisent d'envisager des mécanismes économiques et financiers constitués sur une seule théologie.

Cela revient à se demander si les enseignements de la théologie, en l'espèce islamique, ne peuvent pas exister et se justifier en dehors d'une théologie singulière. Et l'on en revient ainsi à la philosophie politique.

Cela montre tout l'intérêt de ce travail, invitant à prendre résolument le chemin de la réflexion des enseignements que la religion peut apporter à la conception des systèmes économiques et sociaux adaptés aux enjeux du XXI^e siècle.

Arnaud Raynouard,
Paris, juillet 2021.

Liste des abréviations

AAOIFI	Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions
AICA	Association internationale des contrôleurs d'assurances
BBA	Bay' Bithaman Ajil
BCEAO	Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest
BID	Banque islamique de développement
BNM	Bank Negara Malaysia
CIBAFI	General Council For Islamic Banks And Financial Institutions
CSS	Conseil de supervision <i>Shari'ah</i> .
DMI	Dar Al-Maal Al-Islami
ESG	Environnemental social gouvernance
FIBA	Fonds d'investissement des biens <i>Awqāf</i>
IAIB	International Association of Islamic Banks
IDB	Islamic Development Bank
IFI	Institution financière islamique
IFSB	Islamic Financial Services Board
IICRA	International Islamic Centre for Reconciliation and Arbitrage
IIFA	International Islamic Fiqh Academy
IIFM	International Islamic Financial Market
IILM	International Islamic Liquidity Management
IIMM	Islamic Inter-bank Money Market
IIRA	Islamic International Rating Agency
IIUM	International Islamic University Malaysia
INCEIF	International Centre for Education in Islamic Finance
ISR	Investissement socialement responsable
LMC	Liquidity Management Centre
MMIIM	Marché Monétaire Interbancaire Islamique Malaisien
OCI	Organisation de la coopération islamique
OICV	Organisation internationale des commissions de valeurs
PDD	Paradigme du développement durable
PEI	Paradigme de l'économie islamique
PSIA	Profit Sharing Investment Accounts
RIA	Restricted Investment Accounts
RSE	Responsabilité sociétale des entreprises
UIA	Unrestricted Investment Accounts

Introduction

Cet ouvrage consacré à l'éthique islamique des affaires économiques et financières a pour objectif d'apporter au lecteur une compréhension globale des concepts, des enjeux, des perspectives et des techniques spécifiques au système économique et financier islamique qui représente également un nouveau champ de recherche académique. Il se compose de deux parties.

La première partie est consacrée aux fondements holistiques et théologico-juridiques de l'économie et de la finance islamiques, ainsi qu'aux enjeux et perspectives de développement du système financier islamique. Cette partie se compose de trois chapitres. Le premier chapitre aborde les fondations doctrinales. Le deuxième chapitre est consacré au processus d'institutionnalisation, à la gouvernance et aux risques des institutions financières islamiques. Enfin, le troisième chapitre porte sur les développements, les perspectives et les défis de l'industrie financière islamique. Cette partie sert de cadre théorique à la seconde partie.

La seconde partie est dédiée à l'identification des thématiques de recherches dominantes en économie et finance islamiques. Cette partie se compose de cinq chapitres correspondant à cinq thématiques qui occupent une place importante dans la littérature académique. Le premier chapitre est dédié à la thématique de l'économie islamique. Le deuxième chapitre aborde les questions de la gouvernance et de la conformité à la *shari'ah*. Le troisième chapitre couvre de nombreux thèmes relatifs à la thématique de la finance islamique. Le quatrième chapitre traite les thèmes de l'assurance *takāful* et de la finance philanthropique. Enfin, le cinquième chapitre porte sur les sujets en lien avec les sciences comportementales et le marketing.

PREMIÈRE PARTIE

FONDEMENTS HOLISTIQUES
ET THÉOLOGICO-JURIDIQUES DE L'ÉCONOMIE
ET DE LA FINANCE ISLAMIQUES : ENJEUX
ET PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT
DU SYSTÈME FINANCIER ISLAMIQUE

Présentation de la première partie

Cette partie est consacrée aux fondements holistiques et théologico-juridiques de l'économie et de la finance islamiques, ainsi qu'aux enjeux et perspectives de développement du système financier islamique. Cette partie se compose de trois chapitres.

Le premier chapitre est consacré aux fondations doctrinales. Il aborde les relations existantes entre science et Islam, les fondements théologico-juridiques, ainsi que quelques applications juridiques propres au paradigme islamique.

Le deuxième chapitre retrace et étudie le processus d'institutionnalisation, la gouvernance et les risques des institutions financières islamiques. Le processus d'institutionnalisation des institutions financières islamiques est séquencé, la gouvernance des institutions financières islamiques est étudiée, enfin les risques des institutions financières islamiques sont analysés.

Le troisième chapitre est dédié aux développements, aux perspectives et aux défis du système financier islamique. Les développements et perspectives mondiales de l'industrie financière islamique sont analysés. Nous étudions ensuite les perspectives de développement en France de la finance islamique. Pour finir, nous explorons à l'échelle globale les défis et facteurs de succès du développement de l'industrie financière islamique.

Chapitre 1

Fondations doctrinales

Ce chapitre est consacré aux fondations doctrinales. En premier lieu, il aborde les relations existantes entre science et Islam, notamment en tant que trait d'union entre prophétie et philosophie, mais aussi par le prisme des apports scientifiques de l'Islam à l'humanité. Les fondements théologico-juridiques sont abordés par l'étude de la *shari'ah*, du *fiqh*, de ses sources et de ses branches, ainsi que par le recensement des principales écoles théologico-juridiques. Pour une vision globale des fondations doctrinales, nous passons en revue quelques applications juridiques essentielles telles que les obligations et interdictions principales, la conception islamique de la monnaie, ainsi que les contrats économiques, financiers et de bienfaisance.

I. Science et Islam

Il s'agit de discuter, ici, des relations existantes entre science et Islam, notamment en tant que trait d'union entre prophétie et philosophie, ainsi que des apports scientifiques de l'Islam à l'humanité.

A. La science comme trait d'union entre prophétie et philosophie

La continuité entre prophétie et philosophie s'est opérée en terre d'Islam par la science désignée en arabe par le terme « *ilm* ». Ce mot, qui est à l'origine du nom d'alem, a largement été utilisé dès l'essor de l'Islam et se rapporte à tous les pans de la société humaine, qu'il s'agisse de la vie religieuse, scientifique, ou politique. La célèbre fratrie des Banou Moussa, ayant excellé dans les mathématiques, l'architecture, la mécanique et l'astronomie, en fut un exemple remarquable. Ces trois frères, fils d'astronome, ayant évolué au cours du IX^e siècle, réalisèrent leurs premiers travaux au sein de la Maison de la sagesse de Bagdad aux côtés d'autres scientifiques de renom tel qu'Al-Khawarizmi¹.

¹ Lorsque ses écrits furent traduits en Europe à partir du XII^e siècle, le nom de l'un de ses ouvrages fut à l'origine du mot algèbre. Quant à son nom latinisé, Al-Khawarizmi, il fut à l'origine du mot algorithme.

On peut aussi citer, à ce titre, Al-Farabi qui fut considéré par Maïmonide comme étant le « Second Maître » après Aristote, ou encore Ibn Al-Nafis, qui fut à la fois juriste reconnu de l'école chaféite et le premier médecin à décrire la circulation sanguine pulmonaire quatre siècles avant William Harvey. Dès le XIII^e siècle, Al-Katibi réussit le pari de pousser les limites de la connaissance dans les domaines de la philosophie, la logique, la métaphysique et les sciences naturelles. Il n'y a jamais eu d'antagonisme entre science et religion dans le monde islamique. Cela relève d'un état d'esprit spécifique qui a fait dire à Ibn Rochd², plus connu sous le nom d'Averroès : « Puisque donc cette religion [*shari'ah*] est la vérité, et qu'elle appelle à pratiquer l'examen rationnel qui assure la connaissance de la vérité, alors nous, musulmans, savons de science certaine que l'examen démonstratif n'entraîne aucune contradiction avec ce que dit la religion : car la vérité ne peut être contraire à la vérité, mais s'accorde avec elle et témoigne en sa faveur ».

B. Apogée scientifique et apports de l'islam à l'humanité

Il aura fallu quelques siècles avant que la civilisation islamique n'atteigne son apogée et ses apports à l'humanité dans le domaine de la culture et des sciences furent nombreux (Vernet, 1978). Pour l'écrivain français et anthropologue Robert Briffault (1919), la science occidentale à la Renaissance devait aux scientifiques musulmans jusqu'à sa propre existence. En effet, cet auteur a rappelé que la science apparue en Europe à la Renaissance fut le résultat d'un nouvel esprit de recherche et de nouvelles méthodes d'investigation. Ces méthodes furent introduites par les Arabes grâce au triptyque expérience, observation et mesure, ainsi qu'au moyen d'un développement des mathématiques sous une forme inconnue des Grecs. À titre d'exemple, il est possible de rappeler l'œuvre d'Ibn al-Haytham, plus connu sous le nom d'Alhazen, ingénieur en optique considéré comme le premier scientifique à avoir proposé une méthode claire et explicite suivant les étapes suivantes : observation du sujet, énonciation d'une problématique, formulation d'une hypothèse, expérimentation, interprétation des résultats et présentation des conclusions.

² Ibn Rochd, 1179, *Discours décisif*, trad. fr. Léon Gauthier, Sindbad, 1988.

II. Fondements théologico-juridiques

Les fondements théologico-juridiques sont abordés par l'étude de la *shari'ah*, du *fiqh*, de ses sources et de ses branches, ainsi que par le recensement des principales écoles théologico-juridiques.

A. La *shari'ah*

En arabe, le terme *shari'ah* signifie littéralement « la voie vers une source d'eau » et désigne aujourd'hui l'ensemble du droit islamique (Makhlouf, 2015). Il a également le sens de « Loi divine » (Dupret, 2014) et provient de la racine sémitique « *shara'a* », qui signifie « établir une loi, légiférer ». La *shari'ah* est la voie indiquée par Dieu ﷻ pour le salut de ses créatures (Laghmani, 2003) et comprend des commandements qui relèvent autant du culte, que de la morale ou du droit, dont chacune de ces branches n'a pour finalité que de servir à la félicité. Dans le Coran, le terme n'est employé qu'une seule fois, on le trouve dans la sourate 45, *L'agenouillée*, au verset 18 : ﴿ Nous t'avons ensuite, placé sur la voie de l'ordre. Suis-là ! Ne suis pas les passions de ceux qui ne savent pas ! ﴾ Le terme *shari'ah* en tant que « Loi divine » dans une acception plus large englobe toutes les lois contenues dans la création, y compris les lois scientifiques découvertes par l'observation ; il s'agit de la Loi issue du droit naturel observable comme conçue et voulue par le Créateur. Comme l'a rappelé le philosophe Léo Strauss (1988), l'islam n'est pas une religion formulée dans des dogmes, mais une loi, un code d'origine divine et par conséquent, la science religieuse n'est pas une théologie dogmatique, mais une science de cette Loi première. Dans le paradigme islamique, la *shari'ah* est donc, non seulement la Loi divine, mais aussi la voie des sages et des prophètes, qu'il convient de suivre et d'imiter ainsi que celle de la vérité, qu'elle soit physique ou métaphysique. Les Grecs, les juifs et les musulmans sont d'accord sur une Loi divine totale, à la fois civile, religieuse et morale. Cependant, la *shari'ah* transcende la Loi divine au sens des Grecs et de la Bible et ne fait aucune distinction entre loi et moralité (Hallaq, 2009). Dans la mesure où le plan de la législation divine se situe à l'échelle de la création de l'univers, les humains n'ont accès aux lois divines que par révélation par l'intermédiaire des prophètes ou par découverte scientifique des lois qui régissent l'univers. Par conséquent, le niveau de la jurisprudence est nécessairement un art inférieur et postérieur à celui de la législation divine. Rappelons que Platon (IV^e siècle av. J.-C.) voyait en la présence des tribunaux un signe de l'indiscipline des habitants des cités et considérait le besoin de juges comme un indice d'une éducation déshonorante. La difficulté pour les hommes étant de comprendre les

lois du Créateur et de les appliquer en vue de préserver la justice et la perfection de la création. Pour l'économiste Umer Chapra (2008), le but ultime de tous les enseignements islamiques est d'être une bénédiction pour l'humanité. Une des façons indispensables de réaliser cet objectif étant de promouvoir le bien-être réel de toutes les personnes vivantes sur terre en assurant la justice. D'après le statisticien Nassim Nicholas Taleb (2017), la *shari'ah* régit les transactions de la finance islamique et se situe au confluent du droit gréco-romain, des règles commerciales phéniciennes, du droit babylonien et des usages commerciaux des Arabes. Ainsi, cet auteur la considère comme dépositaire de toutes les traditions de l'Ancien Monde méditerranéen et sémite. La *shari'ah* en tant qu'ensemble du droit islamique englobe à la fois la théologie (*uṣul al-dīn*), la mystique (*taṣawwuf*) et la jurisprudence (*fiqh*).

Par économie et finance islamiques qui sont étudiées dans les chapitres suivants, nous entendons les pratiques économiques et financières fondées sur la *shari'ah* et délimitées par le *fiqh*.

B. Le *fiqh*, ses sources et ses branches

Le *fiqh*, la « jurisprudence », dont la racine sémitique a le sens de « comprendre » et de « concevoir », est la connaissance des dispositions pratiques déduites de la *shari'ah*. D'après Al Juwayni (XI^e apr. J.-C.) célèbre juriste et théologien persan, ce terme a une signification plus étroite que le terme « *ilm* » qui est la connaissance de toute chose connaissable conformément à ce qu'elle est réellement alors que l'ignorance (*jahl*) est le fait de concevoir une chose autrement que ce qu'elle est en réalité. En effet, si les textes sacrés sont supposés apporter une solution à chaque situation, ils n'envisagent pas pour autant toutes les actions humaines possibles (Laghmani, 2003). Il faut donc à partir de la *shari'ah* déduire les principes de solution de tout nouveau cas. Le *fiqh* est donc une science humaine, la science de la compréhension de la *shari'ah* par déduction rationnelle appelée *ijtihād*. Lorsqu'une problématique juridique n'a pas encore été envisagée, la solution réside en l'interprétation de la Loi en conformité avec la volonté du Législateur afin de rendre un jugement tenant compte de la singularité du cas précis. La compétence de toute personne exerçant le *fiqh* est connue sous le nom d'*ijtihād* dont le sens renvoie à l'effort d'interprétation personnelle fourni par le *mujtahid*. La fonction des *fuqahā'* consiste donc à interpréter la Loi divine, à réaliser un effort d'interprétation lorsque cela s'avère nécessaire et à juger selon la parole du Créateur et l'action du Prophète Muhammad ﷺ. Ainsi, le *mujtahid* étudie les arguments juridiques d'une question donnée pour arriver

à la découverte de la règle juridique spécifique à cette question. Ibn Khaldoun (1377), considéré comme le père des sciences historiques, politiques et de la sociologie, a indiqué que les lois « *ḥukm* » dérivent à la fois du Coran et de la *sunnah* (tradition prophétique), ainsi que des indications apportées par le Législateur. Ces *ḥukm*, qui sont tirées par le *faqīh* de cet ensemble, constituent ce que l'on appelle le *fiqh*. Il n'est pas obligatoire que le *faqīh* connaisse l'ensemble des règles, mais il doit être apte à les dériver. On rapporte par exemple que l'imam Malik, connu comme l'un des plus grands *mujtahid*, avait répondu « je ne sais pas » à trente-deux questions sur quarante-huit qui lui furent posées³.

Afin de comprendre les différentes implications juridiques du *fiqh*, nous passons en revue ci-après les *uṣul al-fiqh*, les *furū' al-fiqh* et les *aḥkam al-khamsa*.

1. *Uṣul al-fiqh* : les fondements de la jurisprudence et les finalités de la Loi

La science des *uṣul al-fiqh* vise à poser les règles de la dérivation de la Loi (*ḥukm*) à partir des preuves (*dalīl*) contenues dans les fondements de la jurisprudence. Le terme « *asl* » a le sens de « fondement », il désigne ce sur quoi est édifié quelque chose (Al Juwayni, XI^e apr. J.-C.). Cette discipline désigne donc la partie théorique qui recouvre la méthodologie permettant de fixer, selon les différentes écoles juridiques, les différentes sources jurisprudentielles reconnues, les conditions de validité du consensus entre juriconsultes d'une époque sur un cas juridique « *ijmā'* »⁴, ainsi que les différentes règles de déduction par raisonnement analogique appelé « *qiyās* »⁵. Autrement dit, les *uṣul al-fiqh* apparaissent comme étant la méthodologie assurant la production juridique, mais désignent également l'étude des finalités de la Loi appelées *maqāṣid al-sharī'ah*.

³ Al Juwayni (XI^e apr. J.-C.) a écrit que le *mujtahid* avait droit à une double récompense divine pour son *ijtihād*. La première pour son effort et la seconde pour la justesse de la solution dégagée et ce conformément à la parole du Prophète Muhammad ﷺ rapportée par Al-Boukhari (846) et Muslim (875) qui indiquait que celui qui pratiquait l'*ijtihād* et se trompait avait une récompense et celui qui le pratiquait et arrivait à une solution voyait cette récompense doublée.

⁴ Ce principe de consensus est fondé sur une parole du Prophète Muhammad ﷺ devenue célèbre : « ma nation ne s'accordera point sur une erreur » et reste valable d'après Al Juwayni (XI^e apr. J.-C.) pour toutes les générations futures.

⁵ Al Juwayni (XI^e apr. J.-C.) expliquait que le *qiyās* consiste à rapporter une question d'espèce au principe qui les unit du point de vue de la règle juridique à laquelle ils sont soumis. Ainsi les juristes doivent découvrir ce qu'ils ont appelé « *'illa* », la cause ou le principe permettant l'analogie. Cet auteur a distingué trois formes d'analogie : par la cause qui entraîne la règle, par l'indice pour déterminer la règle et par la vraisemblance pour rattacher un cas de façon harmonieuse à un principe.

a. Les fondements de la jurisprudence

Les fondements de la jurisprudence, *uṣūl al-fiqh*, sont abreuvés par des sources qui peuvent être primaires ou secondaires, dont la qualification varie en fonction d'une école juridique à une autre. Néanmoins, les indications légales sont d'abord contenues dans les sources primaires que sont le Coran et la *sunnah* (Sisteron, 2012).

- *Le Coran*

D'après Éric Geoffroy, islamologue arabisant à l'Université de Strasbourg, le Coran est, selon l'islam, le point terminal de la révélation pour cette humanité. Il se présente comme la récapitulation et la synthèse des messages antérieurs contenant les paroles de Dieu ﷻ, directement révélées au Prophète Muhammad ﷺ par l'intermédiaire de l'ange Gabriel. En tant que spiritualité, il n'est pas pour autant possible de tout expliquer en islam, à l'instar de la science moderne qui, elle aussi, a l'humilité de reconnaître ses propres limites.

Pour le célèbre théologien Al-Ghazali (env. 1097), les sciences humaines ne sont que peu de choses en comparaison à la science dont dispose le Créateur et ne méritent pas d'être considérées comme des sciences, mais mériteraient plutôt d'être appelées « éblouissement », « perplexité » ou encore « insuffisance » et « incapacité ».

En effet, le Coran rappelle qu'il n'a été donné aux humains que peu de connaissance⁶. C'est une des raisons pour lesquelles les différentes écoles de l'islam ne se sont jamais fondées sur l'usage unique de la raison, la logique n'offrant qu'une seule voie démonstrative d'une « vérité » pouvant conduire à un appauvrissement des textes qui seraient réduits à leur seul sens physique sans leur donner toute la portée métaphysique qui leur convient, la raison humaine étant nécessairement limitée. Le Prophète Muhammad ﷺ a recommandé de méditer sur la création et non sur le Créateur lui-même, son essence échappant à l'esprit humain. On comprend mieux ainsi pourquoi l'islam, en tant qu'expérience spirituelle intime et collective, ne peut pas se réduire à des sources scripturaires non dynamiques. Au contraire, on trouve très souvent dans le Coran un appel à la méditation⁷, au discernement intérieur, exercé à l'aide de l'organe subtil du cœur, tel que cela a été rapporté par Muslim Ibn al-Hajjaj (875)⁸ qui a rappelé que Dieu ﷻ regarde le cœur et que cet organe

⁶ Sourate 17, verset 85.

⁷ Sourate 3, verset 191.

⁸ *Hadith* n° 2564.

est le siège de la piété. Le Coran proclame à la sourate 3, *La famille d’Imran*, au verset 190 : ﴿ En vérité, il y a, dans la création des cieus et de la terre et dans l’alternance de la nuit et du jour, des signes certains pour les hommes doués d’intelligence ﴾. Pour les musulmans, le livre coranique fait écho au livre cosmique ouvert qu’est la création. Dans ces livres, les « doués d’intelligence » contemplent les signes de leur Créateur. C’est une des raisons pour lesquelles le terme « *āyāt* », qui désigne les versets coraniques, a le sens littéral de « signes » ou de « miracles » divins, de même que l’harmonie régnant au sein de la création présente elle aussi pour les croyants des signes de la présence divine.

Puisque la réflexion sur la nature du Créateur laisse l’esprit humain perplexe, les humains peuvent contempler, par l’exercice de la méditation, les signes des traces divines dans chacun des deux livres. Le Coran invite à contempler et à méditer ces signes. En ce sens, il ouvre au monde et aux créatures. Ces deux livres sont un miroir dans lequel se reflètent les signes divins. La raison humaine ne peut saisir la nature de l’essence divine, de la même manière que l’œil humain ne peut observer la lumière du soleil en face, mais il est cependant capable d’observer tous les autres éléments de la création à l’aide de la lumière qui indique par réflexion la présence manifeste du soleil. Ainsi tout ce qui est dans la création est un « signe » au sens islamique du terme à l’instar des versets coraniques, une « trace » laissée par le Créateur qui permet d’en méditer la splendeur.

- *La sunnah*

Le nom « *Muhammad* » en arabe signifie « celui dont on célèbre la louange ». Tout au long de l’histoire, pour de nombreux personnages appartenant au patrimoine historique et culturel français, il incarna ce nom. En effet, Lamartine⁹, Napoléon Bonaparte, Jules Barthélemy Saint-Hilaire¹⁰ ou encore

⁹ Alphonse de Lamartine écrivait dans son *Histoire de la Turquie* en 1853 : « Si la grandeur du dessein, la petitesse des moyens, l’immensité du résultat sont les trois mesures du génie de l’homme, qui osera comparer humainement un grand homme de l’histoire moderne à Muhammad ? »

¹⁰ Voici ce qu’écrivait Jules Barthélemy Saint-Hilaire sur le Prophète Muhammad ﷺ en 1865 à la première page de son livre *Mahomet et le Coran* : « Je me suis appliqué, en étudiant Mahomet, à exercer envers lui une stricte justice. J’ai signalé ses graves défauts à côté de toutes ses vertus, et sa faiblesse à côté de son génie ; je n’ai rien dissimulé, ni du mal ni du bien ; et, après avoir balancé l’un et l’autre, j’ai cru devoir porter un jugement favorable sur le prophète de l’Arabie. Selon moi, l’impartiale histoire ne peut plus avoir une autre opinion, désormais, Mahomet lui apparaîtra comme un des hommes les plus extraordinaires et les plus grands qui se soient montrés sur terre ».

Victor Hugo dans *La Légende des siècles*, pour n'en citer que quelques-uns, le reconnurent comme un grand homme doté d'illustres qualités morales. La *sunnah* contient les dires, actes et approbations implicites ou explicites du Prophète Muhammad ﷺ appelés *ḥadīths*¹¹.

Les spécialistes du *ḥadīth*, les « *muḥaddithūn* » ont établi la différence entre deux types de *ḥadīths*, ceux acceptables dits « *maqḅūl* » et ceux inacceptables dits « *mardūd* ». Pour effectuer cette distinction, les spécialistes du *ḥadīth* ont utilisé la technique critique dite du « *naqd* » en prêtant attention à la fois à sa substance, le « *matn* » et à la chaîne de transmission de ses narrateurs, « *l'isnād* ».

Les *ḥadīths mardūd* sont apocryphes, leur utilisation a été interdite sauf à titre d'exemple ou d'information, ils sont reconnus ainsi parce que certains des rapporteurs qui composent leur *isnād* sont des menteurs notoires et/ou parce que leur *matn* est en contradiction avec le Coran et d'autres *ḥadīths maqḅūl*.

Les *ḥadīths maqḅūl*, quant à eux, font l'objet d'une classification dégressive en fonction de leur degré d'authenticité : authentique « *ṣaḥīḥ* », bon « *ḥasan* », faible « *ḍa'if* », chacune de ces catégories comprenant des sous-catégories disposant de leurs propres terminologies. Les oulémas retiendront en priorité un *ḥadīth ṣaḥīḥ*, à défaut ils retiendront un *ḥadīth ḥasan* et ainsi de suite jusqu'à un *ḥadīth ḍa'if*. Un *ḥadīth maqḅūl* ne pouvant être remis en cause que par plus authentique que lui.

Concernant l'étude du *matn*, pour être validé le *ḥadīth* doit disposer d'une syntaxe et d'un vocabulaire conformes à l'usage et à l'éloquence de la langue arabe du Prophète Muhammad ﷺ, les faits ne doivent pas être contredits par un événement historique connu et vérifié, rien de ce qui est rapporté ne doit contrevir à la sagesse du Coran.

• *L'ijmā' et le qiyās*

En plus du Coran et de la *sunnah*, en tant que sources primaires reconnues par l'ensemble de l'*ummah*, (communauté des croyants), se sont ajoutées d'autres sources telles que l'*ijmā'* (consensus) et le *qiyās*¹² (raisonnement par comparaison et analogie).

¹¹ Le pluriel de *ḥadīth* en arabe est *aḥādīth*, pour plus de commodités nous utiliserons au pluriel *ḥadīths*.

¹² Le raisonnement analogique *qiyās* consiste par procéder par induction en recherchant la cause (*'illa*) d'une règle de droit à partir des sources premières du Coran et de la *sunnah* pour l'étendre à tous les cas non formulés dans les textes sacrés qui procèdent de cette même cause (cf. *supra* note 5).

Néanmoins, les différentes écoles juridiques ont divergé quant à leur utilisation même si les quatre écoles de jurisprudence du sunnisme s'accordent à propos des quatre sources fondamentales que sont le Coran, la *sunnah*, l'*ijmā'* et dans une moindre mesure le *qiyās*.

Les sources du Coran, de la *sunnah*, de l'*ijmā'* et du *qiyās* sont avant tout des outils, des moyens de compréhension du monde et de la Loi divine (*shari'ah*). Néanmoins, elles n'apportent pas forcément de réponse explicite à chaque situation nécessitant la production d'une norme juridique. C'est une des raisons pour lesquelles les oulémas se sont très vite ouverts à ce que l'on appelait autrefois le *naql* et le '*aql*, c'est-à-dire les connaissances transmises par voie de révélation et les connaissances acquises à l'aide de la raison, par l'étude du réel, ce qui a permis aux différentes écoles juridiques de produire d'autres outils normatifs.

- *Les sources secondaires*

En plus des sources primaires, les différentes écoles juridiques ont développé d'autres sources secondaires lorsqu'il apparaissait une nouvelle situation qui nécessitait une interprétation de la Loi :

- L'opinion du juge (*ra'i*) lorsqu'aucune indication n'a été fournie par les quatre premières sources.
- La préférence juridique (*istihsān*) fondée sur la libre appréciation qui consiste pour le juriste à préférer un argument juridique à un autre de force égale.
- La prise en compte de la pratique en vigueur, méthode selon laquelle une situation légale actuelle est rapportée à une situation légale passée, il s'agit d'une présomption de continuité en l'absence de changement, c'est-à-dire qu'un jugement légal antérieur de permissibilité reste en vigueur jusqu'à ce qu'un changement vienne le modifier (*istiṣhāb*).
- La prise en compte de l'intérêt général (*istiṣlah* ou *maṣlahah*).
- L'imitation des anciens (*taqlīd*) qui consiste à adopter une opinion qui découle de l'*ijtihād*.
- La rénovation (*tajdīd*).
- Le blocage des moyens (*sadd al-dharā'i'*) qui consiste à interdire certaines choses licites dans un but préventif.
- Le droit coutumier (*urf*) qui peut être retenu dès lors qu'il n'entre pas en contradiction avec l'une des sources premières.

b. Les finalités de la Loi (*maqāṣid al-sharī'ah*)

À la fin de la première période islamique, les oulémas ont constaté qu'une rupture avait commencé à apparaître entre les enseignements de l'islam et la réalité des pratiques quotidiennes des musulmans. D'autre part, au fur et à mesure que l'on s'éloignait de la période de révélation du Coran, les *mujtahid* eurent besoin d'un instrument pour tester continuellement la validité de leurs actes d'interprétation. L'instrument qui permit cela fut la science des *maqāṣid al-sharī'ah* (Al-Raysuni, 2013).

Ainsi, le moyen, par lequel les oulémas ont cherché à restaurer le contact intime entre les musulmans et l'islam et à tester la validité de leurs jugements, a été d'étudier les objectifs de la *sharī'ah* en identifiant les causes des décisions juridiques islamiques, les intentions et les buts sous-jacents de la Loi. Ils ont ainsi clairement indiqué que toute décision légale en islam a une fonction qu'elle remplit, un but qu'elle réalise, une cause, qu'elle soit explicite ou implicite et une intention qu'elle cherche à accomplir. Tout cela dans le but d'assurer le bien-être du genre humain et de le préserver des dommages et de la corruption.

Par exemple, Al-Ghazali (env. 1097) a convenu que les intérêts les plus vitaux à conserver étaient : la religion, la faculté de la raison, la vie humaine, la descendance et la richesse matérielle. Il existe également un consensus sur le fait que « tout ce qui contribue à la préservation de ces cinq éléments est souhaitable et tout ce qui leur nuit est à chasser ». La *sharī'ah* a pour but de servir les intérêts (*jalb al-maṣāliḥ*) pour tous les êtres humains et de les protéger contre le mal (*dafā al mafāsid*).

Al-Shatibi (1320-1388), célèbre théologien et juriste andalou spécialisé dans les *uṣul al-fiqh*, a soutenu que « les lois [divinement révélées] ont toutes été établies pour préserver les intérêts des êtres humains... » et déclaré que la législation sur l'islam a été révélée « sur la voie de la plus grande modération et celle qui dirige un cours intermédiaire entre les deux extrêmes dans une mesure inébranlable ».

En ce sens, on remarque que la *sharī'ah* n'est pas différente des autres formes de droit en recherchant à encourager ce qui est bénéfique pour la société et à interdire ce qui peut lui être dommageable dans le but de la protéger et d'assurer sa pérennité. Comme c'est le cas de toutes les religions monothéistes, l'islam a pour finalité d'apaiser les humains grâce à une éthique et une morale comportementale (Benchenane, 2015).

Ainsi, les *maqāṣid al-sharī'ah* sont devenus une branche dérivée des *uṣul al-fiqh*. Autrement dit, un *mujtahid* a non seulement le devoir d'interpréter la Loi, mais aussi de le faire conformément aux véritables intentions et objectifs du Législateur. C'est dans cette situation que les *maqāṣid al-sharī'ah* deviennent pratiques comme principe directeur. Peu importe à quel point une interprétation logique et cérébrale de la Loi peut sembler, si elle ne franchit pas le test des *maqāṣid*, cela indiquera nécessairement que le *mujtahid* se trouve dans l'erreur. En d'autres termes, il n'aura pas interprété la Loi conformément à la véritable intention du Législateur.



Fig. 1 – Les finalités de la *shari'ah*.

2. *Furū' al-fiqh* : les branches du droit

Le second ensemble du *fiqh* est appelé *furū' al-fiqh*, il désigne les branches du droit. Le terme « *far'* » désigne ce qui est édifié sur quelque chose (Al Juwayni, XI^e apr. J.-C.). Cet ensemble est consigné dans des ouvrages de droit pratique fournissant des réponses juridiques à des cas concrets sur des questions relatives à deux grands sous-ensembles :

- Le *fiqh al-'ibādāt*, droit vertical de l'adoration de la créature envers le Créateur, en ce qui concerne la liturgie : adoration, prière, aumône, jeûne, pèlerinage, etc. Dans cette branche du droit, seul est permis ce qui est prescrit explicitement dans les sources.
- Le *fiqh al-mu'āmalāt*, droit horizontal de la créature envers le reste de la création, en ce qui concerne la morale, le droit civil et le droit pénal : éthiques des affaires, transactions financières, dotations, règles d'héritage, mariage, divorce, garde des enfants, alimentation, guerre, paix, infractions pénales, affaires judiciaires, etc. Dans cette branche du droit tout est permis, sauf ce qui est explicitement interdit selon le principe de licéité originelle plus connu sous le nom d'*al-ibāha al-asliyya*.

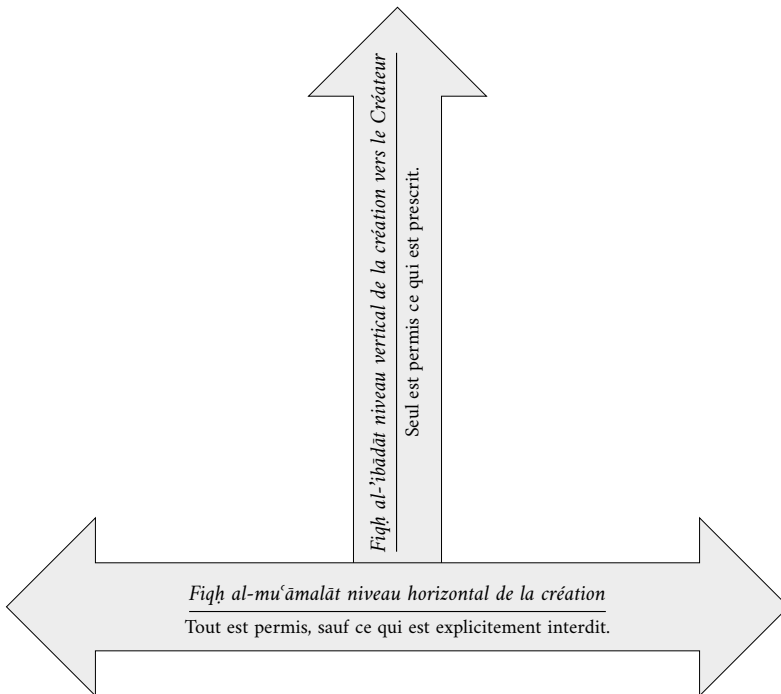


Fig. 2 – Classification des branches du droit (*furū' al-fiqh*) en deux sous-ensembles.

Le travail du juge, le *qāḍī*, se situera en aval de celui fourni par le *mujtahid* ayant produit un *ijtihād* puisqu'il consistera, pour rendre ses jugements, à appliquer les recueils de *furū' al-fiqh*, ainsi que leurs commentaires.

Le domaine des affaires appartient au *fiqh al-mu'āmalāt*. Par conséquent, toute pratique est considérée licite jusqu'à preuve explicite de son interdiction suivant le principe de licéité originelle. Ainsi, en l'absence d'autorisation mentionnée dans les sources du droit islamique, les oulémas, afin de déterminer si telle pratique financière ou assurantielle est autorisée par la *shari'ah*, recherchent la source légale de son interdiction. En l'absence d'interdiction ou de règle enfreinte, ils peuvent la qualifier de légale.

Il est possible de distinguer trois formes d'institutions financières islamiques (IFI) agissant de manière conforme aux règles du *fiqh al-mu'āmalāt* : les institutions financières et bancaires qui reçoivent les dépôts, les sociétés financières et d'investissement qui procèdent à des opérations d'investissement et les sociétés d'assurance *takāful* (Madkhali, 2016).

3. *Aḥkam al-khamsa* : la qualification juridique à l'aide des cinq valeurs légales des actes

La recherche de ce qui est licite est obligatoire pour tout musulman et le culte comprend dix parties, dont neuf la concerne (Al-Ghazali, env. 1097). Le Coran proclame à la sourate 23, *Les croyants*, au verset 51 : ﴿ Ô messagers ! mangez de ce qui est permis et agréable et faites du bien ! Je suis au courant de vos actes. ﴾

Toutes les prescriptions auxquelles sont soumis les croyants que l'on trouve dans le Coran et la *sunnah* n'ont pas le même degré d'obligation, de nombreuses pratiques relèvent de leur libre volonté. Sous la plume d'Ibn Khaldoun (1377) on trouve : « Le droit est la connaissance des lois de Dieu sur la base desquelles les actions des personnes responsables sont considérées comme obligatoires, recommandables, interdites, répréhensibles ou permises ». Ces catégories correspondent à cinq valeurs légales appelées *al-aḥkam al-khamsa* :

1. Ce qui est prescrit, désigné sous le terme de *farḍ* (ou de *wājib*).
2. Ce qui est recommandé, désigné sous le terme de *mandūb* (ou de *mustaḥabb*).
3. Ce qui est licite ou permis sous le terme de *mubāḥ*.
4. Ce qui est répréhensible ou blâmable désigné par le terme *makrūh*.
5. Ce qui est interdit désigné par le terme *ḥarām* (ou de *maḥdhūr*).

Ces catégories développées par les oulémas ont pour finalité d'apprécier l'action humaine sous toutes ses formes au regard de la *shari'ah* dans la perspective du salut. Le célèbre compilateur de *hadiths* Al-Boukhari (846)¹³ a rapporté dans son recueil¹⁴ que si une personne envisage d'accomplir une bonne action sans la réaliser, Dieu ﷻ la lui consigne comme une bonne œuvre complète. Si cette personne envisage de l'accomplir et la réalise, Dieu ﷻ en multiplie sa valeur par dix et même jusqu'à plus de 700 fois. Si cette personne envisage de commettre une mauvaise action sans l'exécuter, Dieu ﷻ ne la lui comptabilise pas. Et si elle l'envisage et la réalise, Dieu ﷻ la lui compte comme une seule mauvaise action.

À la lecture de ces textes, on remarque que le mécanisme des récompenses est nettement plus généreux que celui des peines. Cela est confirmé par de nombreux *hadiths* rapportés par Muslim Ibn al-Hajjaj (875) qui montrent que la miséricorde divine l'emporte sur le courroux divin¹⁵. La preuve de cela réside dans le fait qu'une personne songeant à accomplir une bonne œuvre sans pouvoir l'accomplir la verra inscrite à son compte auprès de Dieu ﷻ alors que si elle songe à en commettre une mauvaise sans pouvoir l'accomplir, cette dernière ne sera pas comptabilisée¹⁶. Ce principe est également rappelé par le verset 84 de la sourate 28, *Le récit* : ﴿ [Au jour du jugement dernier] celui qui se présentera avec une bonne action [à son actif] recevra une récompense meilleure [que son œuvre]. Celui qui se présentera avec une mauvaise action [à son passif] ... Ceux qui auront commis de mauvaises actions ne seront rétribués que pour le mal qu'ils auront fait. ﴾

¹³ *Hadith* n° 6491.

¹⁴ Ce recueil contenant près de 7275 hadiths considérés comme authentiques au regard de la méthodologie utilisée est l'un des ouvrages de référence de l'islam sunnite.

¹⁵ *Hadith* n° 2751.

¹⁶ *Hadiths* n° 128, 129, 130 et 131.

Tableau 1 – Les cinq valeurs légales des actes

Valeurs légales des actes	Intention sans accomplissement	Intention avec accomplissement
Fard (ou wājib) Ce qui est prescrit	Puni et non multiplié	Récompensé et multiplié
Mandūb (ou mustahabb) Ce qui est recommandé	Récompensé et multiplié	Récompensé et multiplié
Mubāh Ce qui est indifférent	Neutre	Neutre
Makrūh Ce qui est blâmable	Récompensé	Neutre
Ḥarām (ou maḥdhūr) Ce qui est interdit	Récompensé	Puni et non multiplié

Le Coran insiste sur la multiplication des bonnes actions auprès de Dieu ﷻ. On trouve dans la sourate 2, *La vache*, au verset 245 : ﴿ Qui désire [se constituer] une belle créance sur Dieu ? Dieu la lui rendrait au centuple ! Dieu répand à son gré abondance ou disette et à lui vous serez ramenés. ﴾ et dans la même sourate au verset 261 ﴿ Ceux qui dépensent leurs biens pour la cause de Dieu sont comparables à un grain qui fait germer sept épis contenant chacun cent grains. [Ainsi] Dieu multiplie la [récompense] de celui qu'il veut. Il est immense et omniscient. ﴾ Pour le théologien Al Juwayni (XI^e apr. J.-C.), si certains des actes du Prophète Muhammad ﷺ ne furent pas tous des manifestations de piété, ils sont présumés avoir le caractère d'indifférence légale (*ibāha*), ces actes ne pouvant être qu'obligatoires, recommandables ou indifférents, mais jamais blâmables ou interdits.

Le juriconsulte, pour avoir la capacité de qualifier juridiquement un acte doit disposer de la connaissance du droit, tant au niveau des principes généraux que des cas d'application, aussi bien en ce qui concerne les controverses, que les théories qui fondent la doctrine. Le *fiqh* est la connaissance des actes ainsi qualifiés, mais le *fiqh* n'est pas la science qui aboutit à ces qualifications, car cette dernière science est celle que l'on a vue plus haut appelée *uṣūl al-fiqh* qui a pour finalité la qualification juridique à l'aide des cinq valeurs légales des actes.

C. Les écoles théologiques et juridiques

L'interprétation des sources traditionnelles est réalisée par les oulémas en fonction de leur « école » appelée *madhab*. Ce mot évoque en arabe littéral « la voie suivie » dans l'interprétation et la compréhension de la *shari'ah* en vue de l'élaboration du *fiqh*. On fait remonter à quatre-vingts le nombre d'écoles ayant existé aux débuts de l'Islam. Certaines de ces écoles sont rattachées au sunnisme, d'autres au chiisme et d'autres au kharidjisme.

Ces trois branches premières de l'islam se sont opposées sur la question politico-théologique du califat à laquelle les premiers musulmans furent confrontés lors de la succession du Prophète Muhammad ﷺ. Les sunnites considérant légitime le pouvoir des quatre premiers califes ainsi que l'ordre selon lequel ils se sont succédé, les chiites comme ceux ayant pris le parti d'Ali, cousin et gendre du Prophète Muhammad ﷺ et enfin les kharidjites qui firent scission au sein des rangs de ce dernier lui reprochant d'avoir fait preuve de faiblesse devant Muawiya, futur fondateur de la dynastie des Omeyyades, qui lui disputa le pouvoir. Les sunnites que l'on pourrait qualifier des gens de la tradition « *ahl al-sunnah* » se sont également opposés à ceux que l'on a qualifiés être les gens de la libre opinion « *ahl al-ra'i* », ce qui fut ensuite la problématique axiale des écoles (Laghmani, 2003).

En effet, lors du premier siècle de l'Hégire, le Coran, la *sunnah* ainsi que la coutume arabe (*'urf*) étaient suffisants pour assurer aux oulémas la capacité de juger. Ainsi, se développa un courant de pensée appelé « courant de l'opinion juridique » fondé sur l'opinion (*ra'i*), la préférence juridique (*istihsān*), la prise en compte de l'intérêt général (*istiṣlah*) et l'effort d'interprétation personnelle (*ijtihād*). Ce mouvement provoqua la réaction des traditionalistes opposants des « *ahl al-ra'i* » qui réclamèrent que toute déduction théologico-juridique soit fondée sur un verset coranique ou un dire indiscutable du Prophète Muhammad ﷺ. Certains émettent l'hypothèse que c'est sans doute afin de trouver une solution médiane entre ces deux courants que la science des *uṣul al-fiqh* naquit au début du califat abbasside de Bagdad. En effet se posait la problématique des *uṣul al-fiqh* et de l'élaboration d'une méthodologie permettant de dégager des lois générales et de trouver des réponses à de nouvelles problématiques juridiques.

On remarquera dans le tableau ci-après, présentant par ordre d'apparition chronologique quelques écoles de l'islam, que plus on s'éloigne dans le temps de la période de la révélation du Coran, plus les sources utilisées par les juristes ont tendance à se rigidifier par une limitation de l'utilisation de l'analogie (*qiyās*) et de sa portée en laissant moins de place à l'usage de la raison (*ra'i*) et à l'effort personnel d'interprétation (*Ijtihād*), comme si l'élaboration de la pensée juridique islamique avait eu tendance à se refroidir et à se rigidifier dans le temps.

Bien que les écoles portent souvent le nom éponyme de leurs fondateurs, il faut comprendre qu'un *madhab* n'est pas le fruit d'une seule personne, mais plutôt d'une méthodologie résultant d'une sédimentation longue de plusieurs siècles d'échanges, de discussions et de débats, entre *fuqahā'*.

Concernant les divergences existantes au sein du système financier islamique contemporain entre les écoles juridiques islamiques dans l'interprétation des sources du droit islamique, il est important de souligner qu'elles restent minoritaires et que, dans l'ensemble, les solutions adoptées par l'industrie financière islamique sont consensuelles.

Par ailleurs, il y a lieu de souligner ici qu'une uniformisation totale pourrait freiner l'innovation et l'ingéniosité juridique, ce qui aurait pour conséquence de rendre le secteur moins dynamique.

On trouve parmi les faits historiques qui prouvent que la pensée unique est récusée en islam, le refus de l'imam Malik, fondateur de l'école juridique éponyme, d'accepter en signe de reconnaissance officielle de sa doctrine l'offre qui lui fut faite par le calife abbasside d'alors, Harun al-Rashid. Afin de montrer que l'école juridique à suivre devait être celle de l'imam Malik, le calife proposa d'accrocher le *Muwāṭa*, ouvrage majeur de l'imam, à la Ka'aba de la Mecque, le lieu le plus sacré de l'Islam. L'imam Malik déclina cette proposition, en justifiant son refus par le fait que les compagnons du Prophète Muhammad ﷺ eux-mêmes avaient divergé dans leurs jugements. Plus encore, on rapporte que l'imam Malik vit en ces divergences entre les savants, basées sur des preuves tangibles, une miséricorde divine.

Tableau 2 – Les écoles théologiques et juridiques de l’islam par ordre d’apparition (Selon El-Gamal [2006] et enrichi de nos propres recherches)

Nom	Fondateur	Localisation	Méthodes
Ibadite (Kharijite)	Abdullah Ibn Ibad (80/699)	Majoritaire dans le Sultanat d’Oman et dans certains pays de l’est et du nord de l’Afrique.	<i>Ijtihad, qiyās, istihsān et istiṣlah.</i>
Zaydite (Chiite)	Zayd Ibn ‘Ali Zayn Al -Abidin (122/740)	Implantée au Yémen, avec une présence minoritaire en Arabie saoudite, en Iran, au Pakistan et en Inde.	Prône le <i>ra’i</i> en utilisant <i>qiyās, istihsān et istiṣlah.</i>
Mutazilite (Sunnite)	Wassil Ibn Ata (122/748)	Existe encore au Maghreb.	Laisse une grande place à la raison humaine « <i>‘aql</i> » en tant que source première pour découvrir le droit naturel au même titre que le Coran et la <i>sunnah.</i>
Hanafite (Sunnite)	Abu Hanifa Al-Nu‘man (150/767)	Dominante en Inde, Pakistan, Afghanistan.	Connue pour son <i>ra’i</i> , son <i>qiyās</i> rigoureux ainsi que pour ses recours fréquents à l’ <i>istihsān.</i>
Imamite (Chiite)	Ja’far Al-Sadiq (148/765)	Dominante en Iraq, Iran et dans la plupart des pays chiites.	Se base sur le Coran et la <i>sunnah</i> ainsi que sur l’ <i>ijmā’.</i>
Awzaite (Sunnite)	Al-Awza’i (157/774)	Disparue aujourd’hui.	L’école juridique parmi les plus suivies en son temps puis supplantée par l’école malékite.
Thawrite (Sunnite)	Sufyan Al-Thawri (161/778)	Disparue aujourd’hui.	Connue pour son exercice du <i>ta’wil</i> visant une exégèse ésotérique du texte coranique des textes non explicites conformément aux textes explicites.

Nom	Fondateur	Localisation	Méthodes
Malékite (Sunnite)	Malik Ibn Anas (179/795)	Domine dans certaines régions d'Afrique et le nord de l'Égypte.	Connue pour son attachement à la <i>sunna</i> et à la pratique médinoise tout en se référant à l' <i>ijmā'</i> , au <i>qiyās</i> , à l' <i>istihsān</i> (pour interdire les stratagèmes) et à l' <i>istiṣlāh</i> .
Chaféite (Sunnite)	Ibn Idris Al-Shafi'i (204/820)	Dominante dans le sud de l'Égypte, le Moyen-Orient et la Malaisie.	Son <i>qiyās</i> se base uniquement sur le Coran et la <i>sunna</i> , utilise l' <i>ijmā'</i> limitée aux seuls compagnons du Prophète Muhammad ﷺ et rejette tant l' <i>istihsān</i> que l' <i>istiṣlāh</i> .
Hanbalite (Sunnite)	Ahmad Ibn Hanbal (241/855)	Domine dans les pays du Conseil de coopération du Golfe (CCG).	Se concentre sur la <i>sunna</i> en donnant plus de poids aux traditions peu développées plutôt qu'aux analogies avec une conception de l' <i>ijmā'</i> limitée aux seuls compagnons du Prophète Muhammad ﷺ.
Jarriyya (Sunnite)	Al-Tabari (310/923)	Disparue aujourd'hui.	Conception de l' <i>ijmā'</i> limitée aux seuls compagnons du Prophète Muhammad ﷺ basée sur un texte et ne pouvant pas faire l'objet d'un <i>qiyās</i> .
Ash'arisme (Sunnite)	Abou Hassan Al-Achari (324/936)	Diffusée dans l'ensemble du monde islamique par l'intermédiaire d'Al-Ghazali.	Rejet de la raison humaine « 'aql » en tant que source première, mais adepte de la théologie dialectique du <i>kalām</i> .
Maturidisme (Sunnite)	Abul Mansur Al-Maturidi (333/944)	Turquie, Asie centrale, Asie du Sud-Est.	Recours à la raison humaine « 'aql » pour interpréter le Coran et la <i>sunna</i> à condition qu'elle ne les contredise pas.
Zahirite (Sunnite)	Ibn Hazm (456/1065)	Ne compte plus beaucoup d'adeptes.	Coran et <i>sunna</i> . Méthodologie basée sur la signification apparente (<i>zāhir</i>) des textes canoniques, rejetant le <i>qiyās</i> , ne laissant aucune liberté d'interprétation.

III. Applications éthiques et juridiques

Pour une vision globale des fondations doctrinales, nous passons en revue quelques applications éthiques et juridiques essentielles telles que les obligations principales ; les interdictions principales ; les contrats économiques, financiers et de bienfaisance ; ainsi que la conception islamique de la monnaie. Pour cela nous fonderons notre analyse essentiellement sur des applications dégagées depuis les sources primaires du droit islamique que sont le Coran et la *sunnah*.

A. Les obligations principales

Afin de mesurer la teneur morale des obligations et recommandations prônées par l'islam, nous étudierons ci-après :

- Les bons caractères, *ḥusn al-khuluq*.
- La *zakāh*.
- La collecte de la *zakāh* au moyen de *Bayt al-māl*.
- L'éthique des affaires en islam.
- La propriété et les dettes.

1. Ḥusn al-khuluq

Parmi les recommandations islamiques d'ordre bénéfique pour la société figurent les bons caractères, *ḥusn al-khuluq*.

Ibn Anas (VIII^e siècle) rapporte que le Prophète Muhammad ﷺ n'a jamais cherché à se venger contre une injure le concernant, qu'il considérait comme étant le pire des hommes celui dont on redoute la méchanceté et qu'il avait pour habitude de rappeler qu'il n'avait été envoyé que pour « compléter les bonnes mœurs ». Ce sont ces valeurs cardinales prophétiques de bonté, de douceur, de sollicitude, de patience, de tolérance et de compassion que doivent imiter les musulmans qui souhaitent être aimés de Dieu ﷻ (Shah-Kazemi, 2016). Au sujet de son caractère, on trouve dans le Coran dans la sourate 3, *La famille d'Imran*, au verset 159 : ﴿ C'est par miséricorde divine que tu as été conciliant avec eux. Si tu avais été rude et sévère, ils se seraient dispersés loin de toi. ﴾

En tant que voie destinée à l'élévation spirituelle et à l'amélioration du caractère, il est possible d'établir un lien entre islam, éthique et morale dans la mesure où une vertu morale est une forme d'excellence du caractère.

En effet, l'expression grecque « *aretè ethikè* » peut être aussi bien traduite par « vertu morale » que par « excellence du caractère ». Car le mot « *aretè* » signifie autant « vertu » que « excellence », quant au mot « *ethikè* », il est dérivé de « *ethos* » qui signifie les « mœurs ». On retrouve également cette même dérivation en latin qui en partant de « *mos* » a conduit à la morale, la discipline du caractère.

Dans les textes islamiques, on trouve de nombreuses exhortations qui enjoignent le Prophète Muhammad ﷺ à l'humilité et à la paix, comme dans le Coran à la sourate 25, *La distinction*, au verset 63 : ﴿ Les serviteurs du Tout-Miséricordieux sont ceux qui marchent humblement sur la terre et qui répondent aux ignorants qui les interpellent : « Paix ! » ﴾ ou encore à la sourate 31, *Luqmân*, au verset 18 : ﴿ Ne te renfroge point [en accostant] les gens et ne foule pas la terre avec insolence ! En vérité, Dieu n'aime aucun fat présomptueux. ﴾ et au verset 19 : ﴿ Sois modeste en ta démarche et parle sur un ton modéré, car le plus détestable des cris est bien le braiment de l'âne ﴾. Le verset 55 de la sourate 7, *Les murailles*, est aussi très clair : ﴿ Invoquez votre Seigneur en toute humilité, intérieurement. ﴾

Le Coran exhorte le Prophète Muhammad ﷺ et les croyants à repousser le mal par le bien : on trouve dans le Coran à la sourate 23, *Les croyants*, au verset 96 : ﴿ Repousse la mauvaise action, par [une action] plus belle ﴾ ou encore à la sourate 28, *Le récit*, au verset 54 : ﴿ Ceux-là recevront une double rétribution pour leur constance, pour avoir repoussé le mal par le bien, pour les aumônes qu'ils ont faites sur ce que nous leur avons attribué ﴾. Dans la sourate 41, *Versets détaillés*, au verset 34 : ﴿ La bonne action et la mauvaise ne sont pas pareilles. Repousse-la [mauvaise action] par une [action] meilleure. Alors, celui dont tu es séparé par une inimitié deviendra [pour toi] un ami chaleureux. ﴾

Considérée comme un moyen pour atteindre cette excellence du caractère, la justice représente une forme de perfection morale, puisqu'elle détermine les limites de ce qui est convenable de faire et de ne pas faire à autrui. On comprend ainsi pourquoi elle occupe une place aussi centrale en islam. Comme cela fut également rappelé par Aristote, la justice, en tant que point d'équilibre entre le « trop » et le « trop peu », se situe au juste milieu entre l'injustice que l'on peut infliger et celle que l'on peut subir.

Afin que l'excellence comportementale règne également dans la sphère des affaires, c'est ce point d'équilibre entre l'ensemble des parties prenantes que l'éthique islamique cherche à préserver.

2. *Zakāh*

La finance islamique est un compartiment de la finance éthique [Cekici, 2012]. Elle recouvre l'ensemble des transactions et produits financiers conformes à l'éthique islamique, qui repose sur cinq piliers : l'interdiction de l'intérêt ; l'adossment exclusif à l'économie réelle et tangible ; l'exclusion de certains secteurs d'investissement jugés nocifs pour la vie humaine tels que le tabac, l'alcool, la pornographie et les jeux d'argent ; la prohibition des jeux à somme nulle et de la réalisation d'investissements aléatoires et incertains ; et l'obligation de purification des revenus au moyen de la *zakāh*. La *zakāh*, troisième pilier de l'islam, a été définie par Boudjellal & Boudjellal [2013] comme étant : « un devoir religieux qui interpelle tout musulman ayant atteint le *niṣāb* à purifier sa richesse et ses revenus en payant périodiquement, en nature ou en espèces, un montant déterminé qui sera affecté à des ayants droit bien précis dans le Coran. Le *niṣāb* est un seuil qui, lorsqu'il est atteint ; rend le détenteur d'un patrimoine redevable de la *zakāh*. Il est égal à 85 grammes d'or ou 595 grammes d'argent purs. Concernant les richesses accumulées (encaisse sous forme d'argent liquide ou de métaux précieux immobilisés pendant une année lunaire (354 jours) et plus, il y a lieu de payer un taux de *zakāh* de 2,5 % par an ». La *zakāh* s'impose à tous et constitue une manifestation communautaire de solidarité (Bounaama, 2015). Le terme *zakāh*, souvent traduit en français par « aumône légale », signifie littéralement « purification ». Il désigne l'aumône obligatoire que chaque musulman verse en vertu des règles de solidarité au sein de la communauté musulmane. Dans la recherche de l'excellence du caractère et du bel agir, de nombreux *ḥadīths*¹⁷ exhortent les donateurs à faire preuve de largesses et les donataires à travailler afin d'éviter la mendicité. De multiples passages du Coran font allusion à la *zakāh*, en tant que purification des biens, bénédiction et solidarité.

On trouve dans le Coran à la sourate 24, *La Lumière*, au verset 56 : ﴿ Acquittez-vous de la prière ! Faites l'aumône ! Obéissez au Prophète pour que la miséricorde [de Dieu] s'étende sur vous ! ﴾ ainsi qu'à la sourate 70, *Les échelons*, aux versets 23, 24 et 25 : ﴿ Qui s'acquittent régulièrement de leurs prières [canoniques] ; [hormis] ceux sur les biens desquels est reconnu un droit au mendiant et à celui

¹⁷ Muslim (875) *ḥadīth* n° 1040 : « L'homme ne cessera de mendier jusqu'à ce qu'il vienne au Jour de la Résurrection sans le moindre morceau de chair sur le visage » et *ḥadīth* n° 1042 : « Que l'un de vous sorte au matin pour ramasser du bois et le porter sur son dos, pour ensuite faire l'aumône de cela et ne pas dépendre d'autrui est préférable pour lui que de mendier, qu'on lui donne ou qu'on le prive. Car la main supérieure est meilleure que la main inférieure. Et commence par ceux qui sont à ta charge ! »

qui est privé de tout. ﴿ Il existe deux types de *zakāh* : la *zakāh al-fīṭr* qui est versée à l'occasion de la fête de la rupture marquant la fin du jeûne du mois de *Ramaḍān* et la *zakāh al-māl* qui est prélevée sur la richesse détenue par les musulmans dans le but de la purifier. Les biens soumis à la *zakāh al-māl* peuvent être de trois formes :

1. Les monnaies : représentées par l'or, l'argent et tout ce qui peut être valorisé par la monnaie comme les marchandises, les mines extraites, etc. Le taux d'imposition de la *zakāh* de ces biens doit représenter 2,5 %, soit un quarantième du revenu. En ce qui concerne les métaux enfouis dits « *al-rikāz* » leur taux d'imposition est de 20 %.
2. Les produits agricoles : ce sont les grains destinés à la consommation et susceptibles d'être conservés tels que le blé, l'orge, les dattes, les raisins secs, etc. La *zakāh* équivaut à 10 % de la récolte annuelle pour les cultures qui ont la particularité de s'arroser sans difficulté grâce aux pluies et aux fleuves. Cependant, si l'arrosage demande plus d'efforts humains et du matériel à l'exemple des machines pour extraire l'eau, dans ce cas le taux de *zakāh* est de 5 % de la récolte annuelle.
3. Les troupeaux (les chameaux, les bovins, etc.) : leur *niṣāb* est fixé à cinq têtes de bétail pour les chameaux, 30 têtes de bétail pour les vaches et 40 têtes de bétail pour les moutons. En revanche, les chevaux, les mulets et les ânes sont exemptés de *zakāh*.

Concernant les richesses monétaires, la *zakāh* représente donc un taux négatif dissuadant la thésaurisation et encourageant l'investissement dans l'économie réelle. De ce point de vue, elle est exactement l'inverse de l'intérêt bancaire qui, lorsqu'il est appliqué au capital, vient rémunérer son oisiveté. Il est donc possible d'affirmer qu'un capital (K) taxable à la *zakāh* tendra inexorablement vers le *niṣāb*, c'est-à-dire proche de zéro, lorsque lui est appliqué le facteur temps (T). *A contrario* de l'intérêt qui, lorsque l'on applique T à K , aura systématiquement tendance à tendre vers l'infini. C'est sans aucun doute cette particularité de l'intérêt qui a fait qu'Aristote le considérait contre-nature. En effet, en inventant l'intérêt, l'homme a donné à l'une de ses créations dénuée de toute tangibilité un attribut divin d'infinité. Les effets de la *zakāh* et de l'intérêt dans la vie présente peuvent être rappelés par les formules suivantes :

Quand T (nombre d'années) tend vers $+\infty$:

- Capital taxable à la *zakāh* $K (1 - 0,025)^T$ tend vers le *niṣāb*
- Capital productif d'intérêt $K (1 + I)^T$ tend vers $+\infty$

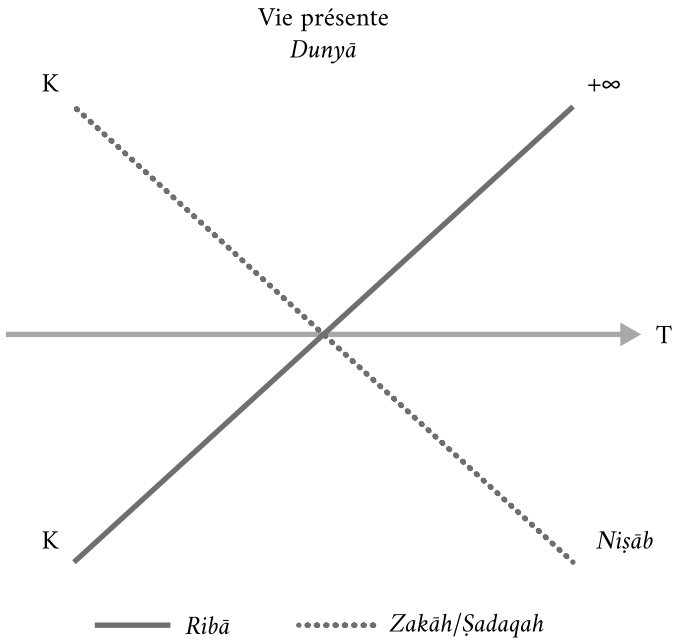
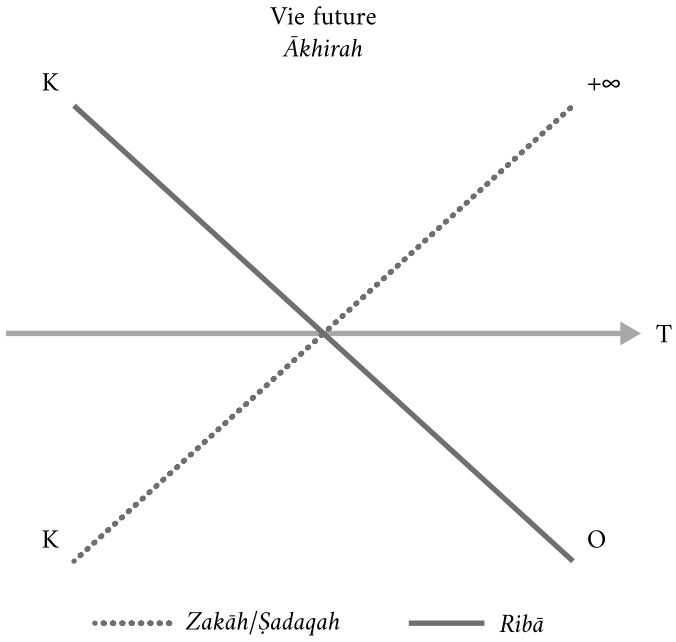


Fig. 3 – Zakāh versus ribā.

Puisque vie présente et vie future sont, sous certains aspects, opposées l'une à l'autre, les effets de l'intérêt et de l'aumône sur le capital dans la vie future décrits dans le Coran sont également inversés par rapport à ceux constatés pour la vie présente : le capital constitué par l'intérêt est réduit à néant, alors que le capital constitué par les aumônes est multiplié. Cela est mentionné par le verset 276 de la sourate 2, *La vache* : ﴿ Dieu réduit à néant le profit usuraire et accroît [le mérite] des aumônes. ﴾ La figure 3 ci-dessus étudie, dans une perspective islamique, les effets sur le capital des pratiques de l'aumône et de l'intérêt dans la vie présente et dans la vie future. Les effets dans la vie future se trouvent dans la partie supérieure intitulée « Vie éternelle – *Ākhirah* », quant aux effets dans la vie présente, ils sont décrits dans la partie inférieure intitulée « Vie présente – *Dunyā* ».

C'est sans doute parce que le *ribā* est de ce point de vue exactement l'inverse de la *zakāh* que l'on trouve dans le Coran à la sourate 30, *Les Byzantins*, au verset 39 : ﴿ Ce que vous vous donnez en vue d'un accroissement aux dépens des biens de vos semblables ne s'accroît pas auprès de Dieu. [Par contre], ce que vous offrez comme aumône, désirant [ce faisant] la face de Dieu... Voilà ceux qui auront un double avantage [dans l'au-delà]. ﴾

Ce taux de taxation appliqué sur les capitaux oisifs en vue de contribuer au financement de l'économie réelle rappelle l'objectif poursuivi par Tobin (1978) lorsqu'il proposa de taxer les transactions monétaires internationales pour lutter contre la thésaurisation monétaire à visée spéculative qu'il considérait comme dangereuse et improductive. Dans le cadre des politiques monétaires non-conventionnelles mises en œuvre par les banques centrales pour sortir des crises des *subprimes* et de la COVID-19, l'application de taux négatifs afin de stimuler le financement de l'économie rappelle également ce principe de taxation des capitaux oisifs induit par la *zakāh*.

Nous savons que la hausse des inégalités nuit à la croissance (OCDE, 2014) et donc, que leur réduction contribue à la création de richesses. Ce principe économique vertueux a été confirmé par Cingano (2014) qui a montré que la redistribution n'était pas en soi un frein à la croissance économique et qu'au contraire les inégalités de revenus avaient une incidence négative significative sur la croissance à moyen terme. Ainsi, réduire les inégalités par le bas en accroissant les revenus des plus pauvres, qui disposent de cette manière de plus de moyens pour investir dans l'éducation, augmente la création de richesses. Alors que réduire les inégalités par le haut n'a pas d'effet sur la création de richesses. Cela rejoint la pensée de Stiglitz (2012) qui considère qu'en ne travaillant pas à la réduction des inégalités les humains gâchent leur

capital économique essentiel, le capital humain. Cette idée selon laquelle la réduction des inégalités augmente la création de richesses confirme les paroles du Prophète Muhammad ﷺ rapportées par Muslim¹⁸ (875) et An Nawawī¹⁹ (XIII^e apr. J.-C.) qui affirmait qu'une aumône ne diminuait en rien une richesse. La *zakāh* agit directement sur la situation financière des populations les plus défavorisées et, en l'institutionnalisant, le transfert automatique des plus riches vers les plus pauvres contribue à la réduction des inégalités.

On remarque comment le troisième pilier de l'islam joue un rôle prépondérant au sein du système économique et financier islamique. À la lecture des textes sacrés de l'islam et de la *sunnah* concernant les fondements de la *zakāh*, on comprend aisément qu'un capital oisif et thésaurisé ne peut pas produire de richesse. Au contraire, en diminuant de 2,5 % par an, il tend inexorablement vers le *niṣāb*. Ainsi, les sources scripturaires de l'islam, par la pratique de la *zakāh*, institutionnalisent la solidarité de façon mécanique dans la société en venant taxer tout capital oisif et thésaurisé, alors que le système des intérêts bancaires institutionnalise l'oisiveté par la rémunération de la thésaurisation. En interdisant l'intérêt, l'islam condamne la cupidité de l'usurier ainsi que l'avarice du thésauriseur qui recherchent la vie éternelle par la rémunération infinie du temps. En rendant obligatoire la *zakāh*, l'islam instaure un système de redistribution mécanique des richesses des plus riches vers les plus pauvres en poursuivant un objectif de réduction des inégalités. Cela permet de considérer que la philosophie islamique tend vers une économie vertueuse, dans laquelle l'usure et la thésaurisation sont interdites et où, avec une obligation de redistribution grâce à la *zakāh* à minima, la solidarité est introduite de façon mécanique. Ainsi, la richesse circule dans la société de manière que les riches et les pauvres ne conservent pas éternellement leur position. Cette idée d'ergodicité a également été développée par Taleb (2017) qui affirme qu'une personne pauvre ou riche ne devrait pas avoir la certitude de conserver sa position indéfiniment.

En plus de favoriser l'ergodicité à l'aide de la *zakāh*, l'islam reconnaît, à l'instar d'Aristote²⁰, le droit de propriété privée ainsi que la libre entreprise. Cependant, la *shari'ah* fait la distinction entre propriété absolue

¹⁸ *Ḥadīth* n° 2588.

¹⁹ *Ḥadīth* n° 556.

²⁰ Aristote considérait la propriété privée utile, les hommes accordant un soin plus important à ce qui leur appartient bien que son avis fût contraire à celui de son maître Platon. Pour Aristote, la question du juste partage des richesses est une tâche plus difficile que la médecine.

et relative. Au niveau vertical, la propriété absolue revient au Créateur²¹. Au niveau horizontal, la reconnaissance du droit de propriété relative²² se manifeste par la notion de lieutenance formulée dans le Coran. On trouve par exemple dans la sourate 2, *La vache*, au verset 30 : ﴿ [Rappelle aux hommes] lorsque Dieu dit aux anges : « Je vais instituer un vicaire sur terre. » Et ceux-ci de répartir : « Y placeras-tu quelqu'un qui y sèmera le désordre et y versera le sang, alors que par nos louanges, nous publions ta gloire et magnifions [par nos prières] ta sainteté ? — En vérité [rappela Dieu], je sais ce que vous ne savez pas. » ﴾.

Comme cela fut recommandé de nombreux siècles plus tard par Samuelson & Nordhaus (1948) de l'école néoclassique²³, la philosophie islamique représente une voie médiane où l'État doit créer un système juridique fiable, soutenir les faibles et conduire une politique de dépense publique juste. Par la synthèse qu'elle procure, cette approche redistributive propre au mécanisme de la *zakāh* permet d'atteindre le degré supérieur du triplet dialectique d'Héraclite cher à Hegel (1807). Quant au sous-développement constaté dans de nombreux pays musulmans, certains auteurs ont considéré qu'il ne pouvait pas être la conséquence des principes islamiques, mais plutôt venant des populations musulmanes elles-mêmes qui en tant que populations colonisées, que ce soit par l'Empire ottoman, ou par les puissances occidentales après la 1^{re} Guerre mondiale, ont développé une forme de résistance par un sabotage conscient de la machine coloniale au moyen de la paresse ayant apporté un retard certain à la mainmise de l'occupant. Cette stratégie, mise en évidence par Fanon (1961), n'a pourtant pas été reprise dans l'analyse de Kuran (2008) qui a cherché à expliquer le sous-développement au Moyen-Orient en l'attribuant à l'islam et ses principes.

3. La collecte de la *zakāh* au moyen de *Bayt al-māl*

Dès le VII^e siècle, les notions d'aides sociales et de fonds de pensions de retraite ou d'invalidité furent introduites avec l'institutionnalisation de *Bayt al-māl* qui apporta la preuve historique de l'existence d'un système redistributif dès l'avènement de l'Islam. Cette pratique s'est perpétuée pendant l'ère abbasside qui put devenir le premier grand « État providence » du monde. *Bayt al-māl*

²¹ Sourate 5, verset 120.

²² On rapporte à ce sujet cette parole d'Abdullah ibn Masud, célèbre compagnon du Prophète Muhammad ﷺ : « Tous les matins, chaque homme se réveille dans ce monde comme un hôte dont les biens ne sont qu'emprunt. Car l'hôte passera et les biens seront restitués. »

²³ Ces auteurs considèrent que les humains doivent à la fois faire preuve d'altruisme, mais aussi tenir compte de leurs intérêts dans la conduite de leurs existences.

peut être traduit littéralement par « maison de la richesse ». Les fondations de *Bayt al-māl* ont été instituées dès l'époque du Prophète Muhammad ﷺ qui avait nommé des gouverneurs et des commandants responsables de la collecte de la *zakāh* dans différentes régions. À cette période, il n'y avait pas encore de *Bayt al-māl* permanent ou de Trésor public. Quels que soient les revenus, les montants reçus étaient distribués immédiatement et il n'y avait pas encore de salaires à payer, ni même d'allocations de dépenses pour l'État naissant.

Au temps du premier califat exercé par Abu Bakr (622-634), il n'y avait pas encore de trésorerie principale. Ce dernier utilisait cependant une maison dans laquelle était conservé l'argent. Le premier calife avait l'habitude de rendre aux gens leurs droits et a instauré une solidarité sociale entre gouvernants et gouvernés. Ainsi, au moment de sa mort, il ne resta qu'un dirham (pièce d'argent) dans *Bayt al-māl* puisque tout l'argent était distribué immédiatement comme l'avait fait avant lui le Prophète Muhammad ﷺ. Effectivement, une des prérogatives principales du calife était de faire respecter la Loi en ce qui concernait la collecte et la redistribution de la *zakāh*.

Durant le califat exercé par Omar Ibn al-Khattab (634-644), des salaires pour les hommes qui combattaient dans l'armée furent instaurés. Avec l'expansion de l'État naissant, de nombreux territoires embrassèrent l'islam et de plus en plus de personnes s'acquittèrent de la *zakāh*. Une quantité importante d'argent afflua à Médine. Ainsi, Abu Hurayra, gouverneur de Bahreïn, adressa une collecte de cinq cent mille dirhams. Le calife convoqua son assemblée consultative pour un conseil relatif à son utilisation. Othman Ibn Affan conseilla de conserver cette somme pour de futurs besoins. Walid bin Hisham suggéra de procéder à la manière des Byzantins en établissant des départements distincts pour le Trésor et la comptabilité. C'est ainsi qu'après cette consultation, le *Bayt al-māl* central fût créé à Médine. Abdullah Bin Arqam fut nommé officier du Trésor et le *Bayt al-māl* devint l'institution en charge des revenus et des problématiques économiques de l'État naissant. Un département des comptes indépendants fut mis en place et il fallut tenir un registre de toutes les dépenses. Plus tard, des trésoreries provinciales furent ouvertes, après avoir couvert les dépenses locales, elles étaient tenues de verser le montant de leurs excédents au *Bayt al-māl* central de Médine. Cela étant, la politique d'Omar Ibn al-Khattab, à l'instar de ses deux prédécesseurs, reposait sur la distribution de l'argent pour les personnes dans le besoin plutôt que sa conservation dans *Bayt al-māl*. Le plus remarquable ici est que ce calife, pour éliminer les collusions et les conflits d'intérêts, fit la distinction entre l'administration politique et l'administration financière. Pour ce faire, il nomma Ammar Ibn Yasser comme gouverneur de

Kûfa et envoya Abdullah Ibn Masud avec lui pour être l'officier de *Bayt al-māl*. Au fil du temps, *Bayt al-māl* devint l'institution responsable de l'administration des impôts. Cette institution a servi de Trésor public, d'organe de gestion des dépenses publiques et des finances personnelles des califes et des sultans. Il est possible de distinguer dans l'histoire trois formes de *Bayt al-māl* :

1. *Bayt al-māl al-khas* en tant que « trésor royal » avec ses propres sources de revenus et postes de dépenses. Il avait pour fonction de couvrir les dépenses personnelles du calife.
2. *Bayt al-māl* en tant que « banque centrale ». Cela ne signifie pas qu'il disposait de toutes les fonctions de la banque centrale moderne, mais que n'importe laquelle de ses fonctions existait déjà dans l'une de ces formes originelles. À l'échelon provincial, le plus haut responsable de *Bayt al-māl* était le gouverneur de la province. Ce dernier avait la charge de la collecte et de l'administration des recettes. Le *Bayt al-māl* central était situé dans la capitale de l'État afin qu'il puisse être placé sous le contrôle direct du calife.
3. *Bayt al-māl al-muslimīn* littéralement « Maison du trésor des musulmans », la plus importante des formes de *Bayt al-māl* en tant que « Trésor public » tel qu'institué par Omar Ibn al-Khattab. En réalité, il ne fut pas exclusivement pour les musulmans, car tout citoyen, indépendamment de sa caste, de sa couleur ou de sa religion en profitait. La fonction de *Bayt al-māl* consistait à financer les travaux publics, ainsi que le bien-être et le soutien aux plus pauvres. Généralement au niveau provincial, *Bayt al-māl* était situé à la mosquée principale et était administré par le juge.

S'agissant d'une institution en charge de la politique budgétaire et supervisant l'ensemble des revenus et des dépenses ; *Bayt al-māl*, en tant que Trésor public chargé de la réduction des inégalités par sa politique redistributive, reste de nos jours encore approprié au cadre institutionnel des sociétés contemporaines. Effectivement, cette institution pourrait assumer la gestion du système fiscal de la société et avoir la responsabilité de son bien-être. En conséquence, dans le paradigme économique islamique, *Bayt al-māl* remplit la fonction de trésorier complétée avec la tâche de redistribution de la richesse dans l'accomplissement d'un objectif de justice socio-économique. Il s'agit donc d'un concept large qui repose sur la foi que tout appartient à Dieu ﷻ et que l'homme, étant son agent sur terre, ne peut posséder certaines de ces choses que temporairement et accessoirement, conformément à la notion de lieutenance formulée dans le Coran. L'objectif final étant de façonner une société engagée dans des valeurs matérielles et spirituelles équilibrées en veillant à ce qu'une part de la richesse obtenue par les individus soit redistribuée aux plus démunis. *Bayt al-māl* pourrait également

avoir la charge de la gestion des activités commerciales, de la coordination des opérations de change et du commerce international. Enfin, chaque individu a droit à un niveau de vie raisonnable, l'État devant garantir la dignité de la personne humaine en veillant à satisfaire ses besoins vitaux et à s'assurer que les prix pratiqués sont raisonnables et abordables en ce qui concerne les dépenses liées à la nourriture, l'habillement, la santé, l'immobilier et l'éducation.

4. L'éthique des affaires en islam

On peut citer pour comprendre l'éthique des affaires en islam le *ḥadīth* suivant rapporté par Al-Boukhari (846)²⁴ : « Que Dieu accorde Sa miséricorde à celui qui est généreux et conciliant quand il vend, quand il achète et quand il réclame son dû » ou encore celui rapporté par Muslim Ibn al-Hajjaj (875)²⁵ : « Les deux parties ont le choix tant qu'elles ne se séparent pas. Si elles sont sincères et franches, leur transaction sera bénie. En revanche, si elles mentent et dissimulent [un défaut], la bénédiction sera ôtée de leur transaction ».

a. La justice et l'équité dans les affaires

Le Coran ordonne la justice dans les affaires et affirme que Dieu ﷻ ne prescrit que le bien. On trouve dans le Coran à la sourate 4, *Les femmes*, au verset 135 : ﴿Vous qui croyez ! observez strictement la justice en témoins de Dieu, fût-ce contre vous-mêmes, vos ascendants ou vos proches !﴾, ainsi que dans la sourate 7, *Les murailles*, au verset 28 : ﴿Lorsqu'ils commettent une turpitude, ils déclarent : « C'est une coutume léguée par nos ancêtres et prescrite par Dieu ! » Dis : « Dieu n'ordonne aucune turpitude. Direz-vous de Dieu ce que vous ne savez pas ? ﴾ et dans la sourate 21, *Les prophètes*, au verset 112 : ﴿Dis : « Mon Seigneur juge selon la vérité ! ﴾ La thématique de la justice est centrale, chaque victime d'un préjudice a le droit d'être dédommée bien que le Coran l'encourage à faire preuve de clémence et à pardonner. On trouve dans la sourate 42, *La concertation*, au verset 40 : ﴿Lorsqu'ils commettent une turpitude, ils déclarent : « [sans perdre de vue que] la sanction d'une mauvaise action est une peine identique et que celui qui pardonne et réforme est rétribué par Dieu, qui n'aime pas les injustes ﴾ et au verset 43 de la même sourate : ﴿Faire preuve de patience et de clémence... en vérité, cela fait partie des choses requises.﴾

Le chapitre 17 de la partie consacrée aux jugements du recueil d'Ibn Maja (IX^e apr. J.-C.) indique deux *ḥadīths*²⁶ à partir desquels les oulémas ont extrait

²⁴ *Ḥadīth* n° 2076.

²⁵ *Ḥadīth* n° 1532.

²⁶ *Ḥadīths* 2340 et 2341.

la maxime légale « *la ḍarar wa lā ḍirār* » que l'on peut traduire par « aucun préjudice ni aucune réciprocité dans le préjudice ». Le terme « *ḍarar* » ayant le sens de faire du mal à autrui de manière volontaire ou involontaire et « *ḍirār* » ayant la signification de répondre à ce mal par le mal. En cas de dommage volontaire ou involontaire, la victime ne doit pas se faire justice par un mal équivalent, elle doit plutôt faire valoir ses droits pour obtenir réparation. En d'autres termes, on ne doit pas subir de préjudice ni faire subir de tort à autrui. Ainsi, causer du tort à autrui de manière volontaire ou involontaire n'est pas permis par l'islam et contraint l'auteur du préjudice à indemniser la victime en toute justice et il n'est pas permis à la victime de répondre au mal par le mal²⁷.

Au sujet de l'équité, on trouve dans le Coran à la sourate 4, *Les femmes*, au verset 58 : ﴿ Dieu vous prescrit de restituer les dépôts à leurs propriétaires et de juger avec équité quand vous arbitrez entre vos semblables. ﴾ L'équité est également mentionnée à la sourate 29, *Les murailles*, au verset 29 : ﴿ ... Mon Seigneur a ordonné l'équité... ﴾ et dans la sourate 16, *Les abeilles*, au verset 90 : ﴿ Dieu ordonne l'équité, la bienfaisance, la libéralité envers les proches parents et interdit la turpitude, tout ce qui soulève la réprobation, l'insolence. Il vous exhorte afin que vous vous souveniez. ﴾ La concorde doit être rétablie selon la justice et les croyants doivent être équitables, car le Coran affirme que Dieu ﷻ aime les gens équitables. Cela est mentionné dans la sourate 49, *Les appartements*, au verset 9 : ﴿ Si deux groupes de croyants en viennent aux mains, réconciliez-les. Mais si l'un d'eux se livre à des exactions contre l'autre, combattez celui qui a agi injustement jusqu'à ce qu'il s'incline devant l'ordre de Dieu. Dans ce cas, rétablissez entre eux la concorde selon la justice et soyez équitables, car Dieu aime les gens équitables. ﴾ La sourate 55, *Le Tout-Miséricordieux*, au verset 7 est aussi très explicite : ﴿ Le ciel, il l'a élevé et il a institué l'équité ﴾. Le Coran indique au sujet de l'établissement de l'équité dans la sourate 57, *Le fer*, au verset 25 : ﴿ Nous avons envoyé nos messagers porteurs de preuves. [Par leur intermédiaire,] nous avons révélé l'Écriture ; nous avons fait descendre la balance pour que les hommes observent l'équité. ﴾ Aristote considérait l'équité comme étant la forme de justice la plus parfaite. En effet, elle est plus exigeante dans la mesure où une personne équitable est celle qui respecte les lois, mais aussi fait preuve de bienveillance dans l'attention qu'elle porte aux cas particuliers, ce qui lui permet d'attribuer proportionnellement à chacun ce qui lui revient en veillant à la bonne distribution des choses entre les personnes. Dans cette acception, l'homme équitable est aussi celui qui, bien qu'il ait le secours de la Loi, consent à accepter moins que son droit.

²⁷ L'état de légitime défense est bien évidemment admis. À ce sujet se reporter à l'article de Benchenane, M. (2015). Islam et conflits : entre interprétations et confusion. *Revue Défense Nationale*, 780 (5), 55-62.

b. Le respect des engagements et la véracité

Le respect des engagements occupe également une place centrale dans le Coran. La sourate 2, *La vache*, au verset 177 indique : ﴿... Sont charitables ceux qui demeurent fidèles aux engagements, qu'ils ont contractés...﴾. Nous trouvons également dans la sourate 16, *Les abeilles*, au verset 91 : ﴿... Ne trahissez point vos serments après les avoir solennellement prêtés...﴾ et dans la sourate 17, *Le voyage nocturne*, au verset 34 : ﴿Ne touchez au bien de l'orphelin que de la manière la plus honnête et ce, jusqu'à ce qu'il ait atteint sa majorité. Soyez fidèles à vos engagements, car, en vérité, il [vous] en sera demandé compte.﴾ La sourate 70, *Les échelons*, au verset 32 indique : ﴿ceux qui respectent fidèlement les dépôts [qu'on leur confie] et les engagements [qu'ils ont pris]﴾.

La dénonciation des contrats avec préavis est également recommandée, la sourate 8, *Les prises de guerre*, au verset 58 rappelle : ﴿Si tu redoutes la félonie d'un peuple [auquel tu es lié par un pacte], dénonce-le, signifie-lui cette dénonciation [pour que vous en soyez tous] également [informés], car Dieu n'aime pas les traîtres.﴾

Le concept de Vérité au sens propre et spirituel appelé «*Al-Haqq*», dont découle la véracité au sens matériel, est central en islam. En effet, il s'agit même dans le Coran de l'un des noms de Dieu ﷻ. En tant que serviteurs d'*Al-Haqq*, les croyants doivent arborer certaines vertus morales, dont la véracité, comme cela est explicitement rappelé dans la sourate 70 du Coran, *Les échelons*, au verset 33 : ﴿ceux qui disent la vérité quand ils témoignent﴾.

5. Les richesses, la propriété et les dettes

Les richesses de ce monde sont considérées comme une tentation, le Coran affirme dans la sourate 8, *Les prises de guerre*, au verset 25 : ﴿Sachez que vos richesses et vos enfants ne sont qu'une tentation et qu'auprès de Dieu il y a une magnifique récompense.﴾, toutes les créatures vivantes ne devraient pas avoir à s'en soucier puisqu'il incombe directement à Dieu ﷻ de les nourrir comme cela est mentionné dans la sourate 11, *Houd*, au verset 6 : ﴿Il n'y a point de bête sur terre dont la nourriture n'incombe à Dieu qui connaît [en outre] son gîte et son lieu de dépôt.﴾, ainsi que dans la sourate 65, *Le divorce*, au verset 3 : ﴿et lui procurera sa subsistance par une voie sur laquelle il ne comptait pas. Dieu suffira à quiconque s'en remet à Lui. Dieu atteint ce qu'il se propose. Il a fixé pour chaque chose une mesure.﴾ De ce point de vue, les richesses sont un don divin que le nom divin *Al-Razzaq*, le Pourvoyeur de subsistance, incarne.

L'islam diffère du libéralisme en s'opposant à l'accumulation du capital à l'aide de l'intérêt, mais il est également en opposition avec le socialisme en protégeant le droit à la propriété individuelle et à celle des moyens de production. Le Coran protège la propriété en interdisant le vol et l'accaparement des biens d'autrui. On trouve à la sourate 2, *La vache*, au verset 188 : ﴿ Que les uns ne s'emparent pas illicitement des biens des autres ; ne vous en servez pas pour corrompre les juges dans le dessein d'accaparer une fraction du bien d'autrui, injustement et en toute connaissance de cause. ﴾ La sourate 26, *Les poètes*, au verset 183 indique : ﴿ Ne spoliez pas les gens dans leurs biens et ne commettez pas d'abus sur la terre, en corrupteurs ! ﴾ Al-Boukhari (846)²⁸ a rapporté que le Prophète Muhammad ﷺ avait énoncé que la vie, la dignité et les biens étaient sacrés et donc inviolables. On trouve également dans le Coran à la sourate, *Le voyage nocturne*, au verset 33 : ﴿ ... Dieu a rendu [la vie] sacrée pour vous... ﴾ et dans la sourate 25, *La distinction*, au verset 68 : ﴿ ... l'âme ayant été déclarée sacrée par Dieu... ﴾. Muslim Ibn al-Hajjaj (875)²⁹ a rapporté qu'il était formellement interdit d'usurper ne serait-ce qu'en empan de terre. La propriété doit s'acquérir de manière licite, c'est-à-dire par le travail, les ventes, l'héritage et tout contrat légal de donation. Quant au démembrement de propriété, il est reconnu. On le retrouve par exemple dans les régimes juridiques du *waqf*³⁰ (fondation pieuse) et de *l'ijārah*³¹.

La propriété est forcément corrélée aux notions de risque et de responsabilité selon la parole du Prophète Muhammad ﷺ « *al-kharāj bi-d-ḍamān* »³² et la maxime légale « *al-ghunm bi-l-ghurm* »³³. Ainsi, dans une affaire, il n'est pas possible de garantir profit et capital. Le droit au profit dépend donc de la capacité à assumer les risques et les pertes. On saisit mieux ainsi pour quelle raison dans la pensée islamique, les prêts s'inscrivent dans une logique de

²⁸ *Ḥadīth* n° 1741.

²⁹ *Ḥadīth* n° 1610.

³⁰ La norme charaïque AAOIFI n° 33 a défini le *waqf* comme « l'action d'immobiliser un bien, de le soustraire à toutes les formes d'aliénation translatrice de propriété et d'en donner bénévolement l'usufruit aux œuvres de bienfaisance ».

³¹ La norme charaïque AAOIFI n° 9 a défini *l'ijārah* comme « un contrat en vertu duquel le preneur s'approprie un usufruit licite et déterminé, pour une période déterminée, en échange d'une contrepartie licite et déterminée ».

³² Principe dérivé d'une parole attribuée au Prophète Muhammad ﷺ qui considère que le droit au profit dans une affaire dépend de la responsabilité assumée par le vendeur ou l'investisseur en ce qui concerne la couverture des dépenses attenantes et de la garantie contre les défauts et les pertes éventuelles.

³³ Cette maxime légale a été tirée à l'origine de l'article n° 87 du Medjellé (code civil ottoman [cf. *infra* note 60]) et signifie que le profit dépend de la capacité à assumer les pertes.

solidarité et pourquoi le prêt d'argent normalement constitué ne saurait générer de profit. En effet, ce principe est contraire à celui de solidarité, ainsi qu'à ceux d'*al-kharāj bi-d-ḍamān* et d'*al-ghunm bi-l-ghurm* : un financier ne peut pas prêter une somme et en tirer profit s'il n'en assume pas le risque de perte. C'est pour cette raison qu'est utilisé le terme de « financement islamique », pour lequel les principes de partage des risques et des pertes sont présents et non celui de « prêt islamique », qui par essence ne peut être que gratuit.

L'islam, dans la recherche du meilleur comportement éthique dans les affaires, encourage les débiteurs à honorer leurs dettes et les créanciers à les effacer. Dans le livre du paiement des dettes de son recueil, Al-Boukhari (846)³⁴ a rapporté que le Prophète Muhammad ﷺ avait encouragé les riches à profiter de leur richesse pour acquitter les dettes des pauvres ainsi qu'à réduire ou annuler leurs créances sur les personnes en difficulté. Tout en encourageant le débiteur à s'acquitter de sa dette de la meilleure des façons³⁵, le Prophète Muhammad ﷺ cherchait à le préserver de la dette, car il affirmait que l'homme endetté ment quand il parle et ne tient pas sa promesse quand il la fait³⁶. Cela ne l'avait pas pour autant empêché de se porter garant pour les croyants qui laissaient à leur mort des dettes et des enfants démunis³⁷. Le paiement de la dette est très important en islam, puisque s'y soustraire représente une forme d'injustice vis-à-vis du créancier, c'est pourquoi le Prophète Muhammad ﷺ a affirmé que celui qui retardait le paiement de ses dettes alors qu'il était aisé commettait une injustice³⁸. C'est aussi l'une des raisons pour lesquelles Muslim Ibn al-Hajjaj (875)³⁹ a rapporté que l'on pardonnera au martyr tout péché, sauf la dette et que les meilleurs sont ceux qui effectuent le meilleur remboursement⁴⁰.

B. Les interdictions principales

On trouve dans le Coran dans la sourate 2, *La vache*, au verset 185 : ﴿... Dieu veut rendre non pas difficile, mais facile pour vous [l'accomplissement des obligations religieuses] ...﴾, ainsi que dans la sourate 22, *Le pèlerinage*, au verset 78 : ﴿Luttez pour Dieu [avec tout l'effort] qu'il mérite ! Il vous a choisis

³⁴ *Ḥadīths* n° 2388, 2391.

³⁵ *Ḥadīth* n° 2393.

³⁶ *Ḥadīth* n° 2397.

³⁷ *Ḥadīth* n° 2399.

³⁸ *Ḥadīth* n° 2400.

³⁹ *Ḥadīth* n° 1885.

⁴⁰ *Ḥadīth* n° 1601.

et ne vous a imposé aucune gêne dans la religion, la religion de votre père Abraham qui vous a donné le nom de musulmans avant et en cette révélation, afin que l'envoyé [de Dieu] soit témoin contre vous et que vous soyez vous-mêmes témoins contre les hommes ! Accomplissez la prière, acquittez-vous de l'aumône légale, attachez-vous à Dieu ! C'est lui votre patron ! Quel excellent patron et quel excellent soutien ! ﴿

À partir de ces versets, les oulémas ont déduit que la difficulté et la contrainte n'allaient pas dans le sens de la sagesse islamique, l'essence de la religion étant de servir les hommes. L'islam en tant que « chemin droit », tel que mentionné dans la première sourate du Coran, doit représenter le chemin le plus court et le plus facile pour accéder à la félicité. Ainsi, le Coran ne détaille pas les enseignements et incite à se concentrer sur des principes généraux plutôt que sur des détails, comme ordonner ce qui est connu comme convenable et interdire ce qui est reconnu comme inacceptable parmi les gens. Lorsqu'un interdit est énoncé, il est systématiquement assorti d'une alternative. Rien de nécessaire ne peut être interdit ; si une chose est interdite, c'est que cette chose porte préjudice, soit au secret de l'âme, soit à l'intégrité du corps ou de la société. En cas de nécessité extrême, le principe de *darūrah* permet même dans certaines situations de lever certaines interdictions suivant le principe universellement connu : « nécessité fait loi ». Les interdits ne doivent pas être multipliés pour ne pas désespérer les hommes ni d'eux-mêmes ni de Dieu ﷻ. Le Coran incite les croyants scrupuleux à éviter de poser trop de questions au sujet des interdits, on trouve dans la sourate 5, *La table*, au verset 101 : ﴿ Ô vous qui croyez ! Ne posez pas de questions à propos de choses dont la divulgation vous nuirait. Si vous questionnez cependant leur sujet, lorsque le Coran sera révélé, elles vous seront exposées. Dieu vous pardonnera [votre indiscrétion], car il est indulgent et longanime. ﴿ Muslim Ibn al-Hajjaj (875)⁴¹ et Al-Boukhari (846)⁴² ont rapporté que le Prophète Muhammad ﷺ avait affirmé que le musulman qui commettait le plus grand crime à l'égard de ses coreligionnaires était celui qui interrogeait sur une chose qui ne leur était pas interdite et le devenait à la suite de son questionnement.

Afin de mesurer la valeur des interdictions prônées par l'éthique islamique, nous étudierons ci-après les différentes interdictions nocives pour la société ayant toute la qualification juridique de *ḥarām* tels que : la fraude, la tromperie, le vol, la corruption et l'iniquité ; l'usure (*ribā*) ; l'aléa (*gharar*), le pari (*qimar*) et le jeu (*maysir*) ; la thésaurisation (*iktinaz*) ; l'accaparement et le monopole (*ihlikār*) ; ainsi que le gaspillage (*isrāf*).

⁴¹ *Hadith* n° 2358.

⁴² *Hadith* n° 7289.

1. Le *ḥarām*

Comme cela a été étudié au point II.B.1 du présent chapitre, tout ce qui est illégal est désigné par le terme *ḥarām* (ou de *maḥdhūr*). Ce terme signifie littéralement un « lieu sacré », un « sanctuaire », une « chose inviolable ». L'interdit en islam représente un territoire dont le musulman doit se tenir éloigné, s'en approcher est défendu au même titre qu'il est interdit à un braconnier de chasser sur les terres d'un roi. Ainsi les terres sacrées de l'illicite sont délimitées de manière explicite dans le droit islamique. On y trouvera toutes les actions ayant un effet négatif sur la religion, l'esprit humain, les personnes, les générations futures et les biens conformément à l'esprit et aux finalités de la Loi (*maqāṣid al-sharī'ah*)⁴³.

2. La fraude, la tromperie, le vol, la corruption et l'iniquité

Parmi les principes généraux énoncés dans le Coran, on trouve la justice dans les affaires. Cette dernière se matérialise par l'injonction de donner la juste mesure ainsi que par les interdictions de la fraude, du vol, de la corruption et de l'iniquité.

La juste mesure représente un point d'équilibre, un juste milieu à égale distance entre le trop et le trop peu. C'est d'ailleurs cela qui fait dire à Aristote que l'égal est un milieu et que ce qui est juste devait être un milieu.

L'injonction de donner la juste mesure est claire dans le Coran à la sourate 7, *Les murailles*, on trouve au verset 85 : ﴿... Faites bonne mesure et bon poids [dans vos transactions] et ne causez pas de tort aux gens dans leurs biens...﴾, la sourate 11, *Houd*, au verset 84 est aussi très explicite : ﴿Ne trichez point sur les mesures et les poids...﴾, au verset suivant de la même sourate nous lisons : ﴿... Mesurez et pesez équitablement ! ...﴾. La sourate 17, *Le voyage nocturne*, au verset 17 insiste sur la juste mesure : ﴿Soyez scrupuleux, quand vous mesurez et pesez à l'aide d'une balance exacte. C'est mieux [pour vous d'agir ainsi] et plus beau quant aux conséquences.﴾ On trouve aussi dans la sourate 26, *Les poètes*, au verset 182 : ﴿Pesez avec une balance exacte !﴾ La balance en tant que symbole de la justice qui se matérialise par la juste pesée est également mentionnée dans le Coran à la sourate 55, *Le Tout-Miséricordieux*, aux versets 8 et 9 : ﴿[en vous prescrivant] de ne point fausser la balance, de peser strictement et de ne point [faire] perdre la pesée.﴾

⁴³ Cf. b. du II.B.1 du présent chapitre consacré aux *maqāṣid al-sharī'ah*.

Les interdictions de la fraude (*tadlis*), de la tromperie (*ghish*) et du vol sont aussi évidentes, on trouve dans le Coran à la sourate 11, *Houd*, au verset 85 : ﴿... Ne faites subir ni vol, ni fraude aux gens sur les marchandises! ...﴾, ainsi qu'à la sourate 26, *Les poètes*, au verset 181 : ﴿« Donnez la juste mesure! Ne soyez pas des fraudeurs!﴾ La sourate 83 dont le nom, *Les fraudeurs*, ne peut laisser d'équivoque, affirme à son commencement aux versets 1, 2 et 3 : ﴿Malheur aux fraudeurs qui, lorsqu'on leur mesure, sont exigeants et trompent lorsqu'eux-mêmes mesurent ou pèsent!﴾

Au sujet de la corruption (*fasād*), on trouve dans le Coran à la sourate 26, *Les poètes*, aux versets 151 et 152 : ﴿N'obéissez pas à l'ordre des outranciers qui sèment la corruption sur terre et n'améliorent [rien]! "﴾ ou encore à la sourate 28, *Le récit*, au verset 83 : ﴿Cette dernière demeure nous la réservons à ceux qui ne recherchent sur terre ni honneurs ni corruption. [L'heureuse] issue sera [dévolue] à ceux qui craignent [Dieu].﴾ On trouve aussi à la sourate 7, *Les murailles*, au verset 85 : ﴿... Ne semez pas la corruption sur terre, après son amélioration...﴾.

Concernant l'interdiction de l'iniquité on trouve dans la sourate 11, *Houd*, au verset 85 : ﴿... Ne commettez aucune iniquité sur terre en gens malhonnêtes.﴾ et au verset 112 : ﴿... Ne commettez plus d'iniquité! Dieu voit parfaitement ce que vous faites.﴾

3. Le *ribā*

La racine sémitique de *ribā* renvoie littéralement aux sens d'augmentation, d'addition, d'expansion ou de croissance. Dans la terminologie de la jurisprudence, le *ribā* est traduit par « surplus », « usure » et « intérêt ». Il désigne tout profit perçu sans aucune contrepartie acceptable et légitime du point de vue du *fiqh*, lequel la considère comme acceptable si et seulement si elle permet de compenser quelque chose de légitime, comme la perte de valeur d'un bien, ou l'effort fourni pour la production d'un bien ayant entraîné une prise de risque⁴⁴. Au sujet des interdits majeurs, le *ribā* a été considéré comme l'une des transactions les plus malsaines à avoir été sévèrement prohibée. En effet, l'islam dans sa recherche de l'établissement de la justice et de l'élimination de l'exploitation dans les transactions commerciales prohibe toutes les sources d'enrichissement injustifié. L'une des sources principales de gain injustifié n'est autre que le fait de recevoir n'importe quel avantage monétaire dans une transaction commerciale sans en donner la contre-valeur équitable (Chapra, 1997).

⁴⁴ Nous verrons au point III.C.1 du présent chapitre qu'au regard de la *shari'ah* la monnaie n'est pas considérée comme un bien comme les autres.

Sous la plume d'Ibn Rochd⁴⁵, on trouve : « C'est un devoir pour nous, au cas où nous trouverions chez nos prédécesseurs parmi les peuples d'autrefois, une théorie réfléchie de l'univers, conforme aux conditions qu'exige la démonstration, d'examiner ce qu'ils ont affirmé dans leurs livres. ». Ainsi, dans le prolongement de cette pensée, nous allons voir comment l'usure a également été condamnée non seulement par les sources scripturaires des trois monothéismes, mais a aussi été réprouvée dans la Grèce antique où il existait des traces d'un mépris pour toute forme de rémunération de l'argent prêté qui était considérée comme étant un système d'exploitation injuste constituant une source importante d'avantages injustifiés.

Aristote considérait les hommes qui se montrent cupides et qui ne respectent pas l'égalité comme étant injustes. En effet, l'homme injuste prend soit trop des richesses qui devraient revenir à autrui, notamment à l'aide de l'intérêt, soit trop peu des « maux » qui devraient lui revenir et qu'il laisse aux autres. C'est en ce sens que selon Aristote l'homme cupide ne respecte jamais l'égalité et que c'est le rôle de la justice en tant que « vertu tout entière » de rétablir cette égalité et de combattre la pléonexie qui conduit souvent à ce que les hommes veulent accaparer les profits et transférer leurs pertes à autrui. Comme l'a rappelé le professeur de philosophie arabe Ali Benmakhlouf (2015), l'allégeance à la Loi divine ne fragilise pas le socle philosophique aristotélicien, bien au contraire, elle l'induit. En effet, Aristote évoquait déjà la question de l'usure dans ses Politiques au livre 1, chapitre 3 : « On a surtout raison d'exécrer l'usure, parce qu'elle est un mode d'acquisition né de l'argent lui-même et ne lui donnant pas la destination pour laquelle on l'avait créé. L'argent ne devait servir qu'à l'échange ; et l'intérêt qu'on en tire le multiplie lui-même, comme l'indique assez le nom que lui donne la langue grecque (le mot qui signifie en grec « intérêt », vient d'un radical qui signifie « enfanter »). Les pères ici sont absolument semblables aux enfants. L'intérêt est de l'argent issu d'argent et c'est de toutes les acquisitions celle qui est la plus contraire à la nature. ». L'intérêt a sans doute été jugé par Aristote comme étant contre nature, car rien de ce qui existe dans la création ne résiste à l'altération du temps, alors que l'intérêt, en tant que création humaine dénuée de toute matérialité, tend sous l'effet du temps inexorablement vers l'infini. L'homme, en conceptualisant l'intérêt, a donné un attribut divin à l'une de ses créations et c'est probablement pour cette raison qu'il est autant réprouvé dans les sources scripturaires des monothéismes. Cicéron (44 av. J.-C) rapporte une citation de Caton l'Ancien (160 av. J.-C.) dans lequel on demandait à ce dernier : « Du prêt à intérêt que penser ? » et lui de répondre : « De l'assassinat que penser ? ».

⁴⁵ Cf. *supra* note 3.

La Torah utilise deux termes pour désigner l'intérêt : נֶחֱחַ (néchéh) – « morsure » dont la racine hébraïque a le sens de « mordre » ; et תִּבְרַחַת (tarbit) qui a le sens de « surplus » dont la racine hébraïque a le sens d'« augmenter ». La « morsure » exprime la souffrance de l'emprunteur et le « surplus » l'enrichissement du créancier. L'Ancien Testament contient de nombreux passages condamnant la pratique de l'usure (surplus) et de l'intérêt (morsure) :

- « Si tu prêtes de l'argent à un compatriote, à l'indigent qui est chez toi, tu ne te comporteras pas envers lui comme un prêteur à gages, vous ne lui imposerez pas d'intérêts. » (Exode. 22.4).
- « Si ton frère qui vit avec toi tombe dans la gêne et s'avère défaillant dans ses rapports avec toi, tu le soutiendras à titre d'étranger ou d'hôte et il vivra avec toi. Ne lui prends ni travail ni intérêts, mais aie la crainte de ton Dieu et que ton frère vive avec toi. Tu ne lui donneras pas d'argent pour en tirer du profit ni de la nourriture pour en percevoir des intérêts. » (Lévitique. 25.35 à 37). Ici, « tarbit » a été traduit par « travail ».
- « Tu ne prêteras pas à intérêt à ton frère, qu'il s'agisse d'un prêt d'argent, ou de vivres, ou de quoi que ce soit dont on exige intérêt. À l'étranger tu pourras prêter à intérêt, mais tu prêteras sans intérêt à ton frère, afin que Yahvé ton Dieu te bénisse en tous tes travaux, au pays où tu vas entrer pour en prendre possession. » (Deutéronome. 23.19 et 21).
- « Ne prête pas son argent à intérêt, n'accepte rien pour nuire à l'innocent. Qui fait ainsi jamais ne bronchera. » (Psaumes. 15.5).
- « Qui accroît son bien par usure et par intérêt, c'est pour qui en gratifiera les pauvres qu'il amasse. » (Proverbes. 8.8).
- « Ne prête pas avec usure, ne prend pas d'intérêts, détourne sa main du mal, rend un jugement véridique entre les hommes. » (Ezéchiel 18.8).
- « Prête avec usure et prend des intérêts, celui-ci ne vivra pas après avoir commis tous ces crimes abominables, il mourra et son sang sera sur lui. » (Ezéchiel 18.13).
- « Détourne sa main de l'injustice, ne pratique pas l'usure et ne prend pas d'intérêts, pratique mes coutumes et se conduit selon mes lois, celui-ci ne mourra pas à cause des fautes de son père, il vivra. » (Ezéchiel 18.17).
- « On a reçu des présents, chez toi, pour répandre le sang ; tu as pris usure et intérêts, tu as dépouillé ton prochain par la violence et moi, tu m'as oublié, oracle du Seigneur Yahvé. » (Ezéchiel 22.12).

La Torah interdit tout type de prêt à intérêt. Cette vision n'est en rien différente de la conception islamique de la monnaie, qui ne la considère pas comme une marchandise ni comme un bien productif, mais plutôt comme une

convention⁴⁶ facilitant les échanges permettant de mesurer la valeur⁴⁷ des choses et pour laquelle il n'est pas permis de faire commerce. Le travail a une position privilégiée dans le Talmud, il est impérativement nécessaire, car il soutient la vie et contribue à l'ordre social. En général, les métiers recommandés étaient ceux qui pouvaient permettre de s'engager dans des préoccupations spirituelles ou qui avaient une composante spirituelle. C'est pourquoi le Talmud interdit les spéculations ou l'usure de l'argent qui n'apportent rien à la société. Ainsi, l'intérêt a été associé aux mensonges et aux détournements de fonds (Brailean *et al.*, 2012).

Nous trouvons dans l'Évangile :

« Et si vous prêtez à ceux dont vous espérez recevoir, quel gré vous en saura-t-on? Même des pécheurs prêtent à des pécheurs afin de recevoir l'équivalent. » (Saint-Luc 6.34). Nous pouvons également mentionner la parabole du serviteur impitoyable ou la parabole de la dette selon Matthieu (18, 21-35) qu'il serait trop long de citer ici *in extenso* mais dont le texte original a conduit le Clergé à déduire que l'Évangile prône l'abolition de la dette. Par ailleurs, la traduction latine de la prière fondamentale des catholiques, le Notre Père « *Et dimitte nobis debita nostra, sicut et nos dimittimus debitoribus nostris* » se traduit littéralement, d'après Christian Boudignon, philologue et Maître de conférences à l'Université d'Aix-Marseille, par « Remettez nos dettes, comme nous remettons les dettes de ceux à qui nous avons prêté ». Cette traduction ne correspond pas à l'usage, qui fait dire aux chrétiens « Pardonne-nous nos offenses comme nous pardonnons aussi à ceux qui nous ont offensés ».

On peut justement s'interroger sur la pudeur qui a conduit l'Église à changer les mots et donc le sens de cette prière, même si l'explication avancée est qu'en araméen le mot dette signifie aussi « offense ». Ainsi, la traduction officielle a préféré le sens figuré.

Chez Aristote, qui condamna la chrématistique, l'argent n'a pas la faculté de s'accroître, il est infécond et ressemble plutôt à un bien fongible tel que le vin pour lequel il est impossible de procéder à un démembrement contrairement à un bien immobilier. La pensée aristotélicienne a exercé une influence majeure dans la scolastique au Moyen-Âge qui cherchait à concilier foi chrétienne et raison. À ce sujet, dans un article relatif à l'interdiction du prêt à intérêt, Marie-Jeanne (2013) a cité les propos de Saint Thomas d'Aquin : « [...] si

⁴⁶ Le terme de monnaie en grec « *nomisma* » dérive de « *nomos* » la loi, elle n'est donc pas naturelle, mais conventionnelle.

⁴⁷ Nietzsche compare l'homme à un « animal évaluateur » qui mesure les valeurs.

quelqu'un voulait vendre le vin d'une part et qu'il voulût d'autre part en céder l'usage, il vendrait la même chose deux fois, ou il vendrait ce qui n'existe pas : il ferait donc évidemment une injustice. »

Saint Thomas d'Aquin est né vers 1225 en Italie. À 14 ans, il quitta l'abbaye dans laquelle il était entré à l'âge de six ans pour partir étudier la théologie et la philosophie à Naples. C'est à partir de ce moment qu'il commença à se familiariser avec les travaux d'Aristote qu'il étudia toute sa vie. Au XII^e siècle, les érudits ne se cantonnaient que rarement à une seule matière d'étude, la pensée se construisait tel un alliage composé de multiples disciplines (théologie, philosophie, logique, sciences politiques et économiques). Cette pratique universitaire alliant foi et raison, dont Saint Thomas d'Aquin devint l'un des fers de lance, est connue sous le nom de scolastique et consista à concilier les apports de la philosophie grecque à la théologie chrétienne. La scolastique fut rendue possible après que de nombreux nouveaux livres traduits par les Arabes arrivèrent en Occident par les routes commerciales méditerranéennes. Furent ainsi redécouverts par l'Occident des penseurs comme Galien, Hippocrate, Euclide, Ptolémée et surtout Aristote dont la pensée fut fondatrice pour les réflexions de Saint Thomas d'Aquin. À 20 ans, il quitta l'Italie pour aller étudier à Paris afin de devenir Dominicain où il assista au cours d'Albert le Grand, très intéressé par la pensée d'Aristote, qui devint son maître. C'est à partir de 1252 que Thomas, après être devenu bachelier sur la recommandation de son maître, devint à son tour enseignant. En s'appuyant sur le travail d'Aristote, Saint Thomas d'Aquin chercha à expliquer par des voies logiques le caractère rationnel de l'existence divine en la considérant comme étant, dans un monde caractérisé par la causalité, la cause des causes. Il soutint qu'il n'était pas possible de comprendre l'essence divine, car dépassant les capacités intellectuelles de l'homme et développa ainsi « la voie négative » qui permet de définir une chose par ce qu'elle n'est pas. Il démontra ainsi sa maîtrise de la scolastique et affirma que, puisque la raison est un bien partagé par tous les hommes, présenter un argument rationnel est le seul moyen de discuter malgré des convictions religieuses différentes. Grâce à la grande clarté de son travail théologique et à mesure que son influence grandit dans les cercles intellectuels, Saint Thomas d'Aquin connut ensuite une carrière fulgurante en tant que maître et expert reconnu. Il fut amené ainsi à beaucoup voyager et à intervenir en tant que « consultant » dans de grandes assemblées religieuses, telles que des chapitres dominicains, ou des conciles réunissant des évêques. Tout au long de sa carrière, à l'aide des thèmes centraux de l'éthique et de la vertu, il interrogea la foi chrétienne. Saint Thomas rejoint ainsi les enseignements d'Aristote qui

considérerait que la vertu de l'homme juste est celle qui le dispose à voir, à dire et à faire dans chaque cas ce qui est juste. Dans son ouvrage majeur, la *Somme de théologie*, il considéra que l'homme est maître de ses actes, que Dieu ﷻ est le principe premier vers lequel l'homme doit tendre et que le chemin qui y mène est la vie vertueuse. Pour atteindre ces objectifs, il préconisa la mise en œuvre des vertus théologiques que sont la foi, l'espérance et la charité ; et des vertus cardinales que sont la prudence, la justice, la tempérance et la force. Le but ultime de la vie vertueuse étant d'accéder à la connaissance de Dieu ﷻ.

Saint Thomas d'Aquin s'est aussi confronté à des questions plus matérielles notamment en ce qui concerne la monnaie et l'usure en poursuivant le sillon tracé par Aristote. Pour Saint Thomas d'Aquin, le temps ne peut se vendre sans faire l'objet d'une injustice, car dépourvu de valeur monétaire, ce qui représentait pour Aristote le plus grand mal. Saint Thomas d'Aquin a repris les analyses d'Aristote en admettant le principe de l'économie marchande à condition de contrôler son développement et de préserver sa moralité. Il a considéré la prise d'intérêt comme inique, dans la mesure où le prêteur ne peut pas réclamer la restitution du capital et en réclamer le prix de son usage, ou de son usure (Martin-Sisteron, 2012). Effectivement, dans le cadre d'un contrat de prêt, le prêteur prête gratuitement l'objet prêté à l'emprunteur qui s'engage à le restituer dans le même état. Si le prêteur demande, en échange du prêt, une somme d'argent destinée à compenser l'usure ou l'usage de l'objet prêté, le contrat de prêt gratuit devient un contrat de location à titre onéreux. Dans ce cas, le locataire peut restituer l'objet usé, le loyer versé au loueur devenant une compensation et une rémunération versée par le locataire en échange de l'usure ou de l'usage de l'objet loué. On voit bien ici que le contrat de prêt gratuit est foncièrement différent du contrat de location à titre onéreux, sans pour autant que le contrat de location ne soit injuste, dans la mesure où le loyer compense une perte de valeur, ou rémunère l'usage véritable d'un bien. Parce que le prêt ne devrait être que gratuit, un « prêt rémunéré » ne saurait exister au regard de la justice morale. Il s'agit d'une manière trompeuse de falsifier les caractéristiques d'un contrat de bienfaisance et d'entraide gratuite à l'aide d'un contrat de location à titre onéreux. Le « prêt d'argent rémunéré » est en réalité un contrat de location d'argent ayant pris l'appellation trompeuse de « prêt ». Dans cette opération de « prêt », le créancier fait payer un loyer destiné à compenser l'usure d'une chose qui par essence ne s'use pas. En effet, l'argent est un bien fongible, c'est-à-dire qui ne s'use pas par son usage, car les choses de genre ne périssent pas selon le principe bien connu « *genera non pereunt* ». C'est d'ailleurs, la raison principale pour laquelle l'Église a longtemps

considéré l'usure comme du vol. Ce sont ces manipulations qui ont conduit Saint Thomas d'Aquin à considérer que tout intérêt était de l'usure. Cette dernière étant une faute logique, un péché, une menace contre l'ordre civil et une forme d'oppression héritée de l'Antiquité (Lapidus, 1987).

Les pères de l'Église ont été unanimes, tous ont condamné la pratique de l'usure avec véhémence, principalement pour les deux raisons suivantes : premièrement, il est interdit explicitement par l'Ancien Testament de facturer des intérêts et deuxièmement, il n'est pas compatible avec le commandement chrétien de s'aimer les uns les autres. La position de l'Église a considéré, pendant de nombreux siècles, que l'intérêt menait à l'esclavage. En effet, l'intérêt conduit à la dette, laquelle mène à la pauvreté, qui débouche sur l'esclavage. Par l'incapacité de payer des intérêts, l'emprunteur endetté contracte involontairement une servitude à vie (Oslington, 2014). Il est étonnant de voir comment cette question de la dette et de l'esclavage est restée d'actualité au fil des siècles (Graeber, 2011) et a pu s'étendre au continent africain (Sankara, 1987). C'est dans ce contexte que l'idée même de coercition économique a d'abord été établie en relation avec l'usure, considérée comme le délit économique le plus grave. St Ambrose de Milan déclara sans équivoque que l'usure était une forme de vol : « Si quelqu'un porte l'usure, il commet un vol ». La tradition franciscaine a été résumée au xv^e siècle par Bernardino de Sienne dans un sermon portant sur l'éthique économique. L'usurier prend ce qui appartient à une autre personne contre la volonté absolue de ce dernier. La doctrine catholique ne condamne pas la rémunération du capital en tant que telle, mais uniquement cette forme particulière que constitue le prêt à intérêt appelé « usure » (Ramelet, 2004).

L'Église a été intransigeante avec la pratique de l'usure : « Nous condamnons cette détestable et appropriée, mauvaise, déloyale rapacité des prêteurs d'argent, condamnés par les lois divines et humaines, dans l'Écriture, le Vieux et le Nouveau Testament et nous en retranchons les adeptes de toute consolation ecclésiastique, pour que nul archevêque, nul évêque, nul abbé de quelque ordre que ce soit, ou quiconque dans les ordres ou le clergé, ne les reconnaisse, à moins d'infamie perpétuelle et ils seront privés de sépulture chrétienne, à moins qu'ils ne se repentent ». En accord avec ces règles, l'Église a donc interdit en Europe les intérêts en qualifiant d'usure les prêts de monnaie. Cette interdiction fonda l'économie française jusqu'à la Révolution (Daniel-Rops, 1965).

C'est par la réforme de Calvin (1545) que cette pratique devint acceptable. C'est le protestantisme qui justifie, sous sa plume, la légitimité de l'intérêt : « Le

capital a un caractère de bien immédiatement productif » et l'intérêt put ainsi acquérir un caractère licite (Marie-Jeanne, 2013). Pourtant, Hume (1767) a établi une relation inverse entre le taux d'intérêt et la richesse d'une nation. En France, on trouve sous la plume de Turgot (1769) : « l'intérêt représente le gain que l'on aurait pu faire, si l'on ne s'était pas dessaisi de cette somme ». Les encyclopédistes ont dénoncé l'interdiction de l'Église et ont demandé la liberté totale du prêt à intérêt – avec un taux d'intérêt fixé uniquement par l'offre et la demande – et du commerce de l'argent. L'Encyclopédie indique que « le taux à intérêt est un loyer parfaitement légitime ». Le 2 octobre 1789, la législation du prêt à intérêt fixe abolissait ce que les rois de France avaient défendu jusqu'alors. Le 25 avril 1794, la Convention nationale décréta que l'argent était une marchandise comme les autres. Quant à l'Église, elle leva la condamnation de l'intérêt en 1830 et le Vatican le rendit licite en 1917. Ce n'est qu'au cours du xx^e siècle que les concepts des penseurs catholiques tombés en désuétude furent remis au goût du jour avec le développement de la finance islamique, vantée par le Vatican pour ses principes moraux et approuvée par l'Organisation des Nations unies (ONU) pour son refus de la spéculation et son adossement à l'économie réelle (Marie-Jeanne, 2013).

En islam, l'interdiction ferme et définitive de l'usure a pris neuf années. L'interdiction s'est faite progressivement, car historiquement cette pratique était très enracinée dans les sociétés antéislamiques. On trouve très explicitement dans le Coran par ordre de révélation :

- Dans la sourate 30, *Les Byzantins*, au verset 39 : ﴿ Ce que vous donnez en vue d'un accroissement aux dépens des biens de vos semblables ne s'accroît pas auprès de Dieu. Ce que vous offrez comme aumône, désirant [ce faisant] la face de Dieu... Voilà ceux qui auront un double avantage [dans l'au-delà]. ﴾
- Dans la sourate 4, *Les femmes*, au verset 161 : ﴿ [et aussi] parce qu'ils pratiquent illicitement l'usure et accaparent malhonnêtement les biens d'autrui. Aux impies nous avons réservé un châtement douloureux. ﴾
- Dans la sourate 3, *La famille d'Imran*, au verset 130 : ﴿ Croyants ! ne vous livrez pas à l'usure en portant de double en double [votre créance]. Craignez Dieu pour être heureux. ﴾
- Dans la sourate 2, *La vache*, aux versets 275, 276, 278, 279 et 280 : ﴿ Ceux qui pratiquent l'usure se lèveront [le jour de la résurrection] tels des possédés touchés par Satan et cela parce qu'ils auront prétendu que le troc est assimilable à l'usure, alors que Dieu a permis le commerce et rendu l'usure illicite. Celui qui, exhorté par son Seigneur, s'interdira cette pratique

conservera ses acquis usuraires antérieurs et son cas relève de Dieu. Ceux qui récidiveront, au contraire, ceux-là auront le feu pour séjour éternel [275]. Dieu réduit à néant le profit usuraire et accroît [le mérite] des aumônes. Dieu tient en aversion tout mécréant endurci et pécheur [276].

- Ô vous qui croyez ! Craignez Dieu et renoncez à ce qui reste encore [dû] comme produit de l'usure, si vous êtes croyants [sincères] [278]. Si vous refusez [de le faire], attendez-vous à une guerre [entreprise contre vous] par Dieu et son Prophète. Si vous faites amende honorable, vos capitaux vous appartiennent [en principal]. Ainsi vous ne lésez personne et personne ne vous lésera [279]. Si votre débiteur est dans la gêne, [accordez-lui] un délai, jusqu'à ce qu'il puisse se libérer. Il serait toutefois préférable pour vous de lui en faire remise, si vous connaissez [mieux votre intérêt] [280]. ﴿

Quant à la portée de cette interdiction formelle, Muslim Ibn al-Hajjaj (875)⁴⁸ a rapporté qu'elle s'étendait au consommateur de l'usure, à celui qui la donnait, celui qui l'enregistrait ainsi qu'aux témoins de la transaction.

La tribu des Banū Thaqīf connue pour sa pratique du prêt à intérêts adopta l'islam en l'an neuf de l'hégire. Une de leurs tribus rivales, les Banū Mughīrah, en fit autant. Dès lors, il n'y eut plus de transactions usuraires entre elles, mais il restait un reliquat d'intérêt que les Banū Mughīrah refusaient de payer aux Banū Thaqīf. Ce litige fut tranché une année plus tard lors du sermon d'adieu du Prophète Muhammad ﷺ par la révélation des versets 278 et 279 de la sourate *La vache* précitée (Al-Ayni, xv^e apr. J.-C.). Ibn Ishaq (767) a rapporté que le Prophète Muhammad ﷺ dans son sermon d'adieu en 632, le 9^e jour du mois de Dhul-Hijja de l'an 10 de l'Hégire, mit un terme définitif à la dette alimentée par l'usure : « Toute usure est abolie ; mais vous aurez vos capitaux : vous ne lésez personne et personne ne vous lésera. Dieu a décrété qu'il n'y aura pas d'usure. L'usure de « Abbās b. 'Abd al-Muttalib est totalement abolie ». Shafī' & Taqī 'Usmānī (1997) ont cité un commentaire qui rapportait que le Prophète Muhammad ﷺ avait commencé par abolir les intérêts qui étaient dus à sa famille. Effectivement, il est notoire qu'il demanda à son oncle Abbas d'annuler tous les intérêts qui lui étaient dus. Concernant les différentes formes d'intérêt, quelques extraits du recueil écrit par Abdoul Rahman Al Jaziri, *Al-fiqh ala al-madhahib al-arbaa* ont été rapportés par Chapra (1997). Ce recueil fait état des opinions juridiques des quatre écoles prédominantes de la jurisprudence islamique et classe le *ribā* en deux catégories :

⁴⁸ *Hadith* n° 1598.

- Le *ribā al-nasi'ah*, dans le cas où l'augmentation serait la contrepartie d'un report de paiement. Il n'y a pas de divergence entre oulémas au sujet de la prohibition de cette forme de *ribā* ;
- Le *ribā al-fadl*, dans le cas où l'augmentation serait indépendante du report et ne serait pas compensée. Il s'agit d'un troc déséquilibré entre deux marchandises de même nature. Cette forme est prohibée d'après les quatre écoles de jurisprudence sunnites. Néanmoins, certains compagnons du Prophète Muhammad ﷺ, dont Abdallah Ibn Abbas, le permettaient. Il est cependant rapporté qu'il finit par admettre son interdiction (Chapra, 1997).

La prohibition du *ribā al-fadl* provient de la parole du Prophète Muhammad ﷺ rapportée par Muslim Ibn al-Hajjaj (875)⁴⁹ : « De l'or contre de l'or, de l'argent contre de l'argent, du froment contre du froment, de l'orge contre de l'orge, des dattes contre des dattes et du sel contre du sel, en quantités identiques et donnant, donnant. Celui qui ajoute ou demande un surplus tombe dans l'usure. Le preneur et le donneur sont égaux en cela ». Il n'est donc pas possible de vendre certaines marchandises contre elles-mêmes avec une augmentation, ou la stipulation d'un terme dans l'échange.

Il est impossible de vendre une pièce d'or d'une guinée contre une pièce d'or d'une guinée et dix piastres, que ce soit par paiement au comptant, ou en différé, cela s'applique également à l'argent, au blé, aux dattes, à l'orge et au sel. De cette manière, la spéculation sur le cours du blé par exemple n'est pas possible. Il existe un consensus des oulémas des quatre écoles de jurisprudence sunnites sur le fait que, par analogie, le *ribā* couvre les autres marchandises qui ne sont pas mentionnées dans le *ḥadīth*. S'il existe une divergence, c'est seulement dans l'analogie utilisée pour arriver à cette conclusion. Seule l'école zahirite, qui s'opposait au raisonnement par analogie, limitait le *ribā al-fadl* uniquement aux marchandises indiquées dans le *ḥadīth* (Chapra, 1997). Cette interdiction du *ribā al-fadl* dans les transactions monétaires va beaucoup plus loin que la proposition de taxation des transactions monétaires internationales pour lutter contre la spéculation monétaire⁵⁰ formulée par Tobin (1978)

⁴⁹ *Ḥadīth* n° 1584.

⁵⁰ Le marché des changes avait initialement pour fonction de faciliter les opérations de commerce international. Dans le cadre de ces opérations, un importateur ou un exportateur ayant besoin de régler une facture ou de se faire payer dans une monnaie étrangère pouvait y avoir recours. En 2018, le montant annuel des exportations mondiales s'élevait, d'après la Banque mondiale, à 19 600 milliards de dollars alors qu'il s'échangeait quotidiennement sur ce marché, d'après la Banque des règlements internationaux, 6 590 milliards de dollars,

puisqu'elle empêche tout simplement la stipulation d'un terme dans l'échange de monnaie et ne supporte aucun déséquilibre dans un échange d'une monnaie contre elle-même. Certains oulémas ont également fait la différence entre *ribā al-qurūd*, le *ribā* des prêts et *ribā al-buyū'*, le *ribā* des ventes.

Dans son ouvrage « Vers un système monétaire juste », Chapra (1997) a rappelé cette parole attribuée au Prophète Muhammad ﷺ : « tromper un *mustarsal* (un nouvel entrant sur le marché) est du *ribā* ». Ainsi que : « Le *najish* (la personne qui agit en tant qu'agent pour faire monter le prix dans une vente aux enchères) est un preneur maudit du *ribā* ». Appliquée à l'économie et à la finance modernes, on comprend de ces *ḥadīths* que l'interdiction du *ribā* comprend également le fait de tirer avantage d'une asymétrie de l'information ou d'une manipulation des cours du marché. Selon El-Gamal (2006), grâce au mécanisme de valorisation au prix du marché, ces interdictions permettent d'accroître l'équité et l'efficacité des marchés et peuvent améliorer l'efficacité économique, en encourageant la coopération et en réduisant l'asymétrie d'information. De plus, les lois prohibant les prêts à intérêts sont une sorte de sécurité sociale puisque, dans les pays pauvres, la charité assure le transfert de richesses des nantis vers les pauvres. *Ex ante*, l'interdiction de prêts à intérêts pourtant librement établis peut améliorer l'efficacité économique en encourageant la coopération (Glaeser & Scheinkman, 1998). Par ailleurs, l'analyse économique démontre un autre effet largement pervers des taux d'intérêt qui contribuent à l'inefficacité du financement : les emprunteurs risqués, parmi lesquels figurent les défavorisés, se voient refuser l'accès au crédit et les contraignent à se tourner vers les marchés informels (Oslington, 2014).

Comme nous venons de le constater, la condamnation de l'intérêt se retrouve donc dans la sagesse aristotélicienne et dans les trois monothéismes. Elle fait figure plutôt d'un attribut universel partagé par différentes formes de sagesse et de spiritualité et se distingue de cette forme de finance « moderne » spéculative et déconnectée du financement de l'économie réelle.

Au regard de la sagesse antique et des trois religions monothéistes, les prêts contractés par les États, entreprises et ménages surendettés du monde entier sont considérés comme nuls et non avenue et devraient être purement et simplement annulés.

soit 122 fois le montant des exportations mondiales. Le détournement de ce marché de sa fonction première placée au service de l'économie à des fins spéculatives est devenu la règle à tel point que la page *Wikipédia* qui lui est consacrée indique : « le Forex est fait pour parier à la hausse ou à la baisse d'une devise face à une autre ».

Cette idée rappelle ces messes chrétiennes consacrées au jubilé et à la dette en 1998-1999 ainsi que ces millions de signatures en faveur de l'annulation de la dette des pays pauvres recueillies directement à la sortie des églises (Toussaint, 2006). Ainsi, cette interdiction du *ribā* pose la question de la valeur éthique ou morale d'un système qui rémunère par l'intérêt bancaire l'oisiveté du capital et qui permet que le riche soit toujours plus riche sans avoir à fournir un autre effort que celui d'être riche. Cette position semble éthiquement et moralement intenable et inacceptable : à la fois d'un point de vue traditionnel, en se référant aux sources des différentes formes de sagesse humaine, qu'il s'agisse de la sagesse grecque antique, ou de l'un des trois monothéismes ; mais aussi d'un point de vue moderne, lorsque l'on contemple l'état de dépravation du monde actuel asservi par l'emprise de la dette et du système d'esclavagisme financier qui, par la mise en place d'une exploitation excessive de la nature et du vivant, a conduit à la destruction des écosystèmes. Alors que le système de l'intérêt exonère le financier du risque d'affaire et le place dans une situation de gain, quelle que soit l'issue de l'opération, dans le paradigme islamique, un système financier, s'il veut être légitime, se doit d'être juste. Pour cela, le risque d'affaires entre parties cocontractantes doit être partagé de manière équitable, en plus du risque financier que doit supporter le pourvoyeur de fonds.

À l'extrême opposé, la spéculation, le pari ou le jeu – pour lesquels ce n'est pas le gain, mais le risque de perte qui est quasiment certain – sont également interdits de manière explicite dans les sources primaires du *fiqh*. Cette interdiction a pour objet de protéger la société des jeux à somme nulle conduisant comme c'est le cas pour le *ribā* à l'enrichissement aux dépens d'autrui sans création de valeur ajoutée. Finalement, ces deux interdictions principales de l'usure et du jeu ont pour effet d'augmenter considérablement l'efficacité des marchés et leur respect constitue un facteur d'équité et de stabilité.

4. Le *gharar*, le *qimār* et le *maysir*

Le terme *gharar* « aléa, incertitude » désigne, tout contrat de vente comportant, un aléa contractuel, des éléments imprécis, ambigus, cachés, ou dépendants d'un élément aléatoire, relatifs à l'objet même de la vente, aux responsabilités des parties, au prix ou encore à la livraison.

Il est assimilé à la présence de *jahālah*, d'ignorance, de tromperie, au fait d'induire en erreur. Il est possible de citer comme exemples : le cas de toute opération bilatérale dans laquelle la responsabilité d'une partie est incertaine ou contingente, lorsque le résultat final d'une partie est incertain, lorsque la livraison n'est pas maîtrisée par le vendeur, ou encore lorsque le paiement d'un côté est certain, mais de l'autre est contingent.

Ibn Anas (VIII^e siècle) a écrit dans le *Muwatta* au chapitre de la vente aléatoire que le Prophète Muhammad ﷺ avait interdit *bay` al-gharar*. Cette vente a été interdite, car elle peut conduire à l'appropriation illégale de la richesse d'autrui. En effet, il existe de fortes chances que l'acheteur ne puisse pas par exemple prendre possession de l'objet vendu. Il existe dans le *fiqh* de nombreux contrats d'association, reposant sur le principe du partage des pertes et profits, dans lesquels une part d'incertitude est existante, elle est acceptée du moment que les pertes et les profits sont partagés de manière équitable entre toutes les parties. De même, dans d'autres opérations telles que la vente, l'achat, l'embauche, ou la location, les obligations de chaque partie sont certaines, ce qui n'est pas le cas de la vente aléatoire.

Par cette interdiction, le Législateur a voulu assurer à la pratique des affaires un cadre juste et équitable et protéger la société humaine de la malhonnêteté et du jeu en évitant que l'enrichissement ne se fasse aux dépens d'autrui.

Ibn Taymiyya définit le *gharar* comme étant : « ce dont on ignore le devenir, dont on a peur des conséquences ou ce qui est opaque de nature » (Qurradaghi, 2011). L'Organisation de comptabilité et d'audit pour les institutions financières islamiques (AAOIFI) dans la norme n° 31 consacrée aux critères du *gharar* le définit comme le « caractère d'une transaction rendant aléatoire le résultat de certains de ses éléments essentiels. C'est encore le caractère d'une transaction dont l'effet oscille entre l'existence et l'inexistence ». D'après cette norme, il faut quatre conditions pour que le *gharar* présent dans une transaction financière puisse l'invalider. Tout d'abord, il doit être présent dans un contrat onéreux. Ensuite, il doit être majeur, c'est-à-dire prédominant au point de caractériser le contrat et d'engendrer des litiges. D'autre part, il doit concerner l'objet même du contrat tel que la vente de plantes encore sous terre par exemple. Et pour finir, l'absence de nécessité qui pourrait commander le recours à un contrat comprenant du *gharar*. Le *gharar* peut porter sur : la formule du contrat (deux ventes en une seule par exemple), l'objet du contrat (ignorance de la chose vendue ou louée, aléa portant sur le prix ou le loyer), le terme du contrat, l'incapacité à livrer, ou encore sur la vente d'un bien non possédé ou absent au moment de la conclusion de la vente. Selon Taleb (2017), le *gharar* est un terme emprunté à la théorie de la décision extrêmement sophistiqué qui n'existe pas en français et qui signifie à la fois « incertitude » et « tromperie ». Pour cet auteur, il signifie « inégalité de l'incertitude », ce qui est contraire à l'objectif des deux parties dans une transaction qui souhaitent avoir la même incertitude face à l'aléa et que, par conséquent, une asymétrie de ce type s'apparente à du vol. Les risques doivent donc être partagés entre toutes les parties prenantes,

ce principe éthique se trouve être, selon cet auteur, un point de convergence de trois systèmes éthiques majeurs : la vertu classique, le conséquentialisme et l'impératif kantien.

Dans l'ancien arabe, le terme *qimār* « pari » était utilisé dans un sens plus général que le terme *maysir*, « jeu de hasard ». Le terme *maysir* provient de la racine sémitique *yasir* qui renvoie à l'abondance, l'aisance et la facilité. Dans la société antéislamique, les Arabes considéraient les jeux de hasard comme un moyen aisé de prospérer. Le *gharar* relève de l'aléa et entraîne le devoir de s'abstenir de souscrire à toute obligation contractuelle incertaine (Bounaama, 2015). Le *maysir* est du *gharar* extrême, il s'agit de toute forme d'acquisition de richesses dépendant essentiellement de la chance et se faisant au détriment d'autrui : un échange structuré sous la forme d'un jeu à somme nulle conduisant à un transfert de richesses sans création de valeur ajoutée. En raison des troubles causés par le jeu dans la société, le *maysir* a été clairement interdit dans le Coran comme l'illustre la sourate 5, *La table*, aux versets 90 et 91 : ﴿Croyants ! Les boissons fermentées, le jeu de hasard, les stèles, les flèches divinatoires ne sont autre chose qu'une souillure diabolique. Évitez-les et vous serez heureux. Le diable désire uniquement susciter entre vous, par le vin et le jeu du hasard, l'inimitié, la haine et vous détourner de la remémoration de Dieu et de la prière. Est-ce que vous [aller y] renoncer ?﴾ On trouve aussi dans la sourate 2, *La vache*, au verset 219 : ﴿On t'interrogera sur le vin et le jeu de hasard, réponds : « Il y a dans l'un et l'autre un grave péché et des avantages pour les hommes. Mais le péché l'emporte sur les avantages [qu'ils procurent]. ﴾ Les oulémas ont ensuite désigné par *maysir* toutes les sortes de *qimār*. Le *maysir* est considéré comme un contrat spécial dont le droit des parties est fonction d'un élément aléatoire basé essentiellement sur le pari dans le jeu. Ce terme de *maysir* est donc plus particulier que le terme *gharar*, car le *maysir* est du *gharar* sans aucun doute, mais il existe de nombreux contrats contenant du *gharar* sans qu'il soit juste de dire qu'il s'agit de *maysir* (Abou Hamdan, 2013). Deux éléments constituent donc le *maysir* : le *khātar* qui linguistiquement est généralement défini par le péril, l'insécurité et le danger, ainsi que le *gharar* en tant qu'opération bilatérale dans laquelle la responsabilité d'une partie est incertaine ou contingente. En ce sens, le risque de perte de celui qui s'adonne au *maysir* est presque certain.

5. *L'iktinaz*

L'islam recommande l'épargne productive avec pour finalité l'augmentation de l'investissement en tant que source de tout développement économique (Lahlou, 1998). C'est probablement l'une des raisons pour lesquelles la

thésaurisation est fortement condamnée dans le Coran. On trouve à la sourate 9, *La repentance*, au verset 34 : ﴿ Annonce à ceux qui thésaurisent or et argent sans dépenser pour la cause de Dieu un châtiment douloureux. ﴾ Ces passages du Coran rappellent ceux de Marx (1875) qui écrivaient que le capital était devenu la divinité des capitalistes qui ne devraient pas pouvoir accumuler plus de capital qu'ils n'en pourraient employer de leurs propres mains. Muslim Ibn al-Hajjaj (875) a rapporté cette parole du Prophète Muhammad ﷺ⁵¹ : « Il n'est pas de détenteur d'or ou d'argent qui ne s'acquitte pas de son droit sans qu'au Jour de la Résurrection on en fasse des plaques de feu à son intention que l'on chauffera à blanc dans le feu de l'Enfer » ou encore⁵² « annonce aux thésauriseurs un cautère [placé] sur leurs dos qui leur sortira par leurs flancs et un autre sur leurs nuques qui sortira par leurs fronts ». En islam, l'argent est à Dieu ﷻ. Il est confié aux hommes qui en sont responsables devant Lui quant à sa provenance et son utilisation.

6. *L'ih̥tikār*

La situation de monopole et l'accaparement des denrées sont des expressions matérielles de la cupidité. Ces pratiques sont formellement interdites par des textes explicites qui condamnent l'accumulation à des fins spéculatives et la contraction de l'offre dans le but d'augmenter les prix de produits ou de valeurs de première nécessité. Muslim Ibn al-Hajjaj (875) a rapporté ces paroles du Prophète Muhammad ﷺ⁵³ : « Celui qui accapare commet une faute » ou encore « Seul un fautif accapare ».

7. *L'isrāf*

Le gaspillage ou l'exagération en tant qu'antonyme de l'avarice ou de la modération est formellement interdit dans le Coran. On trouve à la sourate 17, *Le voyage nocturne*, au verset 26 : ﴿ Donne à ton proche ce qui lui est dû ainsi qu'au pauvre et au voyageur et ne gaspille pas exagérément [pour autant]. ﴾ Ce terme est très large puisqu'il concerne à la fois le dépassement des limites idéologiques, morales, sociales et la rupture de l'équilibre économique. Dans le sens de *tabdhīr*, il renvoie à la notion de dilapidation dans la gestion des biens économiques et financiers.

⁵¹ *Ḥadīth* n° 987.

⁵² *Ḥadīth* n° 992.

⁵³ *Ḥadīth* n° 1605.

C. La conception islamique de la monnaie

1. La qualification juridique de la monnaie

La monnaie est l'une des bénédictions divines, le miroir dans lequel se reflète la santé de l'économie, tel un juge objectif et impartial rendant son verdict (Al-Ghazali, env. 1097). Pour qu'elle puisse remplir sa fonction, on ne doit ni limiter sa circulation par la thésaurisation ni augmenter sa quantité sans contrepartie véritable à l'aide de l'usure.

Certains des savants musulmans classiques parmi les plus respectés, notamment Muhammad al-Shaybani, Ibn Taymiyyah et Ibn Al-Quayyim al-Jawziyya n'ont pas limité la monnaie à l'or et l'argent seulement. Ahmad Ibn Hanbal a jugé qu'il n'y avait pas de mal à adopter comme monnaie tout ce qui pouvait être accepté par le peuple. L'Imam Ibn Al-Quayyim al-Jawziyya partageait la vision aristotélicienne de la nature de la monnaie : on ne doit pas la demander pour elle-même et sa finalité n'est que de permettre l'échange entre biens et services. Si la monnaie devient une marchandise demandée pour elle-même, il en résultera beaucoup de « torts » pour les gens. La monnaie doit disposer de quatre caractères intrinsèques pour être qualifiée de monnaie en tant que telle : fiduciaire, fongibilité, liquidité et enfin universalité. Ainsi en islam, la monnaie est avant tout un moyen d'échange et non une marchandise. Le prix de cette monnaie doit être égal à zéro. Effectivement, considérer la monnaie en tant que marchandise contrevient aux principes de justice et d'équité dans la mesure où cela peut favoriser l'accaparement, l'inflation et l'injustice sociale. Comme deux unités d'une même monnaie ont la même valeur, il est impossible de réaliser un profit par leur échange. Si cet échange est effectué et qu'un profit est réalisé, il s'agira alors de *ribā al-fadl*. Oubdi & Raghibi (2018) ont indiqué que, selon Ibn Taymiyyah, l'élément physique de la monnaie ne pouvait jamais être objet de sa conservation, mais que c'était plutôt la contrepartie que sa détention pouvait procurer qui constituait sa raison d'être. Ainsi, pour tirer profit de sa possession, il faut donc, soit la dépenser ou y joindre sa force de travail. La monnaie n'est donc pas considérée en islam comme une marchandise, ni comme un bien productif, mais plutôt comme une convention facilitant les échanges permettant de mesurer la valeur des choses et pour laquelle il n'est pas permis d'en détourner la fonction pour en faire commerce et s'enrichir. Le mécanisme de la *zakāh*, qui représente pour les richesses monétaires un taux négatif dissuadant la thésaurisation et encourageant l'investissement dans l'économie réelle, n'est pas sans rappeler l'idée de « monnaie fondante » développée par Silvio Gesell et dont Keynes estimait, d'un point de vue strictement technique, le principe irréprochable.

2. *Bay' al-ṣarf*

On appelle *bay' al-ṣarf* une transaction dans laquelle les deux contreparties sont de nature monétaire. La norme charaïque AAOIFI n° 1 consacrée au commerce de devises indique que ce type de transaction est autorisé à condition de respecter certaines règles de conformité à la *shari'ah*. Tout d'abord, la délivrance réciproque effective ou légale (*qabḍ*) doit avoir lieu avant la séparation des parties, les opérations à terme étant illicites y compris lorsqu'il s'agit de se couvrir contre le risque de change⁵⁴. Quand les contreparties sont du même genre, une même quotité doit être observée, il n'est pas permis d'exiger un surplus lorsqu'elles sont issues de la même monnaie. D'autre part, le contrat ne peut pas contenir d'option de rétractation (*khiyār al-sharṭ*), ni une échéance pour la livraison ni les deux en même temps. Pour finir, ce type de commerce ne doit pas entraîner de préjudice aux personnes ou aux sociétés et ne doit pas avoir pour objectif d'accaparer le marché (*ihtikār*) par la thésaurisation (*iktinaz*).

D. Les contrats économiques, financiers et de bienfaisance

Le droit islamique ne connaît pas de théorie générale des contrats, il s'agit plutôt d'un droit empirique que Chafik Chéhata (1971), Professeur associé à la Faculté de droit et des sciences économiques de Paris, qualifiait de « *case law* ». En effet, les *fuqahā'* ont étudié chaque contrat séparément en lui fixant ses propres règles et justifications religieuses. Pour cela, le contrat de vente reste la base et l'équilibre contractuel le principe, le tout dans un souci de préserver l'équité contractuelle et l'idéal de justice.

Un contrat (*'aqd* au singulier, *'uqud* au pluriel) a le sens premier en arabe d'attacher, de lier et de nouer. Ce terme désigne une relation contractuelle entre deux ou plusieurs personnes physiques ou morales. Du point de vue de la *shari'ah*, un contrat ne requiert pas nécessairement l'accord de toutes les parties, car dans certains cas un *'aqd* peut impliquer une action unilatérale contraignante sans le consentement des autres parties. Cela étant, pour être valide conformément à la *shari'ah*, un contrat doit respecter certains principes.

⁵⁴ Pour se prémunir du risque de change, l'AAOIFI recommande aux institutions financières islamiques de procéder à des montages de prêts sans intérêt réciproques et indépendants dans des devises différentes ou d'acheter et de vendre dans la même devise. Les opérations de couvertures réciproques peuvent être réalisées à partir d'opérations non lucratives qui répondent aux besoins des parties concernées tout en évitant les risques systémiques engendrés par les activités spéculatives sur les marchés dérivés (Al-Suwailem, 2006).

Tout d'abord, l'objet du contrat doit être licite et librement consenti entre les parties. Ensuite, le contrat doit être équilibré et équitable entre les parties. Lorsque ces composantes et ces conditions de respect de la *shari'ah* sont remplies, le contrat est réputé valide (*ṣaḥīḥ*). Il pourra alors être exécutoire (*naḥẓ*) ou contingent (*mawqūf*). Lorsqu'un contrat est valide dans son essence, mais contient une condition non autorisée par la *shari'ah*, il est réputé corrompu (*fāsid*) et devient annulable unilatéralement sans le consentement de l'une ou l'autre des parties. Lorsqu'il est invalide à la fois dans son essence, mais aussi dans ses termes, le contrat sera alors qualifié de nul (*bāṭil*). Un contrat est qualifié de durable (*mulzim*) lorsque son exécution est irrévocable pour les parties. Comme exemples de contrats *mulzim*, on peut citer les contrats de *ḥawāla*, d'*ijārah* et de *bay'*. Il est qualifié de *ghayr mulzim* lorsqu'il peut être révoqué unilatéralement par l'une des parties, ce qui est le cas des contrats de *wakalah*, de *kafalah*, de *wadī'ah*, de *sharikah*, de *juālah* et de *tabarru'*.

À partir des contrats déjà reconnus comme conformes à la *shari'ah*, à l'aide du *qiyās*, les *fuqahā'* ont développé une approche par contrats nommés (*'uqud al-mu'ayyana*) pouvant être regroupés en différentes catégories (Maouchi, 2015).

Il est possible de procéder à une distinction entre contrats d'association reposant sur le principe de partage des pertes et profits appelés *'uqud al-shirkat*, contrats de vente fondés sur le principe de l'échange et du partage des responsabilités appelés *'uqud al-mu'awadat*, contrats basés sur un principe de garantie appelés *'uqud al-ḍamānat wa al-tawthiqat* et contrats d'entraide et de bienfaisance basés sur le don appelés *'uqud al-tabaru'at wa al-irfāq*. Le terme *tabarru'* renvoie au don, à la libéralité ou à l'acte gratuit sans contrepartie. Le but de ce type de contrats consiste à octroyer une faveur au bénéficiaire sans aucune contrepartie en retour.

Nous passerons ci-après à l'aide de l'approche des contrats nommés les principaux contrats de chacune de ces quatre catégories. Il va de soi que l'organisation proposée dans la figure cinq présentée ci-après peut varier d'une école juridique à une autre. En fonction de la qualification juridique, un contrat nommé peut par exemple appartenir à la catégorie poreuse des *'uqud al-ḍamānat wa al-tawthiqat* ou à celle des *'uqud al-tabaru'at wa al-irfāq* si ce dernier est exécuté à titre onéreux ou gratuitement.

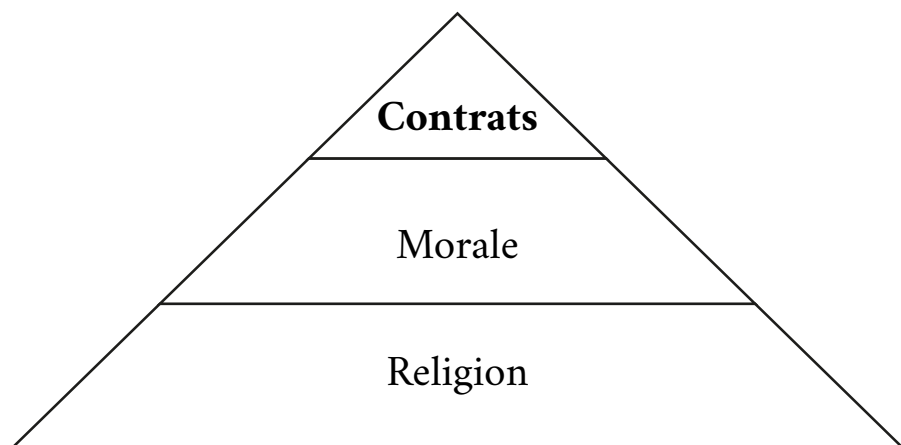


Fig. 4 – Les fondations des contrats nommés.

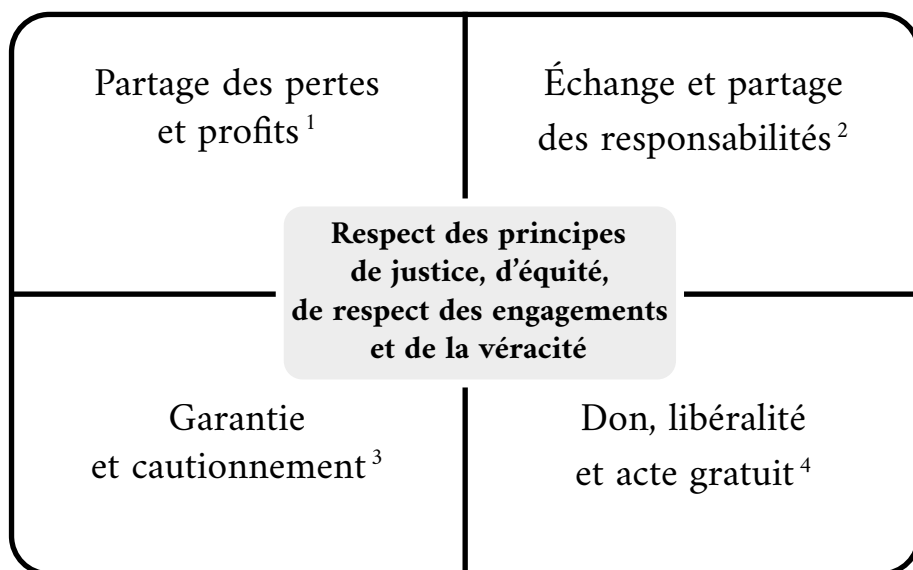


Fig. 5 – Les principes sous-jacents des contrats nommés.

¹ *'uqud al-shirkat.*

² *'uqud al-mu'awadat.*

³ *'uqud al-ḍamānat wa al-tawthiqat.*

⁴ *'uqud al-tabaru'at wa al-irfāq.*

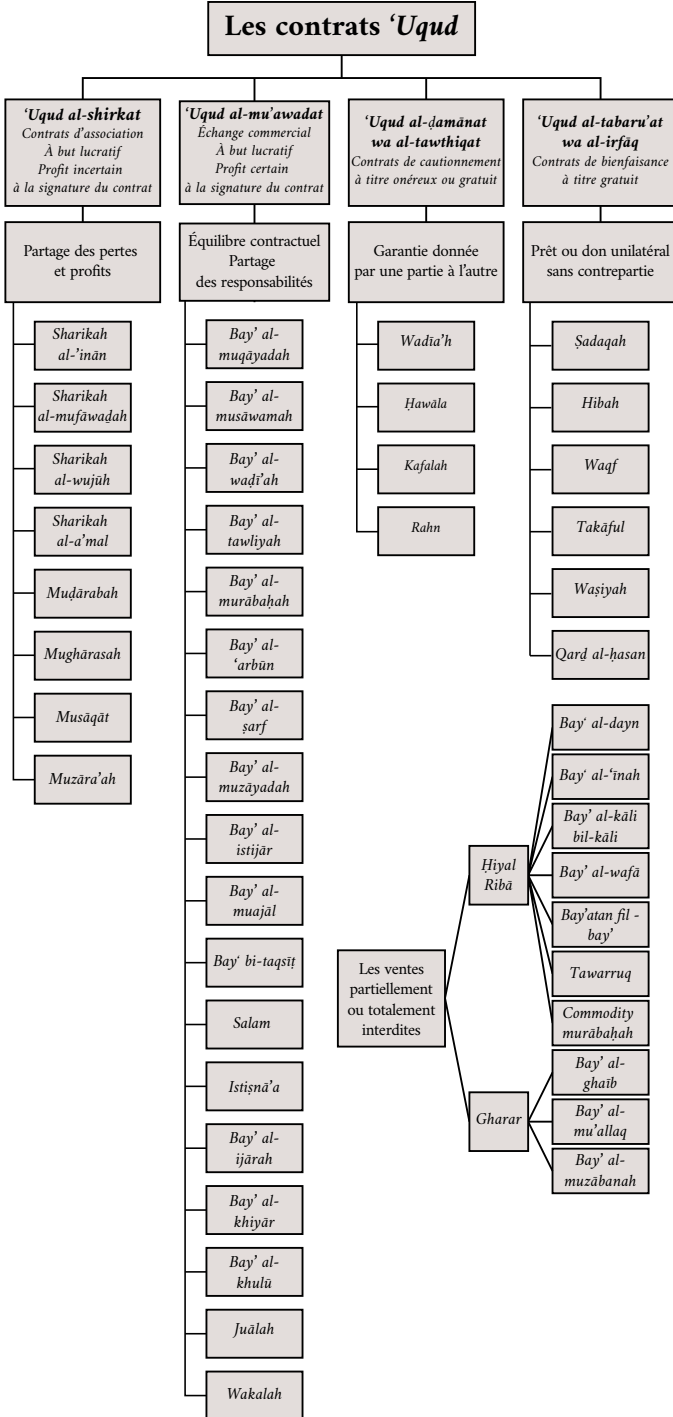


Fig. 6 – Les contrats nommés et les ventes partiellement ou totalement interdites.

1. *'Uqud al-shirkat*

Hassan & Lewis (2009) ont rappelé que le terme « *mushārah* » signifie littéralement « association », lui-même dérivé de *sharikah* qui en arabe a le sens de « société ». Il convient de faire la distinction entre le concept de *sharikat al-mulk*, qui a le sens de « copropriété » ou de « propriété indivise » de deux ou plusieurs personnes dans un bien particulier obtenu par héritage ou par achat et celui de *sharikat al-'aqd* qui désigne un partenariat établi par contrat. Le terme « *mushārah* » est donc utilisé pour désigner tout type de contrat d'association au sens large. Dans ce point consacré aux *'uqud al-shirkat*, après avoir abordé les différentes formes de *sharikat al-'aqd*, nous aborderons ensuite la forme plus spécifique du contrat de *muḍārahah* ainsi que certains contrats utilisés dans l'agriculture tels que les contrats de *mughārasah*, de *musāqāt* et de *muzārah*.

a. *Mushārah*

El-Gamal (2006) répertorie quatre formes différentes de *sharikat al-'aqd* :

- *Sharikah al-'inān*, société à mandat limité entre plusieurs parties qui est la forme la plus utilisée ;
- *Sharikah al-mufāwah*, société à mandat général, il s'agit d'un contrat de partenariat illimité pour lequel toute la richesse des partenaires fait partie du capital et permet à chacun de gérer la propriété de ses associés. Cette forme fut assez peu utilisée et déconseillée par les différentes écoles juridiques en raison du risque qu'elle comporte (Maouchi, 2015) ;
- *Sharikah al-wujūh*, société de crédit ou de notoriété, dans laquelle l'une des parties apporte sa notoriété, cautionnant ainsi l'autre partie. Ce type de partenariat n'est pas reconnu par les écoles malékite et chaféite (Bendjilali, 1992) ;
- *Sharikah al-a'mal*, société de travail se caractérisant par l'association dans le travail et la gestion. Cette forme est également appelée société de métiers (*sharikah al-ṣanā'i'*), association corporelle (*sharikat al-abdān*) ou encore société d'acceptation (*sharikat al-taqabbul*). Cette dernière forme de partenariat n'étant pas reconnue par l'école chaféite qui ne reconnaît que les deux premières formes puisque la *sharikah* n'est définie par cette école que dans le sens financier.

Les trois dernières formes n'ont été que peu utilisées, car les juristes musulmans, à l'exception des malékites, considèrent que les contrats de partenariat sont des contrats non engageants (*ghayr mulzim*) qui permettent aux parties de les révoquer unilatéralement (Bendjilali, 1992). La *mushārah* est donc essentiellement un contrat conjoint par lequel tous les partenaires,

deux ou plusieurs associés, partagent les profits et les pertes et mettent en commun des ressources pour mener à bien un projet et partager équitablement les résultats qui en découlent. Ces participations peuvent être permanentes, dégressives ou limitées dans le temps. La norme charaïque AAOIFI n° 12 consacrée à la société, au contrat participatif et aux sociétés modernes, distingue les sociétés mentionnées dans les ouvrages du *fiqh* (*sharikah al-'inān*, *sharikah al-wujūh* et *sharikah al-a'mal*) et les sociétés modernes (par actions, en nom collectif, en commandite simple, en commandite par actions, en participation et en participation dégressive). Chaque forme de *musharakah*, qu'elle soit traditionnelle, ou moderne, dispose de ses propres règles de conformité à la *shari'ah*.

On peut néanmoins retenir quelques principes généraux :

- Parmi les conditions de conformité à la *shari'ah* relatives au capital stipulées par la norme, on trouve que l'apport financier ne peut pas être réalisé sous forme de créance vis-à-vis d'un des associés et que le capital doit être formé sous forme monétaire. De plus, la totalité du capital doit être disponible au moment de la création de la société.
- Quant aux conditions de conformité à la *shari'ah* relatives au partage des pertes et profits stipulées par la norme, les taux de partage nets doivent être déterminés à l'avance et il n'y a pas d'exigence que le partage de profit soit égalitaire. En revanche, le partage des pertes doit être fonction des apports, sauf en cas de négligence manifeste de l'un des associés.

b. Muḍārabah

La norme charaïque AAOIFI n° 13 a défini la *muḍārabah* (commandite) comme étant un contrat de société à but lucratif liant le bailleur de fonds appelé *rab al-māl*, par son apport en capital d'une part et le *muḍārib* ou l'associé par son travail (commandité), par son apport en industrie d'autre part. Dans ce contrat, le bailleur de fonds fournit au commandité l'intégralité des sommes nécessaires au financement d'une activité économique dans l'espoir d'en partager les bénéfices selon une clé de répartition définie dès le début de la relation contractuelle. Chacune des parties prend le risque de perdre son apport : le *rab al-māl* assume le risque de perte en capital sauf en cas de négligence manifeste du *muḍārib*. Ce dernier prend quant à lui le risque de ne pas être rémunéré pour le travail accompli si l'activité n'est pas profitable. Il est possible cependant de demander des garanties au *muḍārib* dans le cas d'un manquement clair, non pas pour assurer le gain du *rab al-māl*, mais pour le

couvrir des négligences du *muḍārib*. Il existe deux types de contrats *muḍārabah*, la *muḍārabah* spécifiée (*muqayyadah*), où le *rab al-māl* fixe les conditions d'exercice et la *muḍārabah* non spécifiée (*muṭlaqah*), où le *muḍārib* est libre de travailler comme il l'entend.

On peut néanmoins retenir quelques principes généraux :

- Parmi les conditions de conformité à la *shari'ah* relatives au capital stipulées par la norme, on trouve que l'apport financier ou le capital doit être versé sous forme monétaire et qu'il ne peut pas être sous forme de créance vis-à-vis du *muḍārib*. De plus, le volume du capital doit être clairement déterminé et la remise des fonds est une des conditions de validité du contrat.
- Quant aux conditions de conformité à la *shari'ah* relatives au partage des pertes et profits stipulées par la norme, les taux de partage nets doivent être déterminés à l'avance afin de dissiper le risque d'entacher le contrat de *gharar* et la rémunération du capital investi ne peut être sur la forme d'un montant prédéterminé. D'autre part, aucun associé ne peut s'assurer un rendement d'avance et la clé de répartition du partage des bénéfices entre les deux parties doit pouvoir être modifiée à tout moment.

On retrouve le contrat de *muḍārabah* au cœur du mécanisme d'intermédiation bancaire islamique : les comptes d'investissements (PSIA : *Profit Sharing Investment Accounts*) représentent pour les banques islamiques une ressource financière importante où les déposants sont considérés comme *rab al-māl* et la banque comme *muḍārib*.

Fortes des sommes collectées sur les comptes d'investissement, la banque islamique devient à son tour *rab al-māl* afin de financer ainsi les différents projets de ses clients-entrepreneurs (*muḍārib*). Les profits réalisés sont ensuite partagés entre la banque et ses clients-déposants suivant la clé de répartition convenue à la signature du contrat de *muḍārabah*. Ces comptes d'investissements peuvent être de deux types si la *muḍārabah* est spécifiée (*muqayyadah*), ou si elle est non spécifiée (*muṭlaqah*). S'ils sont régis par une *muḍārabah* spécifiée, on les qualifie alors de comptes d'investissements restreints (RIA : *Restricted Investment Accounts*) et seront généralement comptabilisés hors bilan. Ils seront moins risqués pour les clients, car la banque devra les gérer selon des critères d'investissement bien précis. En revanche, si ces comptes d'investissement sont régis par une *muḍārabah* non spécifiée, on les qualifie alors de comptes d'investissement non restreints (UIA : *Unrestricted Investment Accounts*), dans ce cas ils pourront être mélangés avec les fonds propres de la banque ou avec d'autres fonds dont la banque islamique détient un droit d'utilisation.

Le contrat de *muḍārabah* est également utilisé dans les entreprises *takāful* et par les fonds islamiques. Dans les entreprises *takāful* ou les fonds islamiques, il existe un modèle de gestion où l'opérateur *takāful* ou la société de gestion de fonds agit en tant que *muḍārib* pour le compte des participants au *takāful* ou des investisseurs qui remplissent le rôle de *rab al-māl*. Généralement, ce modèle est couplé avec un contrat de mandat de gestion *wakalah*. Cela permet à l'opérateur *takāful* ou la société de gestion de disposer à la fois d'une rémunération fixe au titre du mandat de gestion *wakalah* et d'une commission de performance au titre du contrat *muḍārabah*.

c. *Mughārasah*

La société à complant est un contrat de partenariat agricole entre une partie présentant un terrain sans arbres et une autre ayant pour mission d'y planter des arbres à condition qu'elles partagent ensuite les arbres et les fruits selon un pourcentage prédéfini.

d. *Musāqāt*

La société à champart est un contrat passé entre le propriétaire ou l'usufruitier d'une plantation d'arbres et une autre personne qui y travaille moyennant une part de la récolte déterminée au contrat.

e. *Muzāra'ah*

Le métayage est un partenariat dans lequel une partie présente des terres à une autre pour la culture et l'entretien en contrepartie d'une part de la récolte.

2. *'Uqud al-mu'awadat*

Il s'agit des contrats basés sur une logique commerciale, ce sont des contrats de ventes, de location, ou de services, fondés sur le principe de l'échange. Ces contrats portent sur un transfert de propriété, d'usufruit, ou une prestation de service. Ces contrats sont porteurs de certitudes quant au paiement, à l'échange, au montant, à la qualité, au prix et au délai de livraison.

Le terme *bay'* est un concept large qui s'applique aux transactions de vente et d'échange et se trouve être très proche de l'anglais *buy*. Il existe de nombreuses formes de ventes reconnues par les *fuqahā'* qui permettent de respecter l'interdiction du *ribā*, sans doute parce que le Coran indique de manière très explicite que Dieu ﷻ a interdit le *ribā* et qu'il a autorisé la vente. On trouve dans la sourate 2, *La vache*, au verset 275 : ﷻ Dieu a permis le commerce et rendu l'usure illicite. ﴿

Il existe des conditions appelées *aḥkām* pour qu'un contrat de vente *bay'* soit conforme aux principes islamiques : l'objet de la transaction doit être valide et licite, les cocontractants doivent disposer de la capacité juridique et leur consentement doit être libre et éclairé. Le bien vendu ne doit pas être hors commerce et le vendeur doit être en mesure de le mettre à disposition de l'acheteur. Le prix doit être convenu et il est indispensable que l'acheteur connaisse exactement l'objet de la vente. Pour dissiper le *gharar*, le vendeur doit communiquer toutes les spécifications détaillées utiles à l'acheteur de sorte qu'il puisse évaluer la qualité de l'objet vendu.

Les *'uqud al-mu'awadat* se divisent en deux grandes catégories : les ventes ordinaires, *bay' al-musāwamah*, avec négociation du prix entre acheteur et vendeur sans référence au coût de revient de l'élément vendu et les *bay' al-amānah*, pour lesquelles le vendeur a l'obligation de déclarer le prix de revient de l'objet vendu (Saadouni & Genc, 2015). Les *bay' al-amānah* se subdivisent en trois sous-catégories⁵⁵ : la vente *waḍī'ah* à perte, la vente *tawliyah* à prix coûtant sans profit ni perte et la vente *murābahah*.

a. Le troc et la vente ordinaire

- *Bay' al-muqāyadah*

Le troc (*bay' al-muqāyadah*) est communément accepté à l'exclusion de la vente de devises et respectant les règles du *ribā al-faḍl* lorsqu'il s'agit des marchandises visées par cette interdiction.

- *Bay' al-musāwamah*

On trouve parmi les ventes, la vente ordinaire (*bay' al-musāwamah*) qui consiste en la négociation du prix entre acheteur et vendeur sans référence au coût de revient de l'élément vendu.

b. Les ventes de confiance

Parmi les ventes dites de confiance « *amānah* », on trouve la vente légale à perte (*bay' al-waḍī'ah*), la vente au prix de revient (*bay' al-tawliyah*) ainsi que la vente à marge bénéficiaire (*bay' al-murābahah*).

- *Bay' al-waḍī'ah*

Vente à perte, littéralement le terme de *waḍī'ah* signifie « diminution ».

⁵⁵ AAOIFI *Journal of Islamic Finance Accountancy* vol. 3/Issue 1/2019, p. 50.

- *Bay' al-tawliyah*

Il s'agit d'une vente à prix coûtant, c'est-à-dire sans bénéfice pour le vendeur et dont le prix de vente est égal au prix d'achat initial.

- *Bay' al-murābahah*

La norme charaïque AAOIFI n° 8 a défini la *murābahah* comme étant « la vente par l'institution à son client-donneur d'ordre d'achat, d'une marchandise au prix d'achat ou au prix de revient, majoré d'un montant déterminé dans la promesse (profit de la *murābahah*) ». Le prix de revente est payé à tempérament et le financier est rémunéré par la plus-value. Deux contrats de vente sont nécessaires dans ce type de vente utilisée à des fins de financement. Le premier contrat est conclu entre le financier et le tiers vendeur alors que le second contrat est conclu entre le financier et son client-acheteur. Le contrat de *murābahah* est effectué sans intention de spéculation, le bien objet de la vente n'est pas acheté dans le but de le conserver en vue de le revendre, le financier n'achetant qu'à la demande du donneur d'ordre.

Le contrat de *murābahah* se déroule en trois phases. Tout d'abord, le donneur d'ordre donne une promesse unilatérale d'achat (*wa'ad*⁵⁶) du bien au financier. À ce moment, le donneur d'ordre dépose une somme preuve de son engagement appelée *hāmish al-jiddiyyah*⁵⁷ (gage de sérieux). Ensuite, le fournisseur fait une promesse unilatérale de vente au financier. Pour finir, le financier achète le bien au fournisseur et le revend au donneur d'ordre.

Parmi les conditions de conformité à la *shari'ah* stipulées par la norme, on trouve que la *murābahah* doit être structurée sous forme d'une vente réelle et absolue, que ce soit par voie de possession physique (*qabḍ haqīqī*), ou par

⁵⁶ La norme charaïque AAOIFI n° 49 consacrée aux promesses a défini la promesse unilatérale comme « un engagement par lequel la partie dite "promettante" s'engage fermement envers une autre dite "bénéficiaire de la promesse" à lui fournir la chose promise dans l'avenir. Le bénéficiaire restant libre d'accepter ou de refuser ladite promesse ».

⁵⁷ Ce dépôt de garantie sert à couvrir le risque de perte encouru par le financier dans le cas où le client ne tiendrait pas sa promesse d'achat. Cette somme sera utilisée par le financier pour couvrir sa perte réelle dans le cas où il enregistrerait une moins-value sur la revente du bien acquis auprès du fournisseur pour le compte du donneur d'ordre. La différence entre le dépôt de garantie et le dommage réel du financier sera reversée au donneur d'ordre, si la banque ne subit aucun dommage ou réalise une plus-value, dans ce cas le dépôt de garantie sera reversé en totalité au donneur d'ordre. En revanche, la plus-value éventuelle sera conservée par la banque. Si la vente a lieu, le dépôt de garantie pourra être considéré comme faisant partie du prix de vente et transformé dans ce cas en arrhes (*arbūn*).

voie de possession constructive (*qabd hukmī*)⁵⁸. De plus, l'objet du contrat de *murābahah* doit être sous la forme d'une propriété ayant une valeur réelle : ainsi, les choses dites hors commerce, ou non vénales d'un point de vue de la jurisprudence islamique, ne peuvent pas en être l'objet. Par ailleurs, afin d'éviter le *gharar*, le bien objet de la vente doit être connu, livrable, identifiable et bien spécifié ; la livraison ne peut pas dépendre d'un élément aléatoire, ainsi les opérations liées à un événement futur ne sauraient être validées. En tant que vente de confiance « *amānah* », le prix de revient, la marge bénéficiaire et les modalités de paiement doivent être connus d'avance et déterminés de façon claire et certaine au moment de la transaction. En cas d'incertitudes portant sur ces éléments, la vente sera nulle.

c. Les arrhes

- *Bay' al-'arbūn*

Parmi les ventes dont une part est payée d'avance, on trouve *bay' al-'arbūn* qui est une vente, y compris la vente d'un usufruit, avec un paiement d'avance qui sera déduit du prix si l'acheteur finalise l'achat, ou qui deviendra la propriété du vendeur si la vente n'est pas finalisée.

d. Les ventes au comptant

- *Bay' al-ṣarf*

Parmi les ventes au comptant, on trouve *bay' al-ṣarf* qui désigne une transaction dans laquelle les deux contreparties sont de nature monétaire (or, argent, unités monétaires)⁵⁹.

- *Bay' al-muzāyadah*

Quant au contrat de *bay' al-muzāyadah*, il désigne la vente aux enchères dans laquelle l'objet de la vente est attribué au plus offrant. Pour que cette vente soit valide, elle doit être exempte d'entente (*tanājush*) entre vendeur et acheteurs potentiels en vue de faire monter le prix.

⁵⁸ Méthode de prise de possession d'un bien (marchandise, monnaie, etc.) qui permet à l'acheteur de l'avoir à sa disposition « de manière constructive », c'est-à-dire comme s'il était effectivement en sa possession, bien qu'il soit toujours détenu par le vendeur. En d'autres termes, l'acheteur n'a pas pris la livraison physique du bien sous-jacent, mais il est considéré sous son contrôle. Cela signifie que l'acheteur assume légalement les risques et responsabilités liés à la possession effective du bien sous-jacent et dispose de tous les droits liés, ce que la norme charaïque AAOIFI n° 18 a qualifié de « délivrance légale ».

⁵⁹ Les règles islamiques en matière de *bay' al-ṣarf* concernent l'échange d'une monnaie contre une autre et sont détaillées au point III.C.2 de ce chapitre.

e. Les contrats d'approvisionnement

- *Bay' al-istijār*

Le contrat d'approvisionnement régulier connu sous l'appellation de *bay' al-istijār* est un contrat de vente conclu entre un fournisseur et son client, où le fournisseur accepte de fournir un certain produit sur une base régulière, par exemple mensuelle, à un prix et un mode de paiement agréés entre les parties.

f. Les ventes à paiement différé

Les contrats de vente à paiement différé ou échelonné appelés *bay' al-nasi'ah* se trouvent être parmi les plus utilisés par les banques islamiques qui les utilisent pour vendre des biens à crédit à leurs clients et réaliser des opérations de financement. Les *fuqahā'* ont fait la distinction entre la vente à terme appelée *bay' al-muajāl* dans le Medjellé⁶⁰ et la vente à tempérament connue sous le nom de *bay' bi-taqṣīt*.

- *Bay' al-muajāl* ou *bay' bithaman ājil* (BBA)

Bay' al-muajāl est une forme de vente dans laquelle les parties conviennent que le paiement du prix incluant le profit sera différé. Ce terme est utilisé au Pakistan et au Bangladesh alors que celui de *bay' bithaman ājil*, qui en est un synonyme, est plutôt employé en Asie du Sud-Est.

Ce type de vente à crédit peut prendre la forme d'une *musāwamah* ou d'une *murābahah*. S'il s'agit d'une *murābahah*, il s'agit dans ce cas d'une vente de confiance *amānah*, ainsi le vendeur doit communiquer le prix de revient du bien revendu ainsi que la marge appliquée.

- *Bay' bi-taqṣīt*

Quant à *bay' bi-taqṣīt*, il s'agit d'une vente à tempérament pour laquelle les paiements sont échelonnés, dans ce cas aussi, la vente peut prendre la forme d'une *musāwamah* ou d'une *murābahah*.

g. Les ventes à livraison différée

Dans ce cas également, il s'agit de contrats de vente permettant le financement de marchandises à livrer ou à fabriquer et livrer. Parmi les ventes à livraison différée, les *fuqahā'* ont fait la distinction entre le contrat *salam* et celui de *l'istiṣnā'a*.

⁶⁰ Code civil ottoman de rite hanafite composé de 16 chapitres entré en vigueur en 1876 et appliqué jusqu'à 1949 en Syrie.

- *Salam*

La norme charaïque AAOIFI n° 10 a défini le *salam* comme « une opération de vente où l'une des contreparties est payée immédiatement alors que l'autre est livrée ultérieurement. C'est un type de vente dans lequel le prix – appelé capital du *salam* – est payé immédiatement, alors que le bien vendu et précisément décrit est livré à terme ». Ce contrat crée un passif pour le vendeur et le montant payé par l'acheteur ne peut être repris avant sa résiliation le cas échéant. À l'origine, le *salam* était un contrat destiné à l'agriculture utilisé dans la société antéislamique. Ce contrat fait l'objet d'un consensus parmi les oulémas, puisque pratiqué du temps du Prophète Muhammad ﷺ.

Parmi les conditions de conformité à la *shari'ah* stipulées dans la norme, on trouve que les parties doivent disposer d'une aptitude contractuelle et de la capacité à honorer l'engagement de livraison contracté. De plus, la totalité du prix doit être payée dès la conclusion du contrat. Concernant l'actif financé, il doit être non seulement licite, mais aussi réel, non monétaire, remplaçable et bien déterminé. Le transfert de propriété doit avoir lieu à la remise du bien. La banque ne peut pas obtenir des intérêts de retard en cas de non-livraison, ou de livraison tardive et prend le risque de non-livraison et de liquidité.

Le *salam* peut intervenir sous forme de *salam* parallèle, il s'agit alors d'une opération combinant successivement deux *salam*. Le premier contrat fait intervenir le vendeur du bien à livrer et un financier. Alors que le second contrat est conclu entre le financier et le client. Les deux contrats présenteront les mêmes spécifications concernant le bien à livrer. La propriété du bien livré sera transférée par le vendeur au financier, puis par le financier au client uniquement à la livraison. Une opération de *salam* parallèle, en plus de l'octroi de financements au service de l'économie réelle, va permettre aux banques islamiques de remplir une fonction d'intermédiation et de tiers de confiance. Par exemple, un client souhaitant acheter de la marchandise à un producteur agricole, mais ne souhaitant pas prendre le risque de retard ou de non-livraison, pourra faire appel à la banque pour qu'elle contracte un premier contrat de *salam* avec son propre fournisseur. En parallèle, elle contractera un autre *salam* avec son client dans lequel, après avoir été acheteuse de la marchandise dans le premier contrat *salam*, elle remplira la fonction de fournisseur pour la lui revendre à un prix plus élevé. Cette majoration dans ce cas précis sera le reflet de la prime de risque que le client sera prêt à payer à la banque afin qu'elle prenne à son compte le risque de retard ou de non-livraison du fournisseur.

- *Istiṣnā'a*

La norme charaïque AAOIFI n° 11 a défini le contrat d'*istiṣnā'a* comme « un contrat de vente d'un objet décrit dont on demande la fabrication », le mot *istiṣnā'a* provient de la racine sémitique *ṣana'a* qui a le sens de « fabriquer » ou de « construction ». Dans un tel contrat, l'entrepreneur dénommé « *ṣani'* » fournit les pièces et la main-d'œuvre et s'engage sous ordre de la partie dénommée « *mustaṣni'* » à fabriquer, construire, ou exécuter un ouvrage conformément à un cahier de charge préétabli et moyennant un paiement effectué d'avance ou en différé. La propriété du bien n'est transmise au client qu'à l'achèvement de sa construction ou de sa fabrication, l'opération s'assimilant alors à un contrat d'entreprise. Parmi les différences principales du contrat d'*istiṣnā'a* avec le contrat *salam*, on trouve que l'objet du contrat d'*istiṣnā'a* porte sur un bien décrit qui doit subir un processus de transformation, alors que dans l'objet du contrat *salam* la transformation n'est pas exigée. Il y a donc une dimension de travail réalisé dans le contrat d'*istiṣnā'a* qui est absente du contrat *salam* qui porte uniquement sur des achats ou des reventes de marchandises. Il existe aussi une conception différente en ce qui concerne les pénalités de retard qui peuvent être exigées dans le cas de l'*istiṣnā'a* en cas de retard de livraison par le fabricant s'agissant d'un produit à livrer et non d'une dette comme dans le cas du *salam*. Pour finir, dans le cadre du contrat d'*istiṣnā'a*, le paiement peut être différé contrairement au contrat *salam* qui doit absolument être payé au comptant pour être valide.

Parmi les conditions de conformité à la *shari'ah* stipulées par la norme, on trouve que l'objet du contrat doit être une chose matérielle brute ou préfinie susceptible d'être transformée au moyen d'un processus manufacturé ou de construction. De plus, le prix doit être déterminé et convenu, le paiement peut être différé ou effectué en plusieurs tranches et être subordonné au degré d'achèvement de la chose produite ou transformée.

L'*istiṣnā'a* peut intervenir sous forme d'*istiṣnā'a* parallèle, il s'agit alors d'une opération combinant successivement deux *istiṣnā'a*. Le premier contrat fait intervenir le fabricant du bien et un financier ; le second contrat est conclu entre le financier et le client. Les deux contrats présenteront les mêmes spécifications concernant l'ouvrage à construire. La propriété du bien construit sera transférée par le fabricant au financier puis par le financier au client uniquement à son achèvement. Une opération d'*istiṣnā'a* parallèle, en plus de l'octroi de financements au service de l'économie réelle, va permettre aux banques islamiques de remplir une fonction d'intermédiation et de tiers de confiance. Par exemple, un client souhaitant faire fabriquer un immeuble par un promoteur, mais ne souhaitant pas prendre le risque de retard ou de

non-livraison, pourra faire appel à la banque pour qu'elle contracte en tant que *mustaṣni'* un premier contrat d'*istiṣnā'a* avec le promoteur. En parallèle, elle contractera un autre *istiṣnā'a* avec son client. Après avoir été *mustaṣni'* pour la fabrication l'immeuble dans le premier contrat d'*istiṣnā'a*, elle remplira la fonction de *ṣani'* pour le revendre à son client à un prix plus élevé. La même opération pourra être envisagée dans le cas d'un promoteur qui préférera vendre sa construction à la banque pour qu'elle la revende à son client dans le but de ne pas avoir à assumer le risque de non-paiement. Parmi les conditions de conformité à la *shari'ah* stipulées par la norme en ce qui concerne l'*istiṣnā'a* parallèle, la banque islamique doit être à la fois *mustaṣni'* et *ṣani'*. Dans cette situation, il lui est impossible de revendre le produit avant une réelle prise de possession, ainsi la banque endosse le risque de défaut de livraison vis à vis du fournisseur et celui de non-paiement vis à vis de son client.

h. La location

- *Bay' al-ijārah*

Le contrat de location (*bay' al-ijārah*) et ses variantes avec option d'achat (*bay' al-ijārah muntahiyah bi-t-tamlīk* ou *al-ijārah wa iqtinā*) sont définis par la norme charaïque AAOIFI n° 9 qui indique que *bay' al-ijārah* est « un contrat en vertu duquel le preneur s'approprie un usufruit licite et déterminé, pour une période déterminée, en échange d'une contrepartie licite et déterminée ». L'étymologie de ce terme renvoie au sens de proposer quelque chose à la location. Il existe deux types d'*ijārah*, le cas d'un contrat portant sur un l'usufruit d'un bien en l'échange d'un loyer ou sur les services d'une personne en échange de rémunérations octroyées en considération de ses prestations. Le second cas concerne les usufruits des actifs et non pas les services humains. Dans le d'un contrat portant sur les services d'une personne en échange d'une rémunération, l'employeur est appelé « *mustajir* » alors que l'employé est appelé « *ajir* ».

Dans le cas d'un contrat portant sur l'usufruit d'un bien en l'échange d'un loyer, le bailleur est appelé « *mua'jir* » et le locataire est appelé « *mustajir* » alors que le loyer est appelé « *ujrah* ». Dans ce cas, l'*ijārah* peut être assorti d'une promesse de vente⁶¹ ou d'une option d'achat distincte du contrat de location. Dans la pratique bancaire et financière, on l'évoque sous le terme d'*ijārah muntahiyah bi-t-tamlīk* ou d'*ijārah wa iqtinā* comme étant une opération

⁶¹ Le point 5.2 de la norme 49 AAOIFI consacrée aux promesses indique que, dans le cadre de l'*ijārah* acquisitive dite *muntahiyah bi-t-tamlīk*, la promesse unilatérale faite par l'institution financière islamique à son client de lui céder gratuitement le bien qu'elle lui loue si la totalité des échéances est réglée est une promesse ferme qu'il sera libre d'accepter ou de refuser.

permettant de combiner un contrat de location avec un autre contrat stipulant un transfert de propriété à la condition que deux contrats séparés et indépendants l'un de l'autre soient établis.

Parmi les conditions de conformité à la *shari'ah* stipulées par la norme, on trouve que le bien doit avoir une valeur d'usage, les choses n'ayant pas d'usufruit ne pouvant faire l'objet d'*ijarah*. La propriété doit précéder l'*ijarah* et la location doit être effective. De plus, conformément au principe de *kharāj bi-d-ḍamān*⁶² l'objet de la location doit être garanti par le propriétaire bailleur. Ainsi l'assurance, les coûts de maintenance et de fonctionnement incombent à ce dernier. Concernant les pénalités⁶³, il est possible de stipuler dans le contrat qu'en cas de retard de paiement non justifié, le locataire devra effectuer un don à une œuvre socialement utile.

i. Les ventes spécifiques

- *Bay' al-khiyār*

Il s'agit d'un contrat de vente avec une option d'annulation pendant une période donnée.

- *Bay' al-khulū*

Il s'agit d'un contrat de vente de concession ou de droit d'exploitation. La norme charaïque AAOIFI n° 22 a défini le contrat de concession concernant l'exploitation, la réalisation des travaux publics et la gestion des services publics, ainsi que leur utilisation par les institutions. La concession, dans cette norme, se rapporte au fait d'attribuer à une personne, un droit d'exploitation, de gestion ou de construction, en l'échange d'une rémunération convenue entre les parties.

j. Les contrats de services

- *Juālah*

Parmi les contrats de services, on trouve le contrat de *juālah* défini par la norme charaïque AAOIFI n° 15 comme étant un contrat où un des contractants s'engage à verser une récompense promise à une autre partie qui « arrive à obtenir un résultat donné dans un délai déterminé ou indéterminé ».

⁶² Le droit au profit est dans l'obligation d'assumer les responsabilités.

⁶³ L'AAOIFI a permis aux banques islamiques d'inclure une clause consentie par le client stipulant des pénalités de retard à verser à des œuvres de bienfaisance et de charité dans les contrats d'*ijarah*. Cela dans le but d'éviter l'aléa moral que pourrait engendrer l'absence de pénalités.

- *Wakalah*

La *wakalah* est définie par la norme charaïque AAOIFI n° 23 comme étant un mandat par lequel une personne dénommée *muwakkil* charge une autre appelée *wakil* d'accomplir dans le cadre du mandat *wakalah* le droit d'agir ou d'exécuter des actes juridiques en son nom ou pour son compte. Il existe des contrats d'agence à caractère non restreint sous la forme de *wakalah mutlaqah* qui prennent effet directement après la conclusion du contrat et des contrats d'agence à caractère restreint sous la forme de *wakalah muqayyadah* qui représentent un mandat à caractère spécifique ou tout mandat à exécuter dans un périmètre d'action restreint. En principe, le contrat de *wakalah* se caractérise par la possibilité d'une résiliation unilatérale. La seule volonté du *muwakkil* permettant de révoquer le contrat de *wakalah*. Dans le cas d'un contrat de *wakalah muqayyadah*, le contrat prend fin systématiquement lorsque l'objet pour lequel il a été conclu a été réalisé. En règle générale, le contrat prend fin en cas d'impossibilité d'exécution ou en cas d'arrivée du terme prévu. Néanmoins, il peut être renouvelé par tacite reconduction lorsque, de leur plein gré et sans accomplir aucune formalité, les parties continuent à exécuter leurs obligations au-delà du terme prévu dans le contrat. Le contrat ainsi reconduit sera considéré comme un nouveau contrat *wakalah* d'une durée indéterminée.

k. Les ventes partiellement ou totalement interdites

Certaines formes de ventes sont généralement interdites, soit parce qu'elles sont des stratagèmes juridiques (*hiyal*) permettant de réaliser des opérations usurières, soit parce qu'elles contiennent trop de *gharar*, ce qui conduirait à ce que l'équilibre et l'équité entre les parties ne soient pas respectés. Parmi les ventes considérées comme *hiyal* pour réaliser des opérations usurières, on trouve *bay' al-dayn* à laquelle nous porterons une attention particulière puisque rencontrée dans l'industrie financière islamique ainsi que *bay' al-'inah*, *bay' al-tawarruq* et *commodity murabahah*, *bay' al-kali bil-kali*, *bay' al-wafa* et pour finir *bay'atan fil-bay'*. Concernant les ventes contenant du *gharar*, Ibn Anas (VIII^e siècle) a rapporté, dans le livre des ventes au chapitre de la vente aléatoire, que le Prophète Muhammad ﷺ avait interdit de façon explicite *bay' al-gharar*. Parmi les ventes qui contiennent du *gharar* on peut citer *bay' al-ghaib*, *bay' al-mu'allaq* et *bay' al-muzabanah*.

- *Bay' al-dayn*

Dans l'industrie financière islamique, la vente d'une dette ou d'un passif à un prix réduit ou négocié est qualifiée de *bay' al-dayn*. Le terme *dayn* désigne tout droit devant être rempli obligatoirement, qu'il s'agisse d'une dette, d'une créance en fonction de la position débitrice ou créancière de l'obligé ainsi que de toute obligation pécuniaire dans les opérations financières à terme. La *shari'ah* prohibe la vente des dettes ou des créances contre des dettes ou des créances ayant la même nature juridique. Un *dayn* ne concerne pas uniquement une créance ou une dette d'argent, des vêtements ou encore des animaux peuvent en être objet. Cette obligation naît soit d'un contrat (prêt, vente, cautionnement, mariage, etc.), soit d'un fait dommageable. C'est en quelque sorte ce que « doit » une personne « en sa qualité de sujet de droit » qui se traduit généralement pour le débiteur de payer ou de livrer un bien monétaire ou fongible au créancier. Pour les oulémas, cette question est très importante, car des obligations non remplies avant la mort peuvent être une barrière à l'entrée au paradis si le défunt doit des droits à autrui (Storck & Cekici, 2011 ; Abou Hamdan, 2013).

Un *dayn* ne peut être échangé qu'à sa valeur faciale, car toute différence de valeur équivaldrait à du *ribā* (Hassan & Lewis, 2009). Cette position est prônée par l'AAOIFI⁶⁴ qui considère que, selon la *shari'ah* la valeur comptable concernant les créances (*dayn*) doit être représentée dans son intégralité, sans actualisation.

El Gamal (2006) a rappelé que la plupart des juristes classiques ont interdit la vente de créances que soit au débiteur ou à un tiers pour tous prix différés dans la mesure où échanger un passif différé contre un autre renvoie au mode antéislamique du *ribā* lorsqu'un débiteur cherchait à obtenir un délai supplémentaire auprès de son créancier en l'échange d'une augmentation de la dette. Cet auteur a indiqué que les juristes hanafites et zahirites ont interdit la vente de créances à un tiers ainsi que les juristes hanbalites à l'exception notable d'Ibn Al-Quayyim al-Jawziyya. En revanche, les juristes malékites et certains chaféites ont autorisé la vente d'un passif à sa valeur nominale à un tiers sous réserve de conditions strictes pour exclure la possibilité de *ribā* et minimiser l'incidence du *gharar*. Cela reste différent du cas valide où le débiteur et le créancier se mettent d'accord pour régler la dette par un échange immédiat. De la même manière qu'il est valable d'annuler une dette par une autre de montant et d'échéance identique, il est aussi possible de transmettre non pas la créance, mais la dette à un tiers grâce au mécanisme de *hawāla*.

⁶⁴ AAOIFI *Journal of Islamic Finance Accountancy* vol. 3/Issue 1/2019, p. 51.

Suivant cette même logique, les banques islamiques ne sont pas autorisées comme les banques conventionnelles à facturer des pénalités pour les retards de paiement des clients, pratique assimilable au *ribā al-nasi'ah*. Cependant, l'AAOIFI a permis aux banques islamiques d'inclure une clause consentie par le client stipulant des pénalités de retard dans les contrats de *murābahah*. Cela dans le but d'éviter l'aléa moral que pourrait engendrer l'absence de pénalités. Conformément à cette clause, si le paiement n'est pas effectué à l'échéance, le client est tenu de payer un certain montant à la banque qui le reversera alors à un organisme de bienfaisance. Cette pratique varie d'une banque à l'autre. Par exemple, si le débiteur ne parvient pas à payer sa dette dans les délais, la banque peut renoncer à ces pénalités si le client est de bonne foi et que le motif du retard de paiement est légitime.

Malgré l'interdiction de *bay' al-dayn*, ce type de vente est communément accepté et pratiqué sur les marchés financiers malaisiens (Van Greuning & Iqbal, 2007). Effectivement, la première phase de titrisation islamique⁶⁵ a eu lieu dans les années 1990 en Malaisie avec la vulgarisation des titres islamiques de créances privées (PDS) lesquels reposaient principalement sur la titrisation des créances *murābahah* (Hassan & Lewis, 2009). Ce marché a connu une forte activité en raison d'une interprétation plus libérale du *fiqh* par les juristes malaisiens qui autorisent *bay' al-dayn* à prix négocié. Cette pratique a cependant été jugée totalement inacceptable au Moyen-Orient et dans d'autres régions du globe. Il a été affirmé que la vente de créances à un prix négocié (prix différent de la valeur nominale de la dette) ou à une décote ouvre les vannes des transactions basées sur le *ribā*. Ce n'est que si les investisseurs conservent les instruments jusqu'à échéance que le rendement de l'instrument constituera un profit légitime et non du *ribā*. Pourtant, Van Greuning & Iqbal (2007) ont invité les spécialistes de la *shari'ah* présents dans d'autres juridictions à devenir proactifs dans la recherche de solutions pour réduire le risque de liquidité des banques islamiques dans la mesure où l'inadmissibilité de la négociation sur le marché secondaire réduisait considérablement la liquidité des actifs détenus par ces institutions.

⁶⁵ La norme n° 17 AAOIFI consacrée aux *ṣukūk* d'investissement indique que le processus de titrisation appelé *tawriq*, *taṣkik* et *tasnid*, consiste en « la division de la propriété d'un ensemble d'actifs, comprenant des biens tangibles, des droits d'usufruit ou les deux, en parts à valeur nominale égale et l'émission de *ṣukūk* représentant la valeur de ces parts ».

- *Bay' al-'inah*

Bay' al-'inah est une vente fictive par laquelle un acheteur fait l'acquisition d'une marchandise à crédit et revend immédiatement cette même marchandise au comptant au vendeur à un prix inférieur. Ce qui revient à réaliser un prêt à intérêt. La majorité des *fuqahā'* considère *bay' al-'ina* interdite, sauf dans l'école chaféite où elle est considérée *makrūh*⁶⁶ (blâmable) à condition que l'intention de l'acheteur ne soit pas de vouloir se financer par la réalisation de cette opération. Cette pratique est autorisée en Malaisie, en revanche elle est considérée illicite dans toutes les autres juridictions au motif de l'utilisation d'un stratagème juridique (*hiyal*). Dans une opération *bay' al-'inah*, les parties recherchent concernant la liquidité, soit à l'obtenir, soit à la rémunérer. Par exemple, un déposant disposant de liquidités non utilisées sur un compte ouvert dans les livres du banquier demandera à ce dernier d'acquérir un bien au moyen d'un paiement au comptant. Ce bien sera ensuite revendu par le client au banquier avec un différé de paiement, rémunéré de la même façon que dans une *murābahah* classique avec ordre d'achat.

- *Bay' al-tawarruq* et *commodity murābahah*

Bay' al-tawarruq est définie par l'AAOIFI comme l'achat à crédit d'une marchandise au moyen d'un contrat de vente ordinaire *musāwamah* ou d'une vente à marge bénéficiaire *murābahah*, puis sa revente immédiate à un tiers dans le but d'obtenir de la liquidité. Le bénéficiaire du *tawarruq* appelé *mutawarriq* est le client qui achète la marchandise à l'institution pour la revendre à un tiers au comptant afin d'obtenir de la liquidité. Le *mutawarriq* peut être une institution qui achète la marchandise à un client ou une autre institution pour obtenir de la liquidité. La différence principale entre *bay' al-tawarruq* et *bay' al-'inah* est que la revente au comptant pour le *tawarruq* est effectuée auprès d'un tiers et non auprès du vendeur initial comme c'est le cas dans le cadre d'*al-'inah*.

Les *fuqahā'* du Moyen-Orient ont rejeté *bay' al-'inah*, mais ont permis *bay' al-tawarruq* en fondant leur avis sur le principe de la *darūrah*⁶⁷ (Visser, 2019).

⁶⁶ Cf. II.B.3 du chapitre 1 de la première partie consacré à la qualification juridique à l'aide des cinq valeurs des actes.

⁶⁷ Dans la terminologie du *fiqh*, la *darūrah* représente un état de nécessité permettant de ne pas faire quelque chose de requis ou de faire quelque chose d'interdit par la Loi. Dans le cas du *tawarruq*, la nécessité peut concerner un client pour une dépense imprévue à financer ou une institution financière islamique en crise de liquidité, mais de toute évidence, il est difficile de s'entendre sur des critères pour définir la nécessité (Visser, 2019).

Les *fuqahā'* qui autorisent le *tawarruq* se basent sur l'avis du juriste hanbalite Ibn Taymiyyah, qui a considéré cette transaction blâmable (*makrūh*), mais pas interdite, les individus étant libres de s'engager dans une activité *makrūh*. Le *tawarruq* organisé par les banques est licite pour les chaféites et les hanbalites, illicite (*ḥarām*⁶⁸) pour malékites et blâmable (*makrūh*) pour les hanafites, il y a donc divergence (*ikhtilāf*) entre les écoles à ce sujet. Ainsi, la pratique de *bay' al-tawarruq* est jugée très controversée et apparaît comme n'étant pas pleinement conforme aux principes de la *shari'ah* (Obaidullah, 2005 ; Hassan & Lewis, 2009).

La différence entre *bay' al-'inah*, *bay' al-tawarruq* et *commodity murābahah* se fait essentiellement par le nombre de parties impliquées dans l'opération : deux dans le cas de *bay' al-'inah* puisque la marchandise vendue est rachetée à l'acheteur par le vendeur ; trois en ce qui concerne *bay' al-tawarruq* puisque la marchandise achetée à crédit est revendue au comptant à un tiers ; et quatre dans le cadre du *commodity murābahah* qui fait intervenir un vendeur, la banque, son client et une partie tierce. Dans cet arrangement, la banque achète la marchandise au comptant au vendeur, la revend à son client à crédit, qui la revend lui-même au comptant à la tierce partie. Ce qui rend *bay' al-tawarruq* et *commodity murābahah* licites par rapport à *bay' al-'inah* aux yeux de certains *fuqahā'* est l'absence de rachat de la marchandise par la banque et dans la pratique, ces deux termes de *bay' al-tawarruq* et *commodity murābahah* sont utilisés de manière interchangeable (Maouchi, 2015).

Ainsi avec un usage détourné de la *murābahah*, certaines banques du Conseil de coopération du Golfe (CCG) à partir des années 2000 ont commencé à structurer des opérations de *tawarruq*. Le contrat de *murābahah*, étant un instrument de dette non participatif, était déjà très critiqué. Cela a montré l'ingéniosité de certains *fuqahā'* capables de combiner plusieurs opérations commerciales basées sur des contrats nommés licites pour finalement aboutir à une opération semblable au prêt à intérêt conventionnel (Maouchi, 2015). Plusieurs banques se mirent à pratiquer le *tawarruq* organisé bien qu'une *fatwā* le condamnant ait été établie par l'Académie islamique internationale de *fiqh* en 2003 (Al-Suwailem, 2006). On peut citer l'exemple de l'Islamic Bank of Britain (IBB) plus connue aujourd'hui sous le nom d'Al-Rayan Bank qui offrait des financements personnels sur des montants allant de 1000 £ à 20 000 £ sur des durées comprises entre 12 et 36 mois (Hassan & Lewis, 2009) ou encore la Banque centrale du Koweït qui a introduit le *tawarruq*

⁶⁸ Cf. *supra* note 65.

comme instrument de ses opérations d'*open market* (Sole, 2007). Pour les transactions importantes, les sous-jacents utilisés sont des matières premières telles que le platine ou l'aluminium négociées au *London Metal Exchange*. En Malaisie, les échanges portent également sur l'huile de palme (Visser, 2019). Ces pratiques montrent à quel point il existe un décalage important entre l'idéal islamique de l'abolition de l'asservissement par la dette et de son remplacement par le partage des risques et des profits et ces schémas de financement destinés à reproduire les mécanismes de la finance conventionnelle. Ce décalage entre l'idéal de l'économie islamique et l'opérationnalisation de la finance islamique se matérialise par des différences profondes entre instruments *shari'ah-based*, qui respectent la vision islamique du partage des pertes et profits dans le fond et la forme, et instruments *shari'ah-compliant*, qui bien que compatibles avec le *fiqh*, n'en reflètent pas la substance.

On peut citer à titre d'exemple d'un tel décalage entre le fond et la forme la structuration des cartes de crédit renouvelable rendue possible à l'aide du *tawarruq*. Ce débat entre la lettre et l'esprit ne se cantonne pas aux contrats utilisés, mais aussi à la manière dont ils le sont. En effet, les exemples de *bay' al-dayn*, *bay' al-'inah* et *bay' al-tawarruq* montrent comment les instruments *shari'ah-compliant* peuvent être détournés de leur usage premier d'opérations de financement pour synthétiser des opérations de crédit proches du prêt à intérêt (Maouchi, 2015). Dès 2006, pour assurer une meilleure conformité dans l'industrie, la norme charaïque AAOIFI n° 30 consacrée à *bay' al-tawarruq* a rappelé que cet instrument n'était pas une forme d'investissement ou de financement et que les institutions ne devaient pas l'utiliser pour obtenir de la liquidité. La norme l'ayant autorisé uniquement en cas de risque d'illiquidité absolue ou relative, cela afin d'épargner des pertes aux clients des banques ou d'éviter l'arrêt de leurs opérations. Pour cela, l'AAOIFI a fixé dans cette norme des conditions de conformité précises afin d'éviter que *bay' al-tawarruq* ne s'assimile à *bay' al-'inah* : la marchandise doit être correctement désignée afin de la distinguer parfaitement des autres actifs du vendeur, son achat doit être réel, ainsi que sa prise de possession. De plus, la revente doit être effectuée à une tierce partie et le contrat d'achat à crédit ainsi que celui de revente au comptant ne doivent pas être liés d'une quelconque manière que ce soit. Pour finir, le *mutawarruq* doit revendre la marchandise par lui-même, ou par un mandataire de son choix qui ne peut pas être le vendeur à qui il l'a achetée et l'institution ne doit pas réaliser une opération de *tawarruq* pour refinancer une activité illicite. L'argent et l'or ne peuvent pas être utilisés dans les opérations *tawarruq*, cela en raison de l'interdiction de leurs échanges à terme.

En effet, le *fiqh*, afin de faire respecter l'interdit du *ribā*, autorise leur échange uniquement à égalité lorsque les contreparties sont identiques et toujours au comptant. La pratique de *bay' al-tawarruq*, tout comme la pratique de *bay' al-'inah*, est considéré comme un cas de *hiyal*, un stratagème légal. Les conditions formelles d'un contrat islamique peuvent être remplies, mais l'intention de la transaction n'est pas d'acheter un bien à crédit, comme dans une transaction *murābahah*, mais de financer sa dette (Visser, 2019).

- *Bay' al-kāli bil-kāli*

Bay' al-kāli bil-kāli est une forme de vente à terme interdite par le Prophète Muhammad ﷺ qui consistait à échanger une contrepartie à terme contre une autre à terme.

- *Bay' al-wafā*

Bay' al-wafā est une vente interdite où le vendeur a le droit de racheter le bien vendu en restituant le prix qui s'apparente plutôt à un prêt permettant de monétiser un actif en connivence avec l'acheteur.

- *Bay'atan fil-bay'*

Bay'atan fil-bay' est une vente qui comporte deux ventes. Ce type de transaction a été explicitement interdit par le Prophète Muhammad ﷺ.

- *Bay' al-ghaib*

Bay' al-ghaib est la vente d'un bien absent ou caché. Elle peut prendre la forme d'une forme de *bay' al-ḥaṣāh* qui fut pratiquée par les Arabes pendant la période préislamique et interdite par le Prophète Muhammad ﷺ où l'objet de la vente était déterminé par le lancer d'un caillou jeté par un acheteur potentiel.

- *Bay' al-mu'allaq*

Bay' al-mu'allaq est une vente conditionnelle suspendue interdite en raison de la présence de *gharar*.

- *Bay' al-muzābanah.*

Bay' al-muzābanah est une vente interdite par le Prophète Muhammad ﷺ en raison du *gharar* qu'elle contient pour laquelle le poids ou le volume des marchandises échangées ne sont pas spécifiés. Il peut aussi s'agir d'un troc réalisé entre produits de qualité inégale et pour lequel la condition de l'équivalence n'est pas respectée comme le fait d'échanger des dattes mielleuses contre des dattes séchées de même poids ou et de même mesure.

3. *'Uqud al-ḍamānat wa al-tawthiqat*

Les banques islamiques offrent des prestations qui peuvent être régies par des contrats de garantie appelés *'uqud al-ḍamānat*. Par exemple, dans le cadre d'un dépôt *wadīa'h*, une partie peut garantir le capital mis à sa disposition par l'autre partie (Tahiri Jouti, 2013). Quant à l'appellation des contrats de documentation ou de sécurité appelés *'uqud al-tawthiqat*, il s'agit de contrats subordonnés qui n'existent pas par eux-mêmes et sont dépendants d'autres contrats. Ils nécessitent l'existence d'un autre contrat comme condition préalable à leur existence. La finalité de ces contrats est la documentation et la sauvegarde des droits contractuels comme les contrats de *ḥawāla*, de *kafalah* et de *rahn*.

a. *Wadīa'h*

Dans la terminologie du *fiqh*, le dépôt *wadīa'h* est une fiducie en la possession du gardien (AAOIFI, 2017). Les comptes de dépôts islamiques peuvent être structurés avec le contrat classique de dépôt *wadīa'h* qui n'autorise aucun excédent au-delà du principal (Obaidullah, 2005). La banque assure essentiellement la garde des dépôts, ce service étant gratuit.

Le terme *wadīa'h* a le sens de 'dépôt' et peut être de deux formes (Qaed, 2014) :

- Tout d'abord, une forme de dépôt basée sur la confiance (*wadīa'h yad amānah*), il s'agit dans ce cas d'une œuvre charitable et divinement récompensée en tant que 'confiance' à garder. Ainsi, le dépositaire conservera le dépôt, mais il ne sera pas responsable de tous les dommages occasionnés, sauf en cas de négligence de sa part. Il ne tirera aucun profit du dépôt, bien qu'il puisse l'utiliser si l'autorisation lui en a été donnée par le déposant. Le dépositaire devra restituer le dépôt à tout moment sur simple demande du déposant.
- Le second type est une forme de dépôt basée sur la garantie (*wadīa'h yad ḍamānah*). Il s'agit de la combinaison entre dépôt (*wadīa'h*) et garantie (*ḍamānah*). Ce type de dépôt représente une application opérée par les banques islamiques. Dans ce cas, le dépositaire a le droit d'utiliser le dépôt à des fins de transactions commerciales, il peut en tirer profit, mais est pleinement responsable des dommages et des pertes. Dans l'industrie bancaire islamique, généralement les comptes courants et les comptes d'épargne sont basés sur ce type de contrat pour les clients souhaitant conserver leurs fonds en toute sécurité et y accéder facilement. La banque demande aux clients l'autorisation (inscrite dans le contrat) d'utiliser leurs fonds à ses propres risques. Les clients peuvent retirer à tout moment une partie ou la totalité de leur solde et la banque garantit les dépôts à tout

moment et en toutes circonstances. En retour, tous les bénéfices générés par l'argent des déposants appartiennent à la banque (Billah, 2019). Cependant, le dépôt d'épargne diffère du dépôt sur compte courant dans la mesure où il arrive que les banques islamiques offrent un retour aux déposants, à sa seule discrétion en tant que gratification non contractuelle (Obaidullah, 2005). Dans tous les cas, la banque islamique obtient l'autorisation implicite ou explicite d'utiliser l'argent déposé à toute fin permise par la *shari'ah* (Van Greuning & Iqbal, 2007). Dans ce cas, la banque ne paie aucun intérêt fixe ni n'octroie de part de profit au déposant, à l'exception des gratifications versées à sa propre discrétion⁶⁹.

Le dépôt *wadī'a'h* est également utilisé comme instrument par certaines banques centrales pour absorber l'excès de liquidité des banques commerciales. Ainsi, les banques déposent de la liquidité sous la garde de la banque centrale. La banque centrale n'étant pas considérée comme propriétaire des fonds et n'étant pas tenue de rémunérer ces dépôts. Cependant, la banque centrale pourra verser unilatéralement une gratification à sa seule discrétion⁷⁰. Cette technique permet à une banque centrale respectant les principes islamiques de disposer d'une alternative aux réserves obligatoires conventionnelles portant intérêt ou aux politiques d'*open market*. En Malaisie, le contrat de *wadī'a'h* utilisé sur le Marché Monétaire Interbancaire Islamique Malaisien (MMIIM) a été introduit en 1994. Il s'agit d'une transaction interbancaire entre la Banque centrale malaisienne et les institutions bancaires islamiques. L'instrument représente un mécanisme par lequel les institutions bancaires islamiques placent leurs fonds excédentaires sous la garde de la Banque centrale malaisienne. Ce mécanisme facilite la gestion de la liquidité en donnant à la Banque centrale malaisienne la possibilité d'absorber les excédents de liquidité du MMIIM (Hassan & Lewis, 2009). Visser (2019) a rappelé qu'à l'instar de la Banque centrale du Soudan, d'autres banques centrales ont également trouvé des moyens d'imiter les instruments conventionnels du marché monétaire : la Banque centrale indonésienne, par exemple, autorise les banques à déposer des fonds *wadī'a'h* qu'elle conservera sans rémunération pendant 7, 14 ou 28 jours. À la suite de cette période, la Banque centrale indonésienne pourra verser une gratification non contractuelle à sa discrétion⁷¹.

⁶⁹ Voir à ce sujet le développement de la notion de *hibah* au point III.D.4 de ce chapitre.

⁷⁰ *Ibid.*

⁷¹ *Ibid.*

b. Ḥawāla

La norme charaïque AAOIFI n° 7 a défini la *ḥawāla* comme une substitution de débiteur, à la différence de *bay' al-dayn* qui consiste à substituer un créancier. Il ne s'agit pas d'une vente, mais d'un contrat opéré dans l'intérêt du créancier, le nouveau débiteur lui facilitant le recouvrement et permettant au débiteur d'origine la décharge de sa dette. Pour être valide, la *ḥawāla* requiert un consentement tripartite. La *ḥawāla* est irrévocable sauf si le nouveau débiteur s'est avéré insolvable. Dans ce cas, le créancier pourra se retourner contre le débiteur d'origine. Le paiement par chèque, la lettre de change, l'endossement des effets de commerce et le virement bancaire sont des applications modernes de la *ḥawāla*.

c. Kafalah

Le verbe *kafala* a le sens d'apporter de l'aide ou de prendre à sa charge les besoins de quelqu'un. C'est la raison pour laquelle la *kafalah* désigne en premier lieu l'adoption sans filiation. Dans l'industrie financière islamique, la *kafalah* est un contrat de garantie ou de prise en charge d'une responsabilité fournie par un garant dénommé *kafil* (Hassan & Lewis, 2009). Une garantie bancaire *kafalah* est une obligation irrévocable sous la forme d'un engagement écrit de la banque à payer une somme convenue en cas de défaut de son client dans l'exécution de ses obligations. La banque agit en tant que *kafil*, en cas de manquement du client à ses obligations, la banque se chargera d'honorer les créances du bénéficiaire (Billah, 2019). Un client peut demander à sa banque d'agir en tant que tiers de confiance afin d'assurer le bon déroulement d'une l'opération dans la mesure où les banques islamiques fournissent de telles garanties dans les domaines du commerce international, de la construction, du financement de projets, du transport maritime et d'autres activités. Dans une telle intermédiation, la banque agit en tant que garant de la responsabilité de son client envers sa contrepartie (Obaidullah, 2005). À ce stade, il n'y a pas de flux de trésorerie. Cependant, en cas de défaillance ultérieure du client, la responsabilité peut incomber à la banque en tant que garant et elle peut être tenue de régler à la tierce partie le montant garanti. Le résultat de cette garantie se matérialisant par un prêt consenti par la banque à son client. Alors que dans une opération conventionnelle, la banque perçoit pour ce type d'opération une commission et facture des intérêts pour le prêt octroyé, la banque islamique dans le cadre de la *kafalah* opère de la manière suivante :

- La lettre de garantie *kafalah* est fournie pour l'exécution d'une opération de règlement, d'un prêt, etc.

- Le client peut être amené à déposer un montant en garantie pour obtenir de la banque cette garantie *kafalah*.
- La banque facture au client les frais occasionnés par cette opération.

Ce dernier point a entraîné une controverse dans la mesure où les textes classiques du *fiqh* rapportent un consensus sur le fait que la *kafalah* est un service d'entraide volontaire et gratuit (Billah, 2019). Le garant pouvant tout au plus réclamer les dépenses réelles engagées pour offrir le service. La garantie apportée devant être un service gratuit. À ce titre, certains *fuqahā'* contemporains considèrent que le Coran ou la *sunnah* n'interdisent pas explicitement la perception de frais de garantie et que cela peut être autorisé pour des raisons de nécessité ou de *ḍarūrah* dans la mesure où les mécanismes de garantie sont devenus une nécessité, notamment dans les opérations de commerce international. La position actuellement retenue par l'industrie étant qu'une banque islamique peut refacturer à son client les frais correspondants aux dépenses engagées dans le processus d'émission d'une garantie *kafalah*.

d. *Rahn*

Dans la finance islamique, le *rahn* peut avoir le sens de « gage », « collatéral », « hypothèque » ou encore « nantissement ». Le Medjellé à l'article 701 le définit comme « l'aliénation autorisée d'un bien en tant que sûreté à l'égard d'un droit de réclamation ». Guéranger (2009) a traduit le terme *rahn* par celui de « gage » et a indiqué qu'il consistait à garantir un passif par un actif suffisant pour le compenser. Il s'agit donc d'un gage donné en garantie d'une dette, utilisable directement en cas de défaillance du débiteur. Les collatéraux utilisés par les banques islamiques sous l'appellation de *rahn* sont autorisés par la *shari'ah* (Hassan & Lewis, 2009).

Une dette due à un tiers, des denrées périssables (sauf si elles sont vendues pour mise de la contrepartie en nantissement) ou encore des instruments financiers portant à intérêts ne sauraient être utilisés. Néanmoins, ces auteurs ont indiqué que les liquidités, les immobilisations corporelles, l'or, l'argent et d'autres matières premières précieuses, certaines valeurs mobilières, sont des actifs éligibles à la garantie *rahn*. La qualité générale des garanties à l'échelle de l'industrie dépend d'un certain nombre de caractéristiques institutionnelles de l'environnement ainsi que des produits offerts par les institutions financières islamiques. Une amélioration des infrastructures institutionnelles et un raffinement des produits bancaires islamiques peuvent contribuer à améliorer la qualité des garanties et à réduire ainsi les risques de crédit. Les banques islamiques préfèrent garantir les financements qu'elles octroient à leurs clients,

soit par une caution personnelle (*kafalah*), soit par un gage (*rahn*). De ce point de vue, les banques islamiques sont semblables aux banques conventionnelles (Billah, 2019).

Un *rahn* peut aussi être utilisé en tant qu'instrument du marché monétaire islamique. Le prêteur va accorder un prêt sans intérêt à l'emprunteur qui donnera ses titres en garantie du prêt. Si le prêteur ne rembourse pas le prêt à la date d'échéance, le prêteur pourra vendre les titres gagés afin de solder le prêt. Dans ce contexte, les banques centrales qui appliquent les principes islamiques utilisent cet instrument comme outil de gestion des liquidités des opérations du marché monétaire. Tout rendement réalisé sur ces titres étant considéré comme une prime non contractuelle et déterminée en fonction des taux moyens du marché monétaire interbancaire.

La norme charaïque AAOIFI n° 39, consacrée au nantissement et ses applications contemporaines, a traduit le terme « *rahn* » par celui de « nantissement » et l'a défini comme étant « l'affection d'un bien ou assimilé en garantie d'une créance qui sert à désintéresser le créancier en cas de défaillance du débiteur ». La norme a précisé que le *rahn* oblige de manière irrévocable le constituant dès la conclusion du contrat et que ce dernier ne peut y mettre fin unilatéralement. En revanche, le créancier nanti en a la possibilité. Quant à la prise de possession du bien nanti, elle peut être réalisée soit de manière effective (nantissement par dépossession), soit de manière légale par voie d'enregistrement et d'inscription (nantissement sans dépossession). Le créancier nanti peut mandater un tiers afin de réaliser la prise de possession effective, quant au bien nanti, il peut être confié au créancier nanti ou à un tiers déterminé d'un commun accord entre les parties. Le créancier nanti doit rendre l'actif *rahn* une fois le passif apuré. Il pourra néanmoins conserver l'actif ou le céder si le passif n'est pas éteint. Il restituera l'excédent éventuel et le passif demeurera si la valeur de l'actif est insuffisante. La propriété et l'utilisation d'un *rahn* sont placées sous la garde de son détenteur. Cela signifie que le droit d'utiliser la propriété est confisqué jusqu'à ce que le passif soit apuré, s'il ne l'est pas, le détenteur du *rahn* peut prendre la propriété sans action en justice de sa part (Abdul-Rahman, 2010). La norme charaïque AAOIFI n° 39 a indiqué que si le bien donné en *rahn* est un compte courant ouvert dans les livres d'une banque islamique et qu'elle en est le créancier nanti, elle ne doit pas l'utiliser pour son propre compte, pour cela il faudra, avec l'accord du client débiteur, convertir le compte courant en compte d'investissement *muḍārabah* et partager avec ce dernier les bénéfices réalisés. Le créancier nanti peut aussi accepter des parts de fonds islamiques et pourra suspendre son droit de retrait absolument

ou à concurrence du passif, ce que la norme a considéré comme étant plus « équitable ». Si le bien nanti ou ses revenus sont soumis à la *zakāh*, alors il reviendra au propriétaire de s'en acquitter. Sont ainsi soumis à la *zakāh* les *rahn* en numéraires comme les comptes à vue, les comptes d'investissement et les valeurs mobilières conformes à la *sharī'ah*.

4. '*Uqud al-tabaru'at wa al-irfāq*

Dans la jurisprudence, les contrats '*uqud al-tabaru'at wa al-irfāq* sont des contrats unilatéraux gratuits de bienfaisance fondés sur les principes de don et de charité. L'élément de *gharar* majeur interdit dans les contrats commerciaux à but lucratif n'affecte pas cette catégorie de contrats⁷² puisqu'unilatéraux et gratuits. Quant au *ribā*, considéré par la *sharī'ah* comme une source de profit injustifiée et illégitime, bien évidemment il ne peut pas avoir sa place dans cette catégorie de contrats. Le concept de *tabarru'* est très proche de ceux de *ṣadaqah* et de *hibah* qui en principe sont interchangeable et partagent une signification commune de libéralité. Le donateur cesse immédiatement de conserver ses droits sur une propriété devenue *tabarru'*. Une fois le don réalisé pour des motifs d'amour, d'affection, ou pour l'accomplissement spirituel, sans rechercher aucune forme d'autre considération, celui-ci sera immédiatement affecté au patrimoine du bénéficiaire. La propriété sera transférée de façon permanente, ainsi le donateur cessera de disposer de toute forme de droit à un bénéfice sur un bien devenu *tabarru'*. Il est illégal pour le donateur de rechercher un avantage sur une propriété donnée une fois le don effectué. Ainsi, le contrat de *tabarru'* est un contrat unilatéral permettant de transférer la propriété de quelque chose de précieux pouvant se matérialiser par les concepts de *ṣadaqah*, *hibah*, *waqf*, *takāful* et *waṣīyah* (Billah *et al.*, 2019). Quant aux contrats de bienfaisance, *al-irfāq*, on peut citer le prêt d'honneur, *qard al-ḥasan* (Atmaja, 2018).

a. *Ṣadaqah*

Le terme *ṣadaqah* a le sens d'aumône, de charité, de donation volontaire ou encore d'offrande. La notion de *ṣadaqah* est très large en islam : les dépenses pour la famille sont considérées comme *ṣadaqah* ainsi que les offrandes effectuées au nom d'un défunt. En fait, tout acte de bienfaisance est considéré en islam comme une aumône conformément au *ḥadīth* rapporté par Muslim Ibn al-Hajjaj (875)⁷³ : « Tout acte de bienfaisance est une aumône ».

⁷² Cf. 4.1 de la norme charaïque AAOIFI n° 31.

⁷³ *Ḥadīth* n° 1005.

On peut citer également Al-Boukhari (846) qui rapporta que rendre un jugement équitable est une aumône⁷⁴, tout comme le fait d'aider quelqu'un ou de tenir une parole aimable⁷⁵. La notion de *ṣadaqah* est différente de ce que Mauss (1923) a pu formuler au sujet du contre-don, sauf si l'on considère que le croyant donateur attend un contre-don non pas du bénéficiaire, mais de Dieu ﷻ lui-même. Il faut comprendre la psychologie du croyant qui lorsqu'il réalise une *ṣadaqah*, le fait uniquement pour « la face de Dieu », sans rien attendre en retour du bénéficiaire. Cela est mentionné dans le Coran dans la sourate *Les Byzantins*, au verset 38 : ﴿Acquitte-toi [de ce qui], pour le proche parent, le pauvre et le voyageur [constitue sur toi] un droit. C'est un avantage pour ceux qui recherchent la face de Dieu et ceux-là seront heureux.﴾ En ce sens, la *ṣadaqah* est une forme d'altruisme spirituel non motivé par des considérations matérielles. Nombreux sont les versets du Coran qui abordent le sujet de la bienfaisance et de la charité. On trouve dans la sourate 3, *La famille d'Imran*, au verset 3 : ﴿Jamais vous ne parviendrez à la [véritable] piété sans avoir sacrifié de ce que vous aimez et quelque aumône que vous fassiez, Dieu, en vérité, le sait parfaitement.﴾ La *zakāh* est une forme de *ṣadaqah* à la différence que cette aumône est obligatoire (*farḍ*) alors que la *ṣadaqah* est seulement recommandée (*mandūb*).

b. *Hibah*

An-Nassa'i (IX^e apr. J.-C.), définit une gratification *hibah* comme étant un transfert de propriété désintéressé de biens entre personnes effectué sans intention d'obtenir une récompense en retour. Au chapitre 81 de son recueil consacré à la reprise d'une gratification *hibah*, Abou Dawoud (IX^e apr. J.-C.) a rappelé plusieurs *ḥadīths*⁷⁶ montrant qu'elle n'était pas permise (sauf dans le cas du don d'un père à son fils). Quant à Ibn Maja (IX^e apr. J.-C.), dans le chapitre consacré aux gratifications *hibah*, il a rappelé que cet acte était considéré comme le don d'une richesse ou d'une propriété sous la forme d'une gratification sans rien demander ni attendre en retour. Religieusement, cette pratique est souhaitable, car considérée comme une bonne action récompensée par le Créateur. En synthèse des enseignements contenus dans ce chapitre, cet auteur a rappelé que si un père voulait faire une gratification à ses enfants, il devait nécessairement le faire à égalité entre tous. De plus, il précise qu'il est illégal de reprendre une gratification *hibah* (sauf dans le cas d'un père envers

⁷⁴ *Ḥadīth* n° 2707.

⁷⁵ *Ḥadīth* n° 2891.

⁷⁶ *Ḥadīths* n° 3538, 3539, 3540.

ses enfants), car l'objectif de cet acte est, seulement et uniquement, d'obtenir le plaisir du Créateur en réalisant une bonne action, la reprendre signifierait gâcher une bonne action, ce qui n'est pas acceptable du point de vue de la *shari'ah*.

Il est possible de distinguer deux types de *hibah* : *hibah al-'umra* et *hibah al-ruqba*. *Hibah al-'umra* est connue sous le nom de *hibah* sans condition où les propriétés seront transférées au donataire après la mort du donateur, alors que *hibah al-ruqba* est connue sous l'appellation de *hibah* avec conditions où les propriétés seront transférées en fonction de l'ordre des décès. En cas de décès du donateur, les propriétés seront transférées au donataire. Si le donataire décède en premier, la propriété ne sera pas transférée aux héritiers légaux et restera en sa propriété. Selon la meilleure opinion en ce qui concerne *hibah al-ruqba*, cette transaction n'est pas autorisée en islam (Billah, 2019). Concernant *hibah al-'umra*, il est convenu que, lorsqu'il est expressément indiqué que les biens seront transférés aux héritiers du donataire ou lorsqu'aucune condition n'est posée, ils constituent une donation à tous égards et ne doivent pas revenir au donateur. Cependant, lorsqu'est posée la condition expresse qu'à la mort du donataire, la donation revienne au donateur ou à ses héritiers, il existe deux opinions juridiques : premièrement, d'après l'avis des écoles hanbalites et chaféites, l'opération pourra prendre effet conformément à la condition posée, comme s'il s'agissait d'un prêt ; et deuxièmement, la donation devra être considérée comme une gratification irrévocable, la condition étant traitée comme illégale et inapplicable par les écoles hanafites et malékites. Le principe général hanafite concernant le contrat *hibah* a été codifié dans l'article 837 du Medjellé qui stipule qu'un tel contrat doit être conclu par offre et acceptation et qu'une fois que le destinataire potentiel du *hibah* en prend possession, il devient immédiat et permanent. Les malékites ont interdit les gratifications conditionnelles pour des motifs similaires, concluant de la même manière qu'un don est exécuté et irrévocable dès sa réception.

Les comptes d'épargne des banques islamiques qui garantissent la valeur nominale des dépôts d'épargne sous la forme de *wadia'h* peuvent, par exemple, offrir un rendement sous la forme de *hibah*. Les banques ne sont bien entendu pas autorisées à payer des intérêts sur ces dépôts, mais restent libres de distribuer des gratifications sous la forme de *hibah* aux déposants à condition qu'il ne s'agisse pas d'une promesse contractuelle (Visser, 2019). El-Gamal (2006) a soulevé la problématique juridique des dons conditionnels qui devraient être régis par le contrat de *jualah* et non par celui de *hibah* qui dans son essence est inconditionnel.

c. *Waqf*

Il existe en islam, à l'instar du christianisme et du judaïsme, un système de donation qui n'est motivé que par l'intention de plaire à Dieu ﷻ (Abdul-Rahman, 2010). L'islam, à l'aide du *waqf* (au pluriel *awqāf*), encourage l'utilisation d'une partie de la richesse en vue de sa purification et de la réduction de la pauvreté (Bedoui, 2018). Cet instrument consiste à faire don d'actifs destinés au culte, à l'éducation, aux soins de santé ou qui produisent des revenus dans le but d'apporter une aide aux pauvres et aux plus démunis. Ces actifs peuvent être un lieu de prière, un hôpital, un centre de recherche, une bibliothèque, une école ou un actif générateur de revenus, produisant des flux de rentes, de cultures, de minéraux ou encore de pétrole et de gaz. Ces productions tangibles peuvent ensuite être vendues pour produire des revenus monétaires qui peuvent directement profiter aux bénéficiaires et contribuer à entretenir l'actif *waqf*. En langue arabe, le mot *waqf* signifie « confinement » dans le but de préserver certains biens de toute réappropriation ou utilisation en dehors de l'objet prévu par le donateur. Parmi les conditions du *waqf*, figure la perpétuité de cette donation même si certains juristes approuvent le *waqf* temporaire dans le cas du *waqf* familial (Billah, 2019).

La norme charaïque AAOIFI n° 33 a défini le *waqf* comme « l'action d'immobiliser un bien, de le soustraire à toutes les formes d'aliénation translatrice de propriété et d'en donner bénévolement l'usufruit aux œuvres de bienfaisance. Il désigne aussi les biens objet immobilisés ». Une fois constitué, un *waqf* est irrévocable pour le *wāqif* (donateur et constituant du *waqf* personne physique ou morale) qui perd son droit de propriété. Il existe différentes formes de *waqf* qui peuvent être : de bienfaisance et public (*khayrī*) dont les revenus sont destinés à des œuvres de bienfaisance ; familial (*ahli*) ou privé dont les dévolutaires sont généralement des descendants ou des parents du *wāqif* ; mixte où les dévolutaires sont à la fois les descendants du *wāqif* et des œuvres de bienfaisance ; ou au profit du *wāqif* en tant qu'usufruitier viager des biens immobilisés dont la pleine propriété reviendra aux dévolutaires désignés lors de son décès. Le bien objet du *waqf* doit être connu et avoir une valeur. Il est doté d'une personnalité morale distincte de son administrateur et dispose de son propre patrimoine. Le *wāqif*, pour constituer un bien en *waqf*, doit disposer de la pleine propriété et le bien ne doit pas être grevé de droit d'option au profit d'une partie tierce. Ce bien peut être un immeuble (terrain, bâtiment, verger fruitier, arbres, eau et puits pétrolier ou gazier, etc.), un meuble, des liquidités ou encore des valeurs mobilières.

De nombreuses banques islamiques, pour venir en aide aux démunis, ont constitué des fonds *waqf* qui sont généralement financés par la *zakāh* calculée sur les capitaux propres des banques et les comptes de leurs clients ainsi que par les dons du public (Hassan & Lewis, 2009). La Banque islamique de développement (BID) a joué un rôle pionnier dans le financement d'un certain nombre de projets *waqf* avec la création du Fonds d'investissement des biens awqāf (FIBA)⁷⁷ créé sur la base de l'approbation de la 6^e réunion des ministres des *awqāf* des pays membres de l'Organisation de la coopération islamique (OCI) tenue en 1997 à Jakarta, en Indonésie. La BID et neuf autres institutions ont créé le FIBA en 2001 avec des souscriptions totales de 50 millions de dollars américains. En décembre 2018, il y avait 15 participants au FIBA. Le fonds contribue au financement de propriétés immobilières commerciales et résidentielles génératrices de revenus *waqf* et a la particularité de ne pas financer la construction d'écoles, d'universités, de mosquées, et d'établissements de santé. Le portefeuille du fonds représentait fin de 2018 55 projets achevés ou en cours, d'une valeur totale de 1,04 milliard de dollars.

d. *Takāful*

L'assurance commerciale a été déclarée *ḥarām* par de nombreuses instances : dès 1926 par la Cour suprême égyptienne, en 1965 au Caire lors de la conférence de la Ligue musulmane, en 1972 par Conseil national religieux malaisien et en 1978 lors d'une conférence jurisprudentielle tenue à La Mecque. En 1985, l'Académie islamique internationale de *fiqh* de l'Organisation de la conférence islamique (OCI) a jugé que l'assurance conventionnelle était *ḥarām* : « La formule de contrat d'assurance commerciale à versements fixes utilisée par les compagnies d'assurance commerciale comporte un grand risque de nature à l'invalider. En conséquence un tel contrat est prohibé du point de vue de la Chari'a. L'alternative à ce contrat est le contrat d'assurance mutuelle qui est conforme aux principes régissant les transactions islamiques et est fondé sur le principe de la charité et de la coopération. Il en est de même pour la réassurance établie sur la base de l'assurance mutuelle. » Les conseils juridiques ont ainsi proposé une assurance coopérative connue sous le nom de *takāful at-ta'awuni* en tant qu'alternative islamique licite au regard de la *shari'ah*. À ce propos le Sheikh Mustafa Zarka affirme : « l'assurance mutuelle est permise par l'Islam quelle que soit la nature du risque assuré ». Elle a été jugée permise par deux conseils de jurisprudence islamique, celui du Caire en 1965 et celui

⁷⁷ Plus connu sous son appellation anglaise d'Awqāf Properties Investment Fund (APIF).

de Djeddah de 1972. Quant au Conseil de l'Académie islamique internationale de *fiqh*, il déclare en 1985 dans la résolution n° 9 concernant l'assurance et la réassurance que « le contrat d'assurance coopérative basée sur la mutualité et le don gratuit qui respecte dans son esprit les règles islamiques est considéré comme un contrat alternatif acceptable. »

Le mot *takāful* signifie « solidarité, symbiose », il provient de la racine sémitique *kafala*, qui a pour sens « assurer, cautionner, garantir » (Billah, 2007 ; Matsawali *et al.*, 2012). En Malaisie, pays pionnier en la matière, l'article deux de la loi de 1984 définit le *takāful* comme « un système fondé sur la fraternité, la solidarité et l'assistance mutuelle ». En Tunisie, l'article 201 du Code des assurances le définit comme « un régime contractuel par lequel un groupe de personnes appelées "adhérents" s'engage à s'entraider en cas de réalisation du risque ou au terme fixé au contrat d'assurance *takāful* et ce à travers le paiement d'une somme en guise de donation appelée "cotisation" ». Le *takāful* est considéré par les *fuqahā'* comme un contrat de donation dans lequel un groupe de participants, au moyen d'un pacte, acceptent de garantir mutuellement un dommage touchant l'un d'entre eux. Ce système d'assurance est fondé sur des principes de *tabarru'* « don, donation, libéralité, offrande, acte à titre gratuit » et de *ta'āwun* « mutualité, synergie, entraide, coopération », où le groupe partage volontairement le risque collectivement. Dans un contrat *takāful*, les participants versent une somme d'argent, en tant qu'engagement de *tabarru'* dans un fonds commun, qui sera utilisé mutuellement pour porter assistance aux membres contre un type de risque spécifié. L'engagement de *tabarru'* est un pilier central de l'assurance *takāful*. C'est le montant versé par chaque participant *takāful* pour s'acquitter des obligations d'entraide permettant de régler les sinistres garantis (Ali, 2016). Dans la mesure où l'engagement de *tabarru'* comme base des contributions atténue l'élément de *gharar* du contrat *takāful* et bien qu'il existe encore une certaine incertitude quant à savoir quand le risque se concrétisera, cette incertitude est considérée comme tolérable dans un contrat de donation et n'a pas pour effet d'invalider le contrat (Akhtarzaite, 2017). Dans un contrat *takāful*, il devient clair qu'un participant *takāful* a droit au bénéfice du fonds *takāful*, parce que les autres participants *takāful* acceptent volontiers, selon le principe de l'entraide, de faire don du montant de sa contribution pour l'indemniser du préjudice subi. En 2010, l'Académie islamique internationale de *fiqh*, lors de sa conférence sur l'assurance coopérative tenue à Amman, a appelé à un réexamen des caractéristiques jurisprudentielles du *tabarru'* lorsqu'il est utilisé en *takāful*.

Cet appel a été réitéré lors de sa 20^e session, tenue en Algérie du 13 au 18 septembre 2012 et renforcé lors de sa 21^e session à Riyad, tenue du 22 au 28 novembre 2013. Les *fuqahā'* reconnaissent à l'unanimité que le *tabarru'* est un concept noble de la jurisprudence islamique. Sa pratique dans l'industrie *takāful* soulève cependant une question cruciale, car les contributions versées par les participants ne sont pas un don au sens pur, mais plutôt un don conditionnel : chaque participant donne un montant dans l'attente de recevoir en retour un avantage financier futur. En outre, le montant de la donation est ajusté en fonction de la nature du risque à couvrir : plus l'exposition au risque est élevée, plus la contribution est importante. Cela est problématique du point de vue de la *shari'ah*, car le montant donné en tant que *tabarru'* est censé être volontaire et non obligatoire, le donateur ne doit pas attendre de récompense équivalente en échange de ce *tabarru'*. C'est pourquoi certains malékites et hanafites considèrent la contribution versée dans le cadre du *takāful* avec l'attente d'une contre-valeur comme *hibah bil-thawāb* en tant que contrat de vente plutôt que de don. Une autre caractéristique du *tabarru'* est que le donateur ne peut imposer aucune restriction au bénéficiaire quant à la manière dont le donataire utilise ou dispose du don. En effet, une fois le don effectué, le bénéficiaire en obtient la pleine propriété et, par conséquent, le droit de l'utiliser ou d'en disposer à sa guise, ce qui n'est pas le cas du *takāful*.

Pour ces motifs, le Professeur Billah (2017) estime que la contribution versée dans un fonds *takāful* général ne peut pas être considérée comme *tabarru'* ou *hibah*, puisque le participant attend une garantie en retour. À partir de ce constat, cet auteur remet en cause la qualification de *tabarru'* pour les contributions versées par les participants et lui préfère celle de *musahamah* (contribution, prime volontaire réglée en l'échange de bénéfices matériels). La *musahamah* étant dans un contrat *takāful* une contrepartie monétaire, versée par le participant en vertu de l'obligation contractuelle qui le contraint à verser une contribution en l'échange de la couverture du risque assuré. La *musahamah* n'implique pas nécessairement l'idée de donation, elle ne doit pas forcément être en faveur d'autrui et peut être réalisée au profit du contributeur lui-même. Dans une *musahamah*, le contributeur ne perd pas son droit de bénéficiaire de sa contribution. Avec le don *tabarru'*, la propriété est transférée en considération d'un avantage spirituel pour le donateur alors qu'avec la contribution *musahamah*, le contributeur conserve les avantages matériels et légaux de sa contribution étant donné que dans un contrat *takāful*, le participant verse essentiellement une contribution dans le but des avantages matériels qu'elle procure et non pas en considération d'avantages spirituels.

Grâce à cette qualification juridique de la contribution au fonds *takāful* en *musahamah*, il n’y a plus d’incompatibilité juridique avec la *shari’ah* qui ne s’oppose pas à ce que le contributeur puisse en tirer avantage. Grâce à cette qualification juridique, les participants n’ont plus aucune restriction dans la revendication de toute forme d’avantage mutuel sur le fonds auquel ils auront contribué. Cet avis est également partagé par Ghuelde *et al.* (2014). Pourtant, la majorité des *fuqahā’* valide encore le fonctionnement du *takāful* sur la base des principes de *tabarru’* et de *ta’awun*. Le *tabarru’* doit être une contribution gratuite unilatérale pour faire du *takāful* un contrat non commutatif (Ahmad, 2014). L’engagement de *tabarru’* peut aussi se concrétiser par un contrat de *nahd* (contrat de don contre indemnisation) qui organise la relation entre les participants et le fonds *takāful*. Ce contrat est considéré comme un contrat de donation dans la mesure où l’objectif des participants n’est pas de faire du commerce, ou de rechercher un gain, mais de faire preuve de solidarité en cas de réalisation des risques mutualisés (Qurradaghi, 2011). Ce contrat donne le droit à une indemnisation ainsi qu’au reversement des excédents. Les *fuqahā’*, Ahmad Ibn Hanbal et Ibn Idris Al-Shafi’i mis à part, ont admis l’existence du contrat de don contre compensation en s’appuyant sur le *ḥadīth* suivant d’Omar Ibn al-Khattab rapporté par Ibn Anas (VIII^e siècle) : « Celui qui fait un don, à un proche parent, ou même une aumône, ne doit plus le retenir. Et celui qui fait un don, voulant par-là obtenir un autre en échange, peut garder son don, ou revenir sur son don, s’il n’est pas satisfait de ce qu’il devrait avoir en échange ». Le *nahd* était une pratique ancienne des voyageurs musulmans qui contribuaient à parts égales au stock de nourriture dont ils avaient besoin pendant leur voyage et laissaient chacun d’eux libre de consommer la portion de nourriture dont ils avaient besoin. À la fin du voyage, ils se distribuaient les restes de nourriture entre eux, à moins qu’ils ne décidassent de le garder pour un autre voyage. Ibn Hajar a défini le *nahd* comme étant : « l’allocation d’un fonds en proportion du nombre de participants [à ce fonds] » (Rouillon, 2015). Les termes de *tabarru’* et de *hibah* sont en principe interchangeables et partagent un sens commun de « donation ». Lorsqu’une personne réalise l’un de ces deux actes, elle le fait de manière totalement désintéressée, sans rechercher quoi que ce soit en retour en faveur de quelqu’un ou pour son propre accomplissement spirituel. Cela a pour conséquence légale qu’une fois que le donateur a effectué son don, la propriété est immédiatement transférée à perpétuité au donataire. Alors que dans un fonds *takāful* général, le participant règle une contribution pour laquelle l’opérateur et le participant conviennent mutuellement qu’elle sera destinée à couvrir le risque garanti.

En cas de réalisation du risque, le fonds *takāful* versera une indemnité destinée à couvrir le préjudice et en cas de non-réalisation du risque le participant aura le droit, en fonction du résultat technique, à la redistribution d'une part de l'excédent. La notion de *ta'āwun*, ou assistance mutuelle, est un autre principe fondamental du fonctionnement de l'assurance *takāful*, les participants acceptent de se porter assistance mutuellement pour les pertes résultant des risques garantis. C'est la raison pour laquelle l'assurance *takāful* a souvent été perçue comme une forme d'assurance coopérative ou mutuelle, l'objectif premier n'étant pas de réaliser du profit, mais de s'entraider, selon le principe de *ta'āwun*. La souscription dans un fonds *takāful* est donc entreprise sur une base mutuelle, semblable à certains égards à l'assurance mutuelle conventionnelle gérée en répartition. Les concepts de *tabarru'* et *ta'āwun* dans une société *takāful* sont néanmoins rudement mis à l'épreuve dans les formes modernes de l'assurance *takāful* lorsqu'elles offrent des produits financiers largement offerts et exploités par une entité commerciale.

e. *Waṣīyah*

Le testament *waṣīyah* s'inscrit dans un ensemble plus large dénommé droit musulman des successions se trouvant être en continuité avec la philosophie islamique de la construction de la société qui procède à un partage et une répartition des rôles entre sexes et non une égalité absolue entre les genres (Hajjar, 2020). Cette construction fait porter sur les épaules des hommes la responsabilité financière du foyer et attribue à un héritier dans certaines situations le double d'une héritière bien qu'il existe de nombreuses situations où les femmes héritent plus que les hommes⁷⁸. À ce titre, les *fuqahā'* ont vu dans les dispositions coraniques une volonté de limiter l'arbitraire des normes antéislamiques qui privaient les femmes de nombreux droits et d'affirmer l'égalité des hommes et des femmes devant la justice. De ce fait, les dispositions coraniques ont pu être considérées comme une amélioration du statut des femmes ayant contribué à ce que la société médinoise du VII^e siècle soit sans doute la plus avancée à la surface de la Terre en matière de condition féminine.

⁷⁸ Hajjar (2020) a mentionné une étude d'Ali Muḥammad Ṣawqī ayant recensé et analysé 140 cas pour lesquels les femmes héritent plus que les hommes (*Ithāf al-kirām bi-mi'atin wa-arba 'in ḥalatan tariḥ al-mar'a ad'āf al-raḡul fi al-Islām*, Le Caire : Dār al-Ḥikma, 2016).

Par analogie, il est possible de déduire que, puisque la condition des femmes musulmanes à la surface de la Terre au VII^e siècle était la meilleure⁷⁹, alors elle devrait l'être de tout temps. L'islam a opté pour une évolution progressive de la condition des femmes : il a commencé par les sortir de l'état de quasi-esclavagisme dans lequel elles se trouvaient en leur garantissant le droit de propriété et de divorce, leur octroyant un patrimoine propre et leur conférant une vocation héréditaire ; puis il a contraint les hommes à les protéger et à les prendre en charge matériellement. An Nawawî, Y. (XIII^e apr. J.-C.) a rapporté que le Prophète Muhammad ﷺ aimait rappeler que les meilleurs parmi les croyants étaient les meilleurs avec leurs épouses⁸⁰. Dans le paradigme islamique, les femmes ont le droit de travailler, mais n'en ont pas l'obligation, leurs biens leur appartiennent, elles peuvent participer à l'entretien matériel du foyer, mais n'en ont pas le devoir comme c'est le cas pour les hommes. Ibn Anas (VIII^e siècle) a rapporté que le Coran mentionnait de nombreux cas d'héritages impliquant des femmes : celui de la mère lui revenant de son fils, celui des filles de leur père, celui de la femme de son mari, celui des sœurs germaines, celui des sœurs consanguines, celui des sœurs utérines et celui de la grand-mère, ayant été effectués du temps du Prophète Muhammad ﷺ. Al-Qayrawâni (X^e siècle) a rappelé que parmi les hommes, seuls dix pouvaient hériter : le fils, le fils du fils, quel que soit son degré de descendance, le père et le père du père, quel que soit son degré d'ascendance, le frère (germain, consanguin ou utérin) et le fils du frère (germain ou consanguin) même éloignés dans la ligne collatérale, l'oncle paternel (germain ou consanguin) et le fils de l'oncle paternel (germain ou consanguin), même éloigné, l'époux et le patron à l'origine de l'affranchissement. Parmi les femmes, seules sept héritent : la fille, la fille du fils, la mère, la grand-mère (paternelle ou maternelle), la sœur, l'épouse et la patronne à l'origine de l'affranchissement. En présence du père, du fils ou du fils du fils, les frères et sœurs n'héritent pas. Toute personne non-héritière ne pouvant en aucun cas évincer un héritier grâce aux mécanismes de part réservataire et de quotité disponible que l'on retrouve également dans le droit français des successions. Autre similitude remarquable, l'héritage en ligne directe ayant la priorité sur les collatéraux. Le testament *waṣīyah* apparaît comme un moyen d'utiliser la quotité disponible pour favoriser une personne non-héritière. Il s'agit d'un écrit dans

⁷⁹ Dès le VII^e siècle, le Coran institua le régime de la séparation des biens (S4, V32), rappelons que le droit de vote n'a été accordé aux Françaises qu'en 1944 et qu'aux États-Unis, il ne fut donné aux femmes noires qu'en 1965. C'est aussi en 1965 que les Françaises furent autorisées à ouvrir un compte bancaire et à travailler sans le consentement de leur mari.

⁸⁰ *Ḥadīth* n° 278, chapitre 34, Des recommandations en faveur des femmes, p 209, *Riyād As-Salihīn*.

lequel une personne désigne les personnes auxquelles elle souhaite transmettre ses biens après son décès, dans les limites de la quotité disponible autorisée par la Loi. Le testament permet donc de faire, un legs qui prendra effet après son décès. Le legs est la transmission à titre gratuit d'un ou plusieurs biens du défunt, fait de son vivant par testament, mais qui ne prendra effet qu'à son décès. Le legs se distingue de la donation qui prend effet du vivant du donateur et est irrévocable. Ibn Anas (VIII^e siècle) a rapporté que le Prophète Muhammad ﷺ a indiqué qu'il était exigé de tout musulman qui possédait des biens à léguer, de ne pas passer deux nuits sans mettre par écrit son testament⁸¹. Cet auteur a ajouté que le testateur pouvait modifier son testament jusqu'à sa mort et que : « ce qui est suivi à Médine au sujet de celui qui est faible d'esprit, celui qui est dépensier et celui qui perd parfois conscience, que leur testament est à considérer, s'ils sont capables de comprendre ce qu'ils font. Dans le cas contraire, c'est-à-dire quand ils sont incapables de raisonner, leur testament est invalide »⁸². Il a également ajouté à ce sujet : « Il est de la tradition incontestablement suivie à Médine de ne pas tolérer qu'on fasse un legs à un héritier, sauf si les héritiers du défunt ne donnent ce droit. Au cas où certains des héritiers le lui permettent et d'autres le refusent, l'héritier à qui on décide de faire un legs recevra cette part exceptionnelle de la première partie, alors que les autres auront leur part complète ». Il a également affirmé : « Une fois que l'autorisation est accordée, les héritiers n'auront plus le droit d'y revenir ». Un héritier réservataire de ce fait ne peut pas être bénéficiaire sauf accord des autres héritiers réservataires. Le Prophète Muhammad ﷺ a fixé le tiers de la fortune du défunt comme limite testamentaire en indiquant qu'il était préférable de laisser des héritiers riches plutôt que pauvres⁸³. La quotité disponible ne doit donc pas dépasser un tiers de la fortune. Ainsi le bénéficiaire d'un testament *waṣīyah* ne peut recevoir au-delà du tiers de la fortune du défunt. Si le testateur a transmis plus du tiers de sa fortune à un bénéficiaire, l'autorisation de ses héritiers réservataires sera indispensable pour l'application de sa volonté. Le testament *waṣīyah* est un document juridique, attesté par au moins deux personnes, généralement écrit et signé par le testateur. En islam, il n'est pas nécessaire que le testament *waṣīyah* soit forcément écrit, mais la présence de deux témoins est indispensable pour qu'il soit valide, les écoles malékites et chaféites ayant considéré que l'acceptation verbale seule était suffisante (Billah, 2019).

⁸¹ *Ḥadīth* n° 1492, livre du testament, p 587, *al-Muwatta'*.

⁸² *Ḥadīth* n° 1494, livre du testament, p 588, *al-Muwatta'*.

⁸³ *Ḥadīth* n° 1495, livre du testament, p 588, *al-Muwatta'*.

f. *Qard al-ḥasan*

La norme charaïque AAOIFI n° 19 a défini le *qard al-ḥasan* comme « un transfert de la propriété d'une chose fongible à charge de restituer une chose équivalente de même espèce ». Les *fuqahā'* malékites et chaféites admettent que les prêts peuvent porter sur tous les biens autorisés dans le cadre d'un contrat *salam* alors que les *fuqahā'* hanbalites les admettent sur tous les biens vendables (Tahiri Jouti, 2013). Le contrat de *qard al-ḥasan* se matérialise par l'offre et l'acceptation entre les parties. Le prêteur doit jouir de la capacité de disposition à titre gratuit et l'emprunteur de celle à disposer. Par la prise de possession, l'emprunteur fait l'acquisition de l'objet prêté et devient débiteur d'un objet équivalent de même espèce. La majoration sur le montant du prêt est illicite quand elle existe, car étant du *ribā*, qu'elle porte aussi bien sur la quantité que sur la qualité de l'objet du prêt. La norme a précisé qu'il est illicite qu'un emprunteur puisse offrir un avantage quelconque au prêteur au cours de la durée du prêt, mais qu'en l'absence de stipulation contractuelle, il reste libre d'accorder un avantage sur la qualité ou la quantité, ou même d'offrir un bien au moment du remboursement. La fixation d'un terme dans le contrat est licite et dans ce cas l'emprunteur ne sera pas tenu de rembourser avant l'échéance, en revanche, si aucun terme n'est fixé, dans ce cas l'emprunteur sera tenu de rembourser dès que le prêteur lui en fera la demande. La stipulation dans le contrat de prêt d'un autre contrat à titre onéreux comme une vente ou un bail est également interdite par la norme. Littéralement, l'expression « *qard al-ḥasan* » telle qu'employée dans le Coran signifie « prêt de bienfaisance ». Cela sans doute parce que tous les versets dans lesquels le *qard al-ḥasan* est mentionné indiquent qu'il est fait directement à Dieu ﷻ et non à son bénéficiaire. Il s'agit d'un prêt volontaire pour lequel le créancier n'espère pas un retour sur le principal (Askari *et al.*, 2014).

Les banques peuvent gérer les dépôts en compte courant en tant que *qard al-ḥasan*, la banque étant libre d'utiliser ces fonds à ses propres risques (Obaidullah, 2005). Les déposants en leur qualité de prêteur n'ont droit à aucun retour déterminé contractuellement qui constituerait manifestement du *ribā*.

D'autre part, l'institution financière n'est pas autorisée à offrir des dons matériels ou des incitations financières aux titulaires de compte de dépôt régis par le *qard al-ḥasan* conformément à un *ḥadīth* rapporté par Ibn Maja⁸⁴ (IX^e apr. J.-C.) qui montre clairement qu'un prêteur doit décliner le cadeau

⁸⁴ *Ḥadīth* n° 2457.

fait par l'emprunteur en retour sauf si cette pratique avait déjà cours entre eux avant le *qard al-ḥasan* (Lallmahamood, 2013). Puisque dans le cadre de *qard al-ḥasan*, les avantages pour un prêteur (le déposant dans ce cas) sont à juste titre désapprouvés comme étant contre l'esprit de ce mécanisme, ce modèle est moins populaire dans les banques islamiques que le modèle *wadia'h* qui exige pour des considérations marketing la fourniture de gratifications *hibah* aux déposants. Le *qard al-ḥasan* est le plus simple de tous les schémas de financement, le prêteur étant autorisé à demander un actif en garantie et autorisé à facturer à l'emprunteur les frais administratifs réels encourus pour le fonctionnement du mécanisme (Obaidullah, 2005). Le *qard al-ḥasan* s'apparente plus à une opération d'aide et d'assistance plutôt qu'à un crédit commercial, ce mode de financement est assez rarement utilisé par des institutions à but lucratif puisqu'il ne dégage aucune rentabilité (les commissions prélevées mises à part), mais peut être utilisé à titre spécifique pour apporter un soutien à une personne physique ou morale en difficulté ou dont on souhaite favoriser l'essor (Tahiri Jouti, 2013).

Après avoir rappelé que la *shari'ah* interdit de définir une marge au moment de la conclusion d'un contrat de *qard al-ḥasan*, dans la mesure où un *ḥadīth* indique de manière explicite que tout prêt assorti d'un avantage est du *ribā*, Billah (2019) a montré cependant qu'il était recommandé pour l'emprunteur de se montrer reconnaissant envers le prêteur en citant un autre *ḥadīth* où le Prophète Muhammad ﷺ pour remercier un prêteur l'avait gratifié d'un paiement supplémentaire. Cet auteur a mentionné deux autres *ḥadīths* dans lequel le Prophète Muhammad ﷺ a indiqué que le *qard al-ḥasan* était préféré à la *ṣadaqah* car le besoin d'un emprunteur était plus fort que celui d'un mendiant et a encouragé à prêter en indiquant que quiconque aiderait son prochain recevrait l'assistance de Dieu ﷻ.

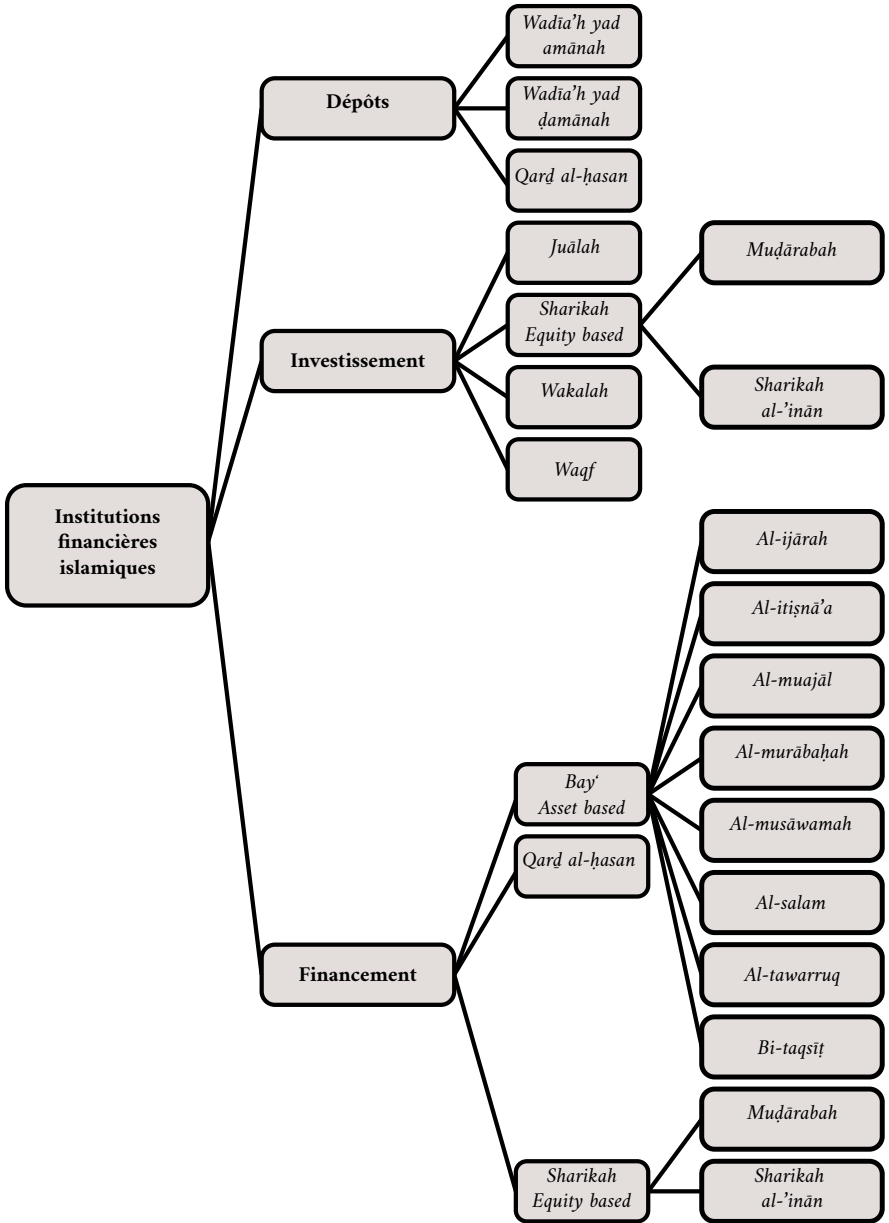


Fig. 7 – Exemples d'utilisation de contrats nommés par les institutions financières islamiques.

Chapitre 2

Processus d'institutionnalisation, gouvernance et risques des institutions financières islamiques

Ce chapitre est consacré au processus d'institutionnalisation, à la gouvernance et aux risques des institutions financières islamiques. En premier lieu, il aborde le processus d'institutionnalisation des institutions financières islamiques par la présentation des institutions principales encadrant le secteur. Ensuite, pour aborder la question de la gouvernance des institutions financières islamiques, les conseils de supervision *shari'ah* et la fonction *shari'ah* sont étudiés. Pour finir, les risques génériques et spécifiques des institutions financières islamiques sont analysés.

I. Processus d'institutionnalisation des institutions financières islamiques

La jeune industrie de la finance islamique, dont l'essor remonte au début des années 1960, poursuit sa croissance bien que pendant de nombreuses années, un problème rencontré par les institutions financières islamiques a été l'absence d'un cadre législatif approprié pour soutenir leur établissement et promouvoir leur croissance (Chapellière, 2009). Malgré cela, des relations cordiales ont été établies entre institutions financières islamiques, le Fonds monétaire international, la Banque mondiale ainsi qu'avec de nombreuses banques occidentales telles que Citigroup, Deutsche Bank, BNP Paribas, HSBC ayant été fortement impliquées dans le développement des instruments financiers islamiques (Visser, 2019). Les institutions suivantes présentées ci-après ont fortement contribué à l'émergence d'un système financier islamique : la Banque islamique de développement, l'Association internationale des banques islamiques, l'Académie islamique internationale de *fiqh*, l'AAOIFI, l'IFSB, le CIBAFI, l'IIFM, le LMC, l'IILM, l'IICRA et l'IIRA.

A. La Banque islamique de développement

Dans la continuité de la création de l'Organisation de la coopération islamique (OCI) en 1969, le processus d'institutionnalisation de l'industrie de la finance islamique a vraiment débuté en 1973 avec la création de la Banque islamique de développement (BID) dont les activités démarrèrent en 1975. Cette institution a pour objectif d'être une banque mondiale pour les pays islamiques. Le but de cette banque multilatérale étant d'encourager le développement économique et de promouvoir le progrès social de ses 57 États membres conformément aux principes financiers islamiques. La BID assure la promotion des institutions financières islamiques, travaille à la réduction de la pauvreté ainsi qu'à la coopération entre ses membres. La condition de base pour l'adhésion à la BID d'un État est que le futur pays membre soit membre de l'OCI. Le Conseil des gouverneurs de la banque étant habilité à fixer les conditions de souscription et de paiement au capital de la BID.

B. L'Association internationale des banques islamiques (IAIB)

L'Association internationale des banques islamiques (IAIB) a été fondée en 1977 et a reçu un statut d'observateur à l'OCI. L'IAIB a joué un rôle actif dans les réunions des banques centrales et des agences monétaires des pays membres de l'OCI en publiant le *Journal of Islamic Banking and Finance*. Cette organisation a également recherché à augmenter et renforcer les liens entre les institutions financières islamiques et à promouvoir la coopération et la coordination entre ses membres afin de leur permettre d'atteindre leurs objectifs communs et mutuels tout en prêtant une attention particulière à la conformité à la *shari'ah* de leurs opérations.

C. L'Académie islamique internationale de *fiqh*

L'Académie islamique internationale de *fiqh* basée à Djeddah en Arabie saoudite a été créée en 1983 sous l'égide de l'OCI. Cette organisation est fondée sur les sciences islamiques traditionnelles et cherche à faire progresser les connaissances dans les domaines de la culture, des sciences et de l'économie. Lorsqu'elle rend un avis juridique (*fatwā*) relatif à l'économie, la finance ou encore l'assurance, elle peut faire autorité dans la mesure où il s'agit d'une institution représentative du monde islamique dans sa diversité.

D. L'AAOIFI

Au fur et à mesure que le système financier islamique a commencé à se développer et en l'absence de cadre normatif, il a fallu aux acteurs de l'industrie entreprendre des efforts de standardisation et de notation applicables à la structure financière islamique naissante. Ce problème fut atténué par la signature à Alger le 26 février 1990 d'un accord en vue de la création de l'Organisation de comptabilité et d'audit pour les institutions financières islamiques (AAOIFI). L'AAOIFI regroupe plus de 200 membres (banques centrales, banques islamiques, cabinet d'audit, etc.). Cette institution a pour fonction de développer et diffuser en vue d'harmoniser et d'améliorer les politiques et procédures des normes de comptabilité, audit, gouvernance et éthique liées aux activités des institutions financières islamiques en tenant compte des normes et pratiques internationales conformes aux règles de la *shari'ah*. L'AAOIFI cherche à promouvoir de bonnes pratiques afin d'atteindre la conformité *shari'ah* et offre des programmes d'éducation et de formation. L'AAOIFI a été enregistrée le 27 mars 1991 dans l'État de Bahreïn en tant qu'organe international à but non lucratif autonome. L'AAOIFI réalise ses objectifs conformément aux préceptes de *shari'ah*. Cette activité vise à renforcer la confiance des utilisateurs dans les états financiers des institutions financières islamiques dans les informations produites sur ces institutions et à encourager ces utilisateurs à investir ou à déposer leurs fonds dans des institutions financières islamiques et à utiliser leurs services. Les standards de l'AAOIFI sont orientés vers la comptabilité, l'audit, la conformité et la gouvernance *shari'ah*. Mis à part lorsqu'elles sont reprises et inscrites dans la loi encadrant les institutions financières islamiques, comme c'est le cas au Bahreïn ou au Qatar, la portée des normes de l'AAOIFI reste malgré tout limitée du fait qu'elles ne jouissent d'aucune existence légale. Cela étant, les normes de l'AAOIFI tendent de plus en plus à être directement reprises dans les réglementations nationales des États comme c'est le cas depuis 2018 aux Émirats arabes unis.

E. Le CIBAFI

Le Conseil général pour les banques et institutions financières islamiques (CIBAFI) est une organisation internationale créée en 2001 et dont le siège social est situé dans le royaume de Bahreïn. Le CIBAFI est affilié à l'OCI. Avec près de 120 membres de plus de 30 juridictions, représentant des acteurs du marché, des organisations intergouvernementales internationales, des entreprises professionnelles, ainsi que des associations industrielles, le CIBAFI est reconnu comme une pièce clé dans l'architecture internationale de la finance islamique.

F. L'IFSB

Le Conseil islamique des services financiers (IFSB) est une organisation internationale de normalisation à l'initiative de banques centrales. L'IFSB a été officiellement inauguré le 3 novembre 2002 et a démarré ses opérations le 10 mars 2003, son siège est situé à Kuala Lumpur en Malaisie. L'organisation promeut et renforce la solidité et la stabilité de l'industrie financière islamique en émettant des normes prudentielles mondiales et des principes directeurs pour l'industrie des services financiers islamiques en incluant les secteurs bancaires, financiers et assurantiels. L'IFSB mène des recherches, coordonne des initiatives sur des questions liées à l'industrie et organise également des tables rondes, des séminaires et des conférences pour les organismes de réglementation et les intervenants de l'industrie.

G. L'IIFM

Le Marché financier islamique international (IIFM) est un organisme de normalisation de l'industrie des services financiers islamiques. Cet organisme est axé sur la normalisation des contrats financiers islamiques et fournit des modèles de produits relatifs aux segments marché des capitaux et monétaire, finance d'entreprise et financement du commerce des institutions financières islamiques. L'IIFM a été fondée en 2002 par les efforts collectifs de la Banque islamique de développement, l'Autorité monétaire du Brunei Darussalam, la Banque Indonésie, la Banque Negara Malaysia, la Banque centrale de Bahreïn et la Banque centrale du Soudan en tant qu'organisation neutre et à but non lucratif.

H. Le LMC

Le Centre de gestion des liquidités (LMC) est une banque islamique d'investissement constituée en juillet 2002 et réglementée par la Banque centrale de Bahreïn. Cette institution vise à fournir des solutions idéales de financement et d'investissement islamiques qui contribuent à la croissance du marché des capitaux islamiques. Le LMC s'engage à jouer un rôle clé dans la création d'un marché interbancaire islamique actif et géographiquement expansif destiné à aider les institutions financières islamiques à gérer leur liquidité à court terme.

I. L'IIRA

L'Agence islamique de notation internationale (IIRA) a été fondée par la Banque islamique de développement (BID), l'IIRA est en lien avec les entités de soutien du système financier islamique comme l'AAOIFI et l'IFSB. Basée au Royaume de Bahreïn, l'IIRA a commencé ses activités en 2005. La transparence ou l'absence de *gharar* étant un pilier fondamental des transactions islamiques, les notations de l'IIRA offrent un système de notation sur la qualité de la gouvernance *shari'ah* des institutions notées par l'agence.

J. L'IILM

Le Centre international de gestion de la liquidité islamique (IILM) est une institution internationale créée par les banques centrales, les autorités monétaires et les organisations multilatérales pour créer et émettre des instruments financiers à court terme conformes à la *shari'ah* afin de faciliter une gestion transfrontalière efficace de la liquidité islamique. En créant pour les institutions financières islamiques des marchés financiers conformes à *shari'ah* plus liquides, l'IILM vise à améliorer les flux d'investissement transfrontaliers, les liens internationaux et la stabilité financière. L'IILM a été créée le 25 octobre 2010 avec des actionnaires provenant de banques centrales et d'agences monétaires diverses telles que celles de l'Indonésie, du Koweït, du Luxembourg, de la Malaisie, de Maurice, du Nigéria, du Qatar, de la Turquie, des Émirats arabes unis et de la Société islamique pour le développement du secteur privé (SID).

K. L'IICRA

Le Centre islamique international pour la réconciliation et l'arbitrage (IICRA) est un organisme international, indépendant et à but non lucratif. Cette institution intervient par voie d'arbitrage dans tous les conflits financiers et commerciaux survenant entre institutions financières ou commerciales qui choisissent d'appliquer les dispositions de la loi islamique, les principes de la *shari'ah*, dans la résolution des leurs différends.

Le tableau suivant offre une vision synthétique du cadre institutionnel de l'industrie financière islamique.

Tableau 3 – Le cadre institutionnel de l'industrie financière islamique

Dénomination	Date et lieu de création
<p>IDB/BID</p> <p>Islamic Development Bank Banque Islamique de Développement</p>	<p>1975 Djeddah Arabie saoudite</p>
<p>IAIB</p> <p>International Association of Islamic Banks Association internationale des banques islamiques</p>	<p>1977 Djeddah Arabie saoudite</p>
<p>IIFA</p> <p>International Islamic Fiqh Academy Académie islamique internationale de <i>fiqh</i></p>	<p>1983 Djeddah Arabie saoudite</p>
<p>AAOIFI</p> <p>Accounting & Auditing Organization of Islamic Financial Institutions Organisation de comptabilité et d'audit pour les institutions financières islamiques</p>	<p>1991 Manama Bahreïn</p>

Fonction
<p>La BID a pour objectif d'être une banque mondiale pour les pays islamiques en favorisant le développement économique et le progrès social des pays membres conformément aux principes de la <i>shari'ah</i>.</p> <p>Missions</p> <ul style="list-style-type: none"> – Investir et accorder des financements pour des projets productifs et d'entreprises. – Offrir une aide financière aux pays membres sous d'autres formes en vue de favoriser le développement économique et social. – Exploiter des fonds spéciaux à des fins spécifiques, y compris un fonds d'aide aux communautés musulmanes dans les pays tiers. – Constituer des fonds d'affectation spéciale. – Contribuer à la promotion du commerce extérieur. – Fournir une assistance technique aux pays membres. – Étendre la formation des ressources humaines pour le personnel engagé dans des activités de développement. <p>Source : https://www.isdb.org/</p>
<p>Missions</p> <ul style="list-style-type: none"> – Promouvoir le concept de banque islamique. – Assurer la coordination avec les banques islamiques pour résoudre les problèmes conceptuels et opérationnels courants, y compris la normalisation des opérations et l'application de la <i>shari'ah</i>. – Faciliter la recherche et le développement en économie islamique. – Fournir une assistance dans le développement des richesses humaines. – Maintenir une base de données propre aux institutions financières islamiques. – Fournir une assistance technique dans le domaine bancaire islamique. – Assurer la représentation, la médiation et l'arbitrage pour et entre banques islamiques. – Représenter les intérêts communs des banques islamiques à l'échelle nationale et internationale.
<p>L'IIFA a pour objectif de présenter la <i>shari'ah</i> de manière appropriée, de souligner ses mérites et de montrer son aptitude à solutionner les problèmes contemporains qui touchent l'humanité pour lui permettre d'atteindre la félicité dans ce monde et dans l'au-delà, conformément à une conception islamique globale.</p> <p>Missions</p> <ul style="list-style-type: none"> – Faire progresser les connaissances dans les domaines de la culture, des sciences et de l'économie. <p>Source : http://www.iifa-aifi.org/</p>
<p>L'AAOIFI réalise ses objectifs conformément aux préceptes de <i>shari'ah</i>. Cette activité vise à renforcer la confiance des utilisateurs dans les états financiers des institutions financières islamiques dans les informations produites sur ces institutions et à encourager ces utilisateurs à investir ou à déposer leurs fonds dans des institutions financières islamiques et à utiliser leurs services.</p> <p>Missions</p> <ul style="list-style-type: none"> – Développer et diffuser en vue d'harmoniser et d'améliorer les politiques et procédures des normes de comptabilité, audit, gouvernance et éthique liées aux activités des institutions financières islamiques en tenant compte des normes et pratiques internationales conformes aux règles de la <i>shari'ah</i>. – Promouvoir de bonnes pratiques. – Atteindre la conformité <i>shari'ah</i>. – Offrir des programmes d'éducation et de formation. <p>Source : http://aaoifi.com/</p>

Tableau 3 – Le cadre institutionnel de l'industrie financière islamique

Dénomination	Date et lieu de création
<p>CIBAFI</p> <p>General Council of Islamic Banks & Financial Institutions Conseil général pour les banques et institutions financières islamiques</p>	<p>2001 Bahreïn Manama</p>
<p>IFSB</p> <p>Islamic Financial Services Board Conseil islamique des services financiers</p>	<p>2002 Kuala Lumpur Malaisie</p>
<p>IIFM</p> <p>International Islamic Financial Market Marché financier islamique international</p>	<p>2002 Manama Bahreïn</p>
<p>LMC</p> <p>Liquidity Management Center Centre de gestion des liquidités</p>	<p>2003 Manama Bahreïn</p>
<p>IIRA</p> <p>International Islamic Rating Agency Agence islamique de notation internationale</p>	<p>2005 Manama Bahreïn</p>
<p>IILM</p> <p>International Islamic Liquidity Management Centre Centre international de gestion de la liquidité islamique</p>	<p>2009 Kuala Lumpur Malaisie</p>
<p>IICRA</p> <p>International Islamic Center for Reconciliation and Arbitration Centre islamique international pour la réconciliation et l'arbitrage</p>	<p>2009 Dubai Émirats arabes unis</p>

Fonction
<p>Le CIBAFI soutient l'industrie des services financiers islamiques en étant sa principale voix qui préconise des politiques réglementaires, financières et économiques qui sont dans l'intérêt général de ses membres et qui favorisent le développement du secteur des services financiers islamiques.</p> <p>Missions</p> <ul style="list-style-type: none"> – Développer l'industrie de la banque islamique et offrir des services de conseil et de développement RH. <p>Source : https://www.cibafi.org/</p>
<p>L'IFSB mène des recherches et coordonne des initiatives sur des questions liées à l'industrie, organise des tables rondes, des séminaires et des conférences pour les organismes de réglementation et les intervenants de l'industrie.</p> <p>Missions</p> <ul style="list-style-type: none"> – Développe des règles prudentielles et des principes de régulation. <p>Source : https://www.ifsb.org/</p>
<p>L'IIFM développe des standards islamiques pour les marchés des capitaux et monétaires, sous la supervision des banques centrales et privées du monde islamique.</p> <p>Missions</p> <ul style="list-style-type: none"> – Répondre aux besoins des institutions financières islamiques dans les domaines marché des capitaux et monétaires, finance d'entreprise et financement du commerce. – Fournir une plate-forme universelle. – Faciliter l'unification et l'harmonisation des marchés financiers islamiques. – Organiser des événements, des séminaires et des ateliers spécifiques. – Produire des articles et des rapports de recherche. <p>Source : https://www.iifm.net/</p>
<p>Le LMC constitue un marché interbancaire islamique international.</p> <p>Missions</p> <ul style="list-style-type: none"> – Permettre aux institutions financières islamiques de gérer leur déséquilibre de liquidité grâce à des placements liquides à court et à moyen terme structurés conformément aux principes de la <i>shari'ah</i>. <p>Source : https://www.lmc Bahrain.com/</p>
<p>L'IIRA a été créée pour fournir des évaluations indépendantes aux émetteurs et aux investisseurs en ce qui concerne les questions de conformité aux principes de la finance islamique.</p> <p>Missions</p> <ul style="list-style-type: none"> – Mettre l'accent sur le développement des marchés de capitaux locaux, principalement dans la région de l'Organisation de la conférence islamique (OCI). <p>Source : http://iirating.com/</p>
<p>L'IILM assure la gestion des liquidités pour le marché interbancaire islamique. Les banques centrales d'une dizaine de pays islamiques en plus du Luxembourg et de la BfD le composent.</p> <p>Missions</p> <ul style="list-style-type: none"> – Mettre à disposition une variété d'instruments conformes à la <i>shari'ah</i> en fonction des besoins de liquidité des institutions financières islamiques. – Favoriser la coopération régionale et internationale pour construire une infrastructure solide de gestion de liquidité aux échelles nationale, régionale et internationale. <p>Source : http://www.iilm.com/</p>
<p>L'IICRA répond à des requêtes d'arbitrage juridique et de médiation en cas de contentieux entre institutions et États.</p> <p>Missions</p> <ul style="list-style-type: none"> – Apporter toutes les dispositions possibles pour régler tout conflit financier ou commercial entre institutions financières ou commerciales qui ont choisi de se conformer à la <i>shari'ah</i> pour régler de tels différends. <p>Source : https://www.icra.com/</p>

II. Gouvernance *shari'ah* des institutions financières islamiques

Gouverner c'est tenir un gouvernail. Le mot est tiré du latin *gubernare*, dérivé lui-même du grec *kubernan* dont le sens est à l'origine strictement maritime.

Au niveau étatique, la bonne gouvernance est un besoin indispensable de la société humaine. Sans stabilité politique et bonne gouvernance, il n'est pas possible d'appliquer les règles de bonne conduite. Dans ce cas, la violation de ces règles peut avoir tendance à se répandre et la corruption à se renforcer. Ainsi, l'impératif de bonne gouvernance a été souligné dans toute l'histoire islamique par presque tous les oulémas. À ce sujet, l'une des principales causes du déclin islamique au cours des siècles a généralement été comprise comme étant l'absence de bonne gouvernance (Chapra, 2015). Il est intéressant de constater que le manque de bonne gouvernance comme cause de ce déclin a également été identifié par Jules-Napoléon Ney qui écrivit en 1900 : « le gouvernement légitime de l'Islam est une église dont la base est essentiellement démocratique. Le grand malheur de l'Islam a été qu'ayant pris pour base la démocratie, il n'a rien su organiser pour se maintenir sur cette base »⁸⁵.

Au niveau des entreprises, le concept de gouvernance est relativement récent, avant cela on l'évoquait pour un pays ou une administration, mais rarement pour une organisation privée. D'après Gomez (2018), la gouvernance d'entreprise est : « un ensemble de dispositions légales réglementaires ou pratiques qui délimite et légitime l'étendue du pouvoir et des responsabilités de ceux qui d'une part contrôlent le développement d'un projet économique viable et, d'autre part, gèrent les parties prenantes de manière à dégager un profit suffisant pour assurer sa pérennité ». Les problématiques en lien avec la gouvernance d'entreprise sont apparues au fur et à mesure que la structure du capital et de l'organisation des entreprises s'est complexifiée. Cet auteur a rappelé que la science politique fait la distinction entre quatre pouvoirs : le pouvoir souverain qui fonde tous les pouvoirs exercés en son nom, le pouvoir exécutif qui délimite la latitude de décision et d'action de ceux qui sont chargés de l'exercer, le pouvoir de surveillance qui assure que le pouvoir exécutif s'exerce en conformité avec les attentes du pouvoir souverain et le pouvoir législatif qui institue le système et les règles. En ce qui concerne les entreprises, elles sont soumises à ce dernier pouvoir puisque tributaires

⁸⁵ Cette citation est extraite d'un article intitulé « *La France et l'Islam* » publié dans les numéros 50 et 51 (janvier et février 1900) de la *Revue de l'Islam* éditée par la *Librairie Africaine, Coloniale et Orientale* et consultable auprès de la *Bibliothèque nationale de France*.

de l'environnement légal qui leur échappe en grande partie. C'est la raison pour laquelle, cet auteur considère que la gouvernance d'entreprise résulte de l'équilibre interne de trois pouvoirs : souverain (propriétaires-actionnaires), exécutif (direction générale), et de surveillance (conseil d'administration). La gouvernance d'entreprise est ainsi devenue une démarche qualitative et volontaire ayant pour but de satisfaire les intérêts de toutes les parties prenantes en introduisant le maximum de rigueur et de transparence dans l'administration et la gestion des entreprises.

Dans le cadre de la gouvernance des institutions financières islamiques, les actionnaires de ces institutions sont soumis, en plus du risque de mauvaise gestion de l'entreprise, au risque de non-conformité à la *shari'ah*. La réputation des institutions financières islamiques dépend essentiellement de la perception que se font les clients de leur conformité à la *shari'ah* et de leur degré de solidité financière. Une institution financière islamique mettant l'éthique et la saine gestion en avant dans le cadre de ses campagnes de promotion ne peut pas se permettre d'être éclaboussée comme a pu l'être en 2013 la Banque du Vatican lorsqu'elle fut inculpée de blanchiment d'argent, de délit d'initié et de manipulation de marchés.

Il est clair que les initiatives réglementaires nationales et internationales ont une incidence sur la façon dont les institutions financières islamiques interagissent avec leurs clients et leur environnement. À l'heure actuelle, les normes de gouvernance des institutions financières islamiques varient selon les juridictions, car en l'absence d'un cadre bien conceptualisé, les pays ont élaboré leurs propres cadres en fonction de leurs propres besoins et expériences. La réglementation mondiale et les organismes d'autorégulation de l'industrie, tels que l'IFSB, l'AAOIFI et l'IIFM, ont fait des progrès significatifs dans l'élaboration de normes en matière de gouvernance, de rapports financiers, de conformité à la *shari'ah* et d'encadrement des marchés de capitaux. Ces institutions ont lutté uniformément pour gagner un large soutien des régulateurs pour appliquer et mettre en œuvre ces normes et de meilleures pratiques. En même temps, certaines institutions financières islamiques ont encouragé l'innovation des produits en s'éloignant des transactions de prêt à taux fixe pour promouvoir des contrats participatifs reposant sur le principe de partage des pertes et profits. Les praticiens ainsi que les organismes de réglementation collaborent de concert pour s'assurer que ces normes peuvent être transposées dans la pratique et rendues opérationnelles. En effet, le défi de la bonne gouvernance des institutions financières islamiques ne peut pas être abordé ou relevé sans l'engagement et le soutien des conseils d'administration

et des *managers* des institutions financières islamiques. Aussi, afin de faire face à ce défi, les institutions financières islamiques disposent d'une gouvernance *shari'ah* spécifique assurant leur singularité se matérialisant à l'échelle opérationnelle par un conseil de supervision *shari'ah* et d'une fonction *shari'ah*. Ainsi, la gouvernance *shari'ah* spécifique des institutions financières islamiques représente une innovation organisationnelle.

L'analyse de la gouvernance *shari'ah* des institutions financières islamiques est réalisée ci-après par l'étude des conseils de supervision *shari'ah* et de la fonction *shari'ah* qui représentent une spécificité organisationnelle propre aux institutions financières islamiques.

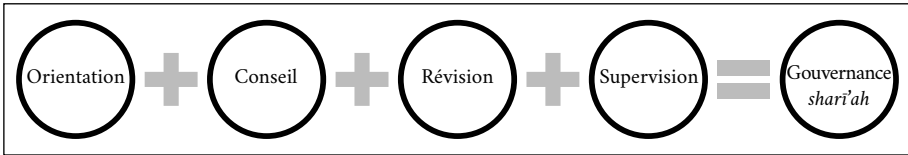


Fig. 8 – La gouvernance *shari'ah*.

A. Les conseils de supervision *shari'ah*

L'industrie de la finance islamique se caractérise sur le plan organisationnel par l'existence au sein de ces institutions d'un organe spécial nommé conseil de supervision *shari'ah* (CSS), cet organe n'étant pas un organe religieux ou œcuménique. D'après le *shari'ah scholar* Ould-Sass (2010) et enseignant à l'Institut d'administration des entreprises de Dijon, il s'agit plutôt d'un « organe collégial composé de juristes engagés par une institution publique ou privée pour assurer la conformité des transactions aux principes juridico-éthiques de l'islam ». Le CSS, afin d'asseoir son autorité, dispose d'une légitimité symbolique et d'un positionnement organique. De plus, les oulémas bénéficient d'un pouvoir de réfutation et de légitimation allant bien au-delà du conseil dans lequel ils siègent. Il existe de ce fait un risque d'instrumentalisation de cette légitimité symbolique par le management des institutions financières islamiques, car si les oulémas détiennent ce pouvoir de légitimation, le pouvoir exécutif reste aux mains du management.

Les profils qui composent ces conseils sont des oulémas qualifiés en *fiqh al-mu'āmalāt* familiarisés avec les techniques commerciales et financières. Ils peuvent exercer une influence très forte sur le management des institutions qu'ils conseillent et sont nommés par l'assemblée générale des actionnaires et éventuellement sur recommandation du conseil d'administration. Les motifs de

recours à un conseil de supervision *shari'ah* sont multiples : il permet de garantir la conformité à la *shari'ah* des opérations, de rassurer les clients et d'assurer un avantage compétitif. Historiquement, cette forme d'organisation rappelle celle de la *hisba* qui assurait la fonction d'autorité éthique du marché. Il s'agissait d'une fonction religieuse, subordonnée à celle du juge, qui veillait au respect de l'intérêt public dans la ville (Ibn Khaldoun, 1377). La *hisba* pouvait examiner et juger tous les abus portés à sa connaissance, sa compétence s'étendait sur ce qui avait trait aux escroqueries, aux fraudes sur les denrées alimentaires ou autres produits telles que celles portant sur les poids et les mesures.

On considère que la première apparition moderne d'un conseil de supervision *shari'ah* date de 1975, lorsque la Dubaï Islamic Bank engagea Sheikh Abdul Hakim Zoair, un aïm émirati, en tant que responsable d'une unité de contrôle interne *shari'ah* au sein de la banque. En 1978, la Jordan Islamic Bank en faisait autant avant d'être suivie une année plus tard par la Koweït Finance House. Néanmoins, la constitution d'un conseil de supervision *shari'ah* sous la forme d'un organe collégial fut mise en œuvre grâce à l'adoption de la loi égyptienne qui autorisa la constitution de la Faisal Islamic Bank of Egypt. Le projet de loi prévoyait la constitution d'un haut comité d'oulémas nommés par l'assemblée constitutive de la banque et ayant pour fonction d'assurer la conformité des activités bancaires avec la *shari'ah*. Cette loi a déclenché le processus d'institutionnalisation légale des conseils de supervision *shari'ah* (Ould-Sass, 2010).

Il existe différentes modalités de structuration organisationnelle du conseil de supervision *shari'ah*. Il peut être un organe national, une émanation de l'assemblée générale, un organe consultatif du Conseil d'administration, une unité interne, un conseil légal ou encore un organisme indépendant. Le conseil de supervision *shari'ah* qui doit être composé de trois membres au minimum a pour fonction l'orientation, le conseil, la révision et la supervision des activités de l'institution financière islamique dans le but de garantir sa conformité à la *shari'ah*, ses avis doivent être contraignants. La norme IFSB-10 (2009)⁸⁶ prévoit que le système de gouvernance *shari'ah* adopté par l'institution financière islamique doit être proportionnel à sa taille, sa complexité et la nature de son activité. Le conseil de supervision *shari'ah* doit disposer de termes de référence clairs en ce qui concerne son mandat et ses responsabilités et de procédures clairement établies.

⁸⁶ La norme IFSB-10 publiée en 2009 traite des principes directeurs sur le système de gouvernance de la *shari'ah* pour les institutions offrant des services financiers islamiques.

L'institution financière islamique doit faciliter la formation continue des membres du conseil de supervision *shari'ah* et de la fonction *shari'ah* et leur fournir des informations complètes et suffisantes, au moment voulu et de façon continue, pour remplir leurs missions dans les meilleures conditions. Le conseil de supervision *shari'ah* peut, en outre, dans le but d'exercer son devoir de contrôle, faire appel à l'expertise nécessaire. Il assure les missions suivantes :

- Définir le référentiel *shari'ah* et la politique *shari'ah* de la société.
- Émettre les avis de conformité à la *shari'ah* sur l'ensemble des activités de la société.
- Orienter et contrôler l'activité de la société pour assurer sa conformité avec la *shari'ah*.
- Veiller sur la régularisation des anomalies et des écarts relevés par la fonction *shari'ah*.

B. La fonction *shari'ah*

La fonction *shari'ah* a pour mission d'assurer la conformité à la *shari'ah* des dispositifs mis en place par le comité exécutif de l'institution financière islamique. La fonction *shari'ah* garantit l'application des avis du conseil de supervision *shari'ah* par les différentes fonctions de l'institution financière islamique. Elle a également la charge de la *zakāh* et des actions de bienfaisance. La fonction *shari'ah* réalise également des recherches en *shari'ah* sur des sujets importants pour l'institution financière islamique ou ses clients. La fonction *shari'ah* peut-être décomposée en diverses unités : l'audit interne, la *zakāh* et la bienfaisance ainsi que les recherches en *shari'ah*.

1. Audit interne *shari'ah*

Afin de vérifier la bonne application des avis du conseil de supervision *shari'ah*, la fonction *shari'ah* met en place un contrôle permanent dans le but de relever les incidents et les anomalies de non-conformité, un audit *shari'ah* ponctuel est également mis en place. L'audit *shari'ah* permet d'examiner la conformité à la *shari'ah* de toutes les activités de l'institution financière islamique et d'assurer qu'elle ne va pas à l'encontre des préceptes de la *shari'ah*. L'audit *shari'ah* interne est un élément intégral au sein de l'institution financière islamique et opère selon les politiques établies. La charte d'audit doit être préparée par la direction générale et approuvée par le conseil de supervision *shari'ah*. Les auditeurs *shari'ah* internes doivent disposer de toutes les compétences requises et un niveau académique suffisant afin qu'ils puissent réaliser leurs missions.

2. Zakāh et bienfaisance

Au-delà de leur éthique commerciale, les institutions financières islamiques entreprennent et réalisent des actions de bienfaisance qui prennent différentes formes et renforcent leur identité spécifique. Effectivement, les institutions financières islamiques, en raison de l'interdiction du *ribā al-nasi'ah*, ne sont pas autorisées à facturer des pénalités de retard de paiement à leurs clients. Cela étant, dans le but d'éviter l'aléa moral que pourrait engendrer l'absence de pénalités, l'AAOIFI leur a permis d'inclure une clause consentie par leurs clients stipulant des pénalités de retard qui peuvent être reversées à des œuvres de bienfaisance et de charité. Par ce mécanisme ainsi que par celui de la collecte de la *zakāh* pour le compte de leurs clients, les institutions financières islamiques disposent de ressources financières à consacrer à un volet redistributif d'action sociale.

3. Recherches en *shari'ah*

Les recherches en *shari'ah* appliquées permettent aux institutions financières islamiques de répondre aux attentes spécifiques de leurs clients.

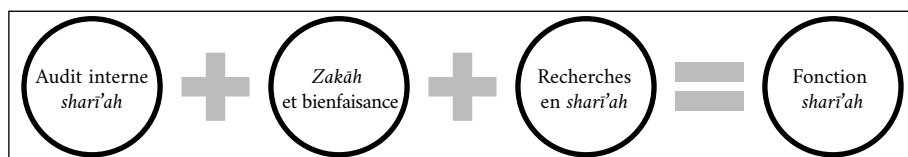


Fig. 9 – La fonction *shari'ah*.

III. Risques des institutions financières islamiques

En raison de la place centrale qu'occupe le principe d'*al-ghunm bi-l-ghurm*⁸⁷ dans l'économie et la finance islamiques, la prise de risque et sa gestion occupent une place toute particulière pour les institutions financières islamiques. On trouve du côté du passif du bilan des banques islamiques les dépôts à vue sur les comptes chèques et courants, ainsi que les comptes d'épargne non rémunérés sous la forme de *wadi'a'h*⁸⁸ ou de *qard al-hasan*⁸⁹ remboursés intégralement sur demande. Figurent également du côté du passif de ces institutions les comptes d'investissement restreints (*Restricted Investment Accounts* : RIA) et

⁸⁷ Cf. III.A.5 du chapitre 1 de la première partie abordant ce concept.

⁸⁸ Cf. a du III.D.3 du chapitre 1 de la première partie consacré au fonctionnement de ce contrat.

⁸⁹ Cf. f du III.D.4 du chapitre 1 de la première partie consacré au fonctionnement de ce contrat.

non restreints (*Unrestricted Investment Accounts* : UIA) qui fonctionnent sur la base de la *muḍārabah*⁹⁰ spécifiée (*muqayyadah*) et de la *muḍārabah* non spécifiée (*muḷlaqah*), les premiers connaissant des restrictions quant aux possibilités d'investissement et de retraits avant la date d'échéance. Du côté de l'actif du bilan, les banques islamiques utilisent toute la panoplie des contrats nommés⁹¹ à leur disposition pour réaliser leurs opérations de financement et d'investissement : *al-murābahah*, *al-bay' bi-taqṣīṭ*, *al-bay' al-muajāl*, *al-istiṣnā'a*, *al-salam*, *al-ijārah*, *al-tawarruq* ainsi que les modes de financements participatifs tels que les contrats de *muḍārabah* et de *mushārahah*. Ces instruments du côté de l'actif sont utilisés pour rémunérer les déposants au moyen de l'application du principe de participation aux bénéfices. Cette configuration unique du fonctionnement des banques islamiques leur permet d'associer leurs clients à leurs activités financières, mais modifie considérablement la nature des risques auxquels ces institutions sont confrontées.

En plus d'être soumises à des risques spécifiques uniques, les institutions financières islamiques sont soumises aux risques génériques financiers ou non financiers auxquels les institutions financières sont habituellement exposées (Khan & Ahmed, 2001 ; Sundararajan & Errico, 2002 ; Grais & Kulathunga, 2007 ; Hassan & Lewis, 2009 ; Toumi, 2010 ; Klein, 2016). Parmi les risques financiers génériques, on trouve les risques de crédit et de contrepartie, les risques de marché ainsi que le risque de liquidité. Quant aux risques non financiers, il peut s'agir par exemple des risques opérationnels, des risques de non-conformité et de gouvernance ou encore du risque systémique. Parmi les risques financiers spécifiques propres aux institutions financières islamiques, on peut citer les risques fiduciaires de perte d'investissement, le risque commercial déplacé, ainsi que le risque de retrait. Quant aux risques non financiers spécifiques propres aux institutions financières islamiques, il est possible de citer le risque de non-conformité à la *sharī'ah* ainsi que les risques de réputation et d'aléa moral.

A. Les risques génériques des institutions financières islamiques

Parmi les risques génériques, on trouve des risques financiers et non financiers, mais il n'est pas rare que ces risques se mélangent. Dans un contrat *salam* par exemple, une banque islamique prendra, après avoir payé la marchandise au comptant : le risque de non-livraison du vendeur (risque

⁹⁰ Cf. III.D.1 du chapitre 1 de la première partie consacré au fonctionnement de ce contrat.

⁹¹ Cf. III.D du chapitre 1 de la première partie consacré au fonctionnement de ces contrats.

de contrepartie), le risque de dévaluation du prix de la marchandise (risque de marché), le risque de revente (risque de liquidité) ainsi que le risque d'entreposage (risque opérationnel).

La norme IFSB-1 (2005)⁹² précise que, bien qu'ils contribuent aux bénéfices des institutions financières islamiques et fassent leur singularité, les financements participatifs réalisés au moyen des contrats de *muḍārabah* et de *mushārahah* comportent de substantiels risques financiers capables de générer de la volatilité au niveau de la rentabilité des opérations réalisées.

1. Les risques financiers génériques des institutions financières islamiques

De nombreux risques financiers peuvent être réduits par l'interdiction de certaines transactions spéculatives, notamment celles qui touchent les produits dérivés et autres instruments à effet de levier. On trouve parmi les risques financiers les risques de crédit et de contrepartie, les risques de marché ainsi que le risque de liquidité.

a. Les risques de crédit et de contrepartie

La norme IFSB-1 (2005) a défini le risque de crédit comme « le risque qu'une contrepartie ne remplisse pas ses obligations conformément aux conditions convenues ». Le risque de crédit peut être diminué par le fait que les opérations de financement et d'investissement reposent sur des biens réels et par le caractère religieux de ces institutions réduisant l'aléa moral (Klein, 2016). Cependant, le risque de crédit est exacerbé par les modes de financements participatifs ainsi que par l'impossibilité d'avoir recours à certains produits dérivés et l'interdiction de rééchelonner les dettes (Causse, 2012). Le risque de crédit et de contrepartie est également fonction du contrat nommé utilisé par l'institution financière islamique qui peut se matérialiser par la perte du capital investi dans le cadre des *'uqud al-shirkat*⁹³ pour lesquels l'entrepreneur peut ne pas verser à la banque à l'échéance sa part de bénéfices. Cette problématique peut se présenter en raison d'une asymétrie d'information dans des situations où l'institution financière islamique ne dispose pas d'informations suffisantes sur le bénéfice réel de l'entreprise (Hassan & Lewis, 2009).

⁹² La norme IFSB 1 publiée en 2005 traite des principes directeurs de gestion des risques pour les institutions n'offrant que des services financiers islamiques.

⁹³ Cf. III.D.1 du chapitre 1 de la première partie abordant cette catégorie de contrats.

Dans le cadre des *'uqud al-mu'awadat*⁹⁴, ces risques se matérialiseront par le retard de paiement ou de livraison, ou par le défaut de paiement ou de livraison du bien vendu, acheté, ou loué. Ces retards ou défauts peuvent être volontaires et provenir d'un aléa moral que les institutions financières islamiques doivent clairement identifier afin de s'en prémunir (Hassan & Lewis, 2009). On remarque que l'institution financière islamique du fait de la pluralité des contreparties dans certains contrats nommés est soumise simultanément au risque de crédit et de marché (Toumi, 2010).

b. Les risques de marché

L'IFSB-1 (2005) définit le risque de marché comme étant « le risque de pertes sur des éléments de bilan et hors bilan, résultant des fluctuations des prix du marché, c'est-à-dire des fluctuations des valeurs des actifs susceptibles d'être négociés, commercialisés ou loués et sur des portefeuilles individuels hors bilan ». Les risques de marché résultent de la volatilité des positions prises sur les quatre marchés économiques fondamentaux que représentent les marchés des titres de créance, des actions, des devises et des matières premières et peuvent survenir à certaines périodes ou pendant toute la durée d'un contrat.

La volatilité de chacun de ces marchés expose les institutions aux fluctuations du prix ou de la valeur des instruments financiers négociables (Van Greuning & Iqbal, 2007). Les risques de marché se composent du risque de change, du risque de prix et des risques de taux de rendement et de marge.

- *Le risque de change*

Les institutions financières islamiques sont soumises au risque de change dans le cadre de leurs opérations de commerce international d'autant plus qu'elles ne peuvent se couvrir des fluctuations monétaires sur le marché à terme en raison de l'interdiction du *ribā al-fadl* qui empêche la spéculation monétaire et par conséquent les échanges monétaires à terme. Pour réduire l'exposition à ce risque, il est possible d'avoir recours à une « couverture naturelle » en ajustant actifs et passifs par une exposition contraire. D'ailleurs, certaines banques afin de limiter ce risque disposent d'un capital social pluri-monnaire libellé dans plusieurs devises leur permettant de ne pas avoir à utiliser les instruments de couvertures (Al-Suwailem, 2006).

⁹⁴ Cf. III.D.2 du chapitre 1 de la première partie abordant cette catégorie de contrats.

- *Le risque de prix*

Les institutions financières islamiques sont soumises à la volatilité des prix des actifs physiques qu'elles achètent, vendent, détiennent ou financent. Ce risque découle du fait que les institutions financières islamiques détiennent des matières premières ou des actifs durables comme cela est le cas dans le cadre des contrats nommés *ijārah*, *salam*, *muḍārabah* et *mushārah* (Hassan & Lewis, 2009). Par exemple dans un contrat *ijārah*, le bailleur est exposé au risque de prix sur la valeur résiduelle de l'actif loué.

- *Les risques de taux de rendement et de marge*

L'IFSB-1 (2005) indique que les institutions financières islamiques sont exposées au risque de taux de rendement qui diffère du risque de taux d'intérêt, car ces institutions sont préoccupées par le résultat de leurs activités d'investissement qui ne peut pas être prédéterminé de façon exacte. Ces institutions sont soumises à la volatilité des taux de rendement des actifs sous-jacents qu'elles louent ou financent, ce risque étant perçu par ces institutions comme étant le plus important car déterminant leur niveau de compétitivité sur le marché pour attirer et retenir les déposants (Khan & Ahmed, 2001). En théorie, les institutions financières islamiques ne devraient pas être soumises au risque de taux puisque leurs transactions ne sont pas basées sur les taux d'intérêt. Toutefois, comme ces institutions déterminent leurs marges par rapport aux taux conventionnels pratiqués sur le marché, elles demeurent sensibles à leur variation (Causse, 2012). Cependant, les marges bénéficiaires convenues dans un contrat de type *murābahah* sont fermes et non révisables et ne peuvent pas être rééquilibrées en fonction de la variation des taux de références.

c. Le risque de liquidité

L'IFSB-1 (2005) définit le risque de liquidité comme étant « la perte potentielle que peuvent subir les institutions financières islamiques en raison de leur incapacité à remplir leurs obligations ou à financer les augmentations d'actifs, à leur échéance, sans qu'elles aient eu à supporter des frais ou des pertes inacceptables ». Le risque de liquidité résulte des difficultés à obtenir des liquidités à un coût raisonnable à partir de la vente de créances ou par la vente d'actifs. Ce risque est critique pour les institutions financières islamiques en raison de l'interdiction de *bay' al-dayn* et ce, bien que *bay' al-tawarruq* soit autorisé sous condition.

Cela entraîne une exacerbation de ce risque que les institutions financières islamiques ne peuvent pas atténuer par les techniques de refinancement basées sur l'intérêt. Cette situation peut être renforcée dans un contexte où les marchés monétaires et interbancaires sont peu profonds (Causse, 2012). Effectivement, ces institutions sont amenées à assumer de multiples obligations nécessitant des liquidités. Elles doivent être en mesure de : rembourser à première demande les titulaires de comptes de dépôts non rémunérés, distribuer des profits aux titulaires des comptes d'investissement et avancer des fonds dans des opérations de financements participatifs au moyen des contrats de *muḍārabah* ou de *mushārahah*. Le risque de liquidité se matérialise essentiellement par des différences de maturité existantes entre les emplois et les ressources et les difficultés rencontrées dans la gestion actif-passif des institutions financières islamiques qui n'ont pas la possibilité d'avoir recours aux instruments de taux conventionnels pour la gestion de ce risque (Toumi, 2010).

D'autre part, les institutions financières islamiques ne peuvent pas rééchelonner leurs créances et avoir recours aux produits dérivés ou au marché des changes à terme en raison des règles de conformité à la *sharī'ah* qui pèsent sur le *bay' al-ṣarf* et qui imposent la simultanéité et l'égalité dans un échange d'une même contrepartie monétaire.

2. Les risques non financiers génériques des institutions financières islamiques

De nombreux risques non financiers touchent les institutions financières islamiques parmi lesquels figurent les risques opérationnels, les risques de non-conformité et de gouvernance, ainsi que le risque systémique.

a. Les risques opérationnels

L'IFSB-1 (2005) indique que les institutions financières islamiques sont particulièrement exposées aux risques opérationnels résultant des défaillances des contrôles internes qui affectent les processus, les personnes et les systèmes.

Ces risques peuvent être aigus pour de multiples raisons.

Tout d'abord à cause de la non-standardisation et de la complexité de la plupart des produits. Le manque d'uniformisation crée le risque de subir des pertes en raison de mauvaises décisions fondées sur des informations incomplètes ou inexacts. Malgré les efforts de standardisation mis en place par l'AAOIFI, l'IFSB et l'IIFM, toutes les institutions financières islamiques n'utilisent pas un ensemble uniforme de normes permettant une plus grande transparence et une prise de décision optimisée.

Ensuite, les risques opérationnels peuvent se matérialiser en raison du déficit en richesses humaines suffisamment formées aux spécificités et à la technique des opérations financières islamiques.

Enfin, ils peuvent également se matérialiser en l'absence de systèmes d'information et de gestion efficaces et adaptés (Causse, 2012). En effet, la spécificité des institutions financières islamiques fait que les logiciels habituellement disponibles pour les institutions conventionnelles ne sont pas adaptés et ajoutent de nouveaux risques opérationnels (Khan & Ahmed, 2001) qui peuvent donner lieu ensuite à l'apparition de risques systémiques (Hassan & Lewis, 2009).

b. Les risques de non-conformité et de gouvernance

Le risque de gouvernance découle d'un manquement à la gouvernance de l'institution, d'une négligence dans la conduite des affaires et du respect des obligations contractuelles ainsi que d'un faible environnement institutionnel (Van Greuning & Iqbal, 2007). Le risque de fraude peut être réduit par la présence du conseil de supervision *shari'ah* et de la fonction *shari'ah* qui jouent un rôle important dans le contrôle de l'utilisation des dépôts et des investissements (Klein, 2016).

c. Le risque systémique

En raison de leur modèle spécifique, les banques islamiques doivent en théorie être moins exposées aux asymétries actif-passif que leurs homologues conventionnels. Néanmoins, ces institutions restent particulièrement vulnérables au risque de liquidité au niveau des institutions, mais aussi au niveau systémique, alors que leurs clients détenteurs de compte d'investissement sont exposés à la fois à des risques idiosyncratiques et systémiques (Van Greuning & Iqbal, 2007).

B. Les risques spécifiques des institutions financières islamiques

Parmi les risques spécifiques des institutions financières islamiques, on trouve des risques financiers et non financiers et il n'est pas rare que dans le cas des opérations financières islamiques ces risques se mélangent. Par exemple, dans un contrat *muḍārabah* une banque islamique prendra, une fois les investissements réalisés, le risque fiduciaire de perte d'investissement ayant pour conséquence, en cas de rendements insuffisants, un risque commercial déplacé et un risque de retrait des dépôts.

Dans le cas où le management de l'institution financière islamique à la recherche de rendement utiliserait à l'insu des clients et des actionnaires des produits à effets de levier interdits par la *shari'ah*, un risque de non-conformité à la *shari'ah* générant des risques de réputation et d'aléa moral pourrait également se matérialiser.

1. Les risques financiers spécifiques des institutions financières islamiques

a. Les risques fiduciaires de perte d'investissement

L'utilisation des modes de financements participatifs génère un risque fiduciaire spécifique menaçant la liquidité et la solvabilité des institutions financières islamiques. En tant qu'agents fiduciaires, ces institutions doivent agir dans le meilleur intérêt de leurs déposants et actionnaires. Dans le cas d'investissements réalisés sous la forme de *muḍārabah* ou de *mushārahah*, l'institution financière islamique doit effectuer un filtrage et un suivi adéquats des projets, toute négligence de sa part peut entraîner un risque fiduciaire. Dans un financement *muḍārabah*, les institutions financières islamiques investissent leurs capitaux en tant que simple pourvoyeur de fonds (*rab al-māl*) tandis que la gestion est confiée à l'autre partie (*muḍārib*). Elles sont donc exposées vis-à-vis de leurs déposants pour lesquels elles remplissent la fonction de *muḍārib* chargé de faire fructifier leurs investissements. Le fait que les institutions financières islamiques dans le cadre de leur intermédiation remplissent à la fois les rôles de *muḍārib* et de *rab al-māl* les expose particulièrement à ces risques fiduciaires de perte d'investissement puisque responsables devant leur clientèle d'une gestion réalisée par une autre partie. Dans un financement *mushārahah*, les institutions financières islamiques et leurs partenaires investissent leurs capitaux ensemble et peuvent éventuellement prendre part à la conduite de l'entreprise.

b. Le risque commercial déplacé

Afin de dissuader leurs clients de retirer leurs fonds pour mauvaise performance, les institutions financières islamiques, plus particulièrement les banques islamiques, peuvent décider de renoncer à leur part de bénéfices en réduisant leurs marges à la source de leurs bénéfices et donc, *in fine* « déplacer » la rémunération des actionnaires vers les déposants. Ce risque est donc le transfert de risque associé aux comptes d'investissement des titulaires de ces comptes vers les actionnaires. Cela se produit lorsque, sous la pression commerciale, les banques renoncent à une partie de leurs bénéfices pour

payer les déposants afin d'éviter les retraits dus à un rendement inférieur à celui constaté sur le marché (Van Greuning & Iqbal, 2007 ; Hassan & Lewis 2009). Van Greuning & Iqbal (2007) ont rappelé l'expérience extrême de l'International Islamic Bank for Investment and Development d'Égypte : à la fin des années 80, cette banque a distribué tous ses bénéfices aux titulaires de comptes d'investissement sans rien distribuer aux actionnaires. En 1988, cette banque a même distribué à ses déposants un montant supérieur à ses bénéfices. Cette pratique peut avoir des effets négatifs sur les capitaux propres et peut, dans certains cas extrêmes, entraîner ainsi un risque d'insolvabilité. Pour éviter ces situations, l'IFSB-1 (2005) recommande que la décision prise par le management de favoriser les titulaires des comptes d'investissement au détriment des actionnaires soit fondée sur des politiques claires et des procédures approuvées par le Conseil d'administration de l'institution financière islamique concernée. L'IFSB, qui reconnaît le risque commercial déplacé, recommande de constituer des réserves prudentielles afin de gérer l'effet de cette pratique sur les résultats des institutions financières islamiques qui se retrouvent contraintes de couvrir ce risque, notamment dans certaines juridictions où cela est devenu une obligation réglementaire (Toumi, 2010). Afin de lisser les taux de rendement des comptes d'investissement dans le but d'atténuer le risque commercial déplacé, deux pratiques de constitution de réserves ont donc été développées dans l'industrie : la constitution de réserve d'égalisation du profit ou PER pour « *Profit Equalisation Reserve* »⁹⁵ et la constitution d'une réserve pour le risque d'investissement ou IRR pour « *Investment Risk Reserve* »⁹⁶. La réserve PER est déduite sur le revenu brut des activités d'investissement avant le partage des profits entre actionnaires et détenteurs de comptes d'investissement. Cette réserve fournit un coussin pour assurer des rendements futurs et permet d'augmenter les capitaux propres des

⁹⁵ La norme IFSB-2, publiée en 2005 et consacrée à l'adéquation du capital pour les institutions n'offrant que des services financiers islamiques, indique que la réserve d'égalisation du profit (*Profit Equalisation Reserve* : PER) comprend les montants prélevés sur les revenus bruts disponibles de la *muḍārabah* pour lisser les rendements distribués aux titulaires de comptes d'investissement et aux actionnaires. La réserve se compose d'une partie destinée aux comptes d'investissement ainsi que d'une autre partie destinée aux actionnaires.

⁹⁶ La norme IFSB-2, publiée en 2005 et consacrée à l'adéquation du capital pour les institutions n'offrant que des services financiers islamiques, indique que la réserve pour le risque d'investissement (*Investment Risk Reserve* : IRR) comprend les montants prélevés sur les revenus des titulaires de comptes d'investissement après déduction de la part de la banque (*muḍārib*) pour faire face à d'éventuelles pertes futures en capital supportées par les déposants titulaires de comptes d'investissements.

actionnaires pour supporter les chocs futurs. Par conséquent, les institutions financières islamiques absorbent les risques des comptes d'investissement dans la mesure où les réserves PER sont fortement et positivement corrélées au rendement net des actifs, cette corrélation pouvant être considérée comme une mesure du risque commercial déplacé (Van Greuning & Iqbal, 2007). Quant à la réserve IRR qui protège le risque de perte en capital des déposants, elle est déduite de la part qui leur est attribuée. Une bonne politique de lissage des rendements des comptes d'investissement permet également d'atténuer le risque de retrait des déposants.

c. Le risque de retrait

Le risque de retrait peut être la conséquence du risque fiduciaire lorsqu'il se manifeste par la réalisation de pertes d'investissement se traduisant en pertes en capital pour les déposants. Il peut être également la résultante du risque commercial déplacé lorsque le rendement des comptes d'investissement n'est pas suffisamment compétitif. Concernant le capital des déposants, le risque fiduciaire est fonction des pertes alors que le risque commercial déplacé est fonction des profits. La réalisation de ces deux risques se matérialisant par un risque de retrait pour l'institution financière islamique. Comme nous venons de le voir, le risque de retrait peut être la conséquence d'une mauvaise gestion fiduciaire des fonds provenant des comptes de dépôts qu'il s'agisse de comptes de dépôts à vue sous la forme de *qard al-ḥasan*, de *wadī'ah yad amānah* ou de *wadī'ah yad ḍamānah* ; ou de comptes d'investissement sous la forme de *muḍārabah muqayyadah* ou de *muḍārabah muṭlaqah*. La réalisation de ce risque de retrait peut avoir des conséquences juridiques et financières désastreuses matérialisant les risques de pénalités financières, de retrait d'agrément⁹⁷, de réputation, de liquidité et d'insolvabilité. D'autre part, une baisse de rentabilité des investissements peut aussi matérialiser le risque de retrait qui contribue à la réalisation du risque de liquidité entraînant des problèmes de solvabilité pouvant mener à la faillite de l'institution concernée (Klein, 2016). Le risque de retrait résulte essentiellement des pressions concurrentielles auxquelles les institutions financières islamiques sont confrontées à la fois de la part d'autres institutions financières islamiques, mais aussi d'autres institutions

⁹⁷ Par exemple le 24 août 2020, la Banque centrale de Maurice a révoqué l'agrément de Century Banking Corporation (CBC) qui offrait exclusivement des produits financiers islamiques pour non-respect des règles bancaires liées aux besoins en capital et au contrôle des systèmes internes. Cette banque islamique avait obtenu sa licence bancaire le 3 septembre 2010 et avait commencé ses opérations le 31 mars 2011.

conventionnelles dotées de « fenêtres islamiques⁹⁸ ». Ainsi, le rendement des opérations des institutions financières islamiques est crucial pour leur survie. Les règles de la concurrence entre différentes institutions font que les plus performantes d'entre elles arrivent à attirer de nouveaux clients alors que celles qui distribuent des rendements inférieurs finissent par en perdre (Van Greuning & Iqbal, 2007). Le risque de retrait peut également se matérialiser en tant que conséquence de la réalisation de risques non financiers spécifiques aux institutions financières islamiques comme dans le cadre de la violation d'une disposition de conformité à la *shari'ah*.

2. Les risques non financiers spécifiques des institutions financières islamiques

a. Le risque de non-conformité à la *shari'ah*

Ce risque peut se matérialiser en raison d'interprétations divergentes permettant certaines pratiques dans certaines juridictions et les interdisant dans d'autres telles que celles existantes au sujet de *bay' al-dayn* entre la Malaisie et les pays du Golfe. Ce risque peut aussi se matérialiser dans le cas de violation des règles et conditions de conformité à la *shari'ah* qui proviennent principalement du manque de richesses humaines.

Les institutions financières islamiques étant dépendantes de la notoriété de leur conseil de supervision *shari'ah* et des membres qui le composent (Toumi, 2010 ; Klein, 2016), la matérialisation du risque de non-conformité à la *shari'ah* peut avoir un effet considérable sur la confiance de leurs clients et de leurs contreparties. Le moyen d'atténuer ce risque étant la mise en place en leur sein d'une fonction *shari'ah* efficace. Afin de réduire ce risque, l'AAOIFI a publié en 2019 un code d'éthique à l'attention des professionnels du secteur financier islamique. Ce risque spécifique opérationnel de non-conformité à la *shari'ah* comprend aussi le risque légal généré par l'insécurité juridique existante dans l'interprétation juridique de certains contrats nommés et les conflits ou frottements juridiques et fiscaux qui peuvent exister entre droits locaux et islamique. D'après Hassan & Lewis (2009), la plupart des pays dans lesquels se développent les institutions financières islamiques ont adopté les cadres de

⁹⁸ La norme IFSB-5 publiée en 2007 traitant des orientations sur les éléments clés du processus d'examen prudentiel des institutions offrant des services financiers islamiques définit une fenêtre islamique comme étant une institution financière conventionnelle (qui peut être une succursale ou une unité dédiée de cette institution) qui assure, en plus de son activité conventionnelle, la gestion de fonds, l'octroi de financements et la réalisation d'opérations d'investissements conformes à la *shari'ah*.

la *common law* ou du droit civil et ces systèmes juridiques ne disposent pas de loi spécifique reconnaissant les spécificités uniques des contrats financiers islamiques. De plus, ces auteurs ont indiqué que la non-normalisation des contrats rendait l'ensemble du processus de négociation des différents aspects d'une transaction plus difficile et plus coûteux et que les institutions financières islamiques ne pouvaient pas se protéger des risques qu'elles ne pouvaient pas anticiper ou qui pouvaient ne pas être opposables. Enfin, ces auteurs ont ajouté que l'absence de tribunaux islamiques capables de faire appliquer les contrats islamiques augmentait les risques juridiques liés à leur utilisation. Lorsque l'activité financière islamique est supervisée par un organe national, comme cela est dorénavant le cas dans de nombreuses juridictions, ce risque de non-conformité à la *shari'ah* peut se matérialiser par :

- Un risque de réputation entraînant un retrait massif des dépôts ;
- Un retrait d'agrément ;
- Une sanction financière.

b. Les risques de réputation et d'aléa moral

Le risque de réputation dans le cadre de l'industrie financière islamique est systémique dans la mesure où le comportement d'une seule institution a la capacité d'entacher la réputation de l'ensemble du secteur. On peut citer à ce sujet le cas de *Global Sukuk Company Limited* (un SPV enregistré aux îles Caïmans mis en place par Goldman Sachs International) qui avait annoncé en octobre 2011 jusqu'à deux milliards de dollars d'émission de *şukūk murābahah*⁹⁹. Ce projet d'émission ayant été approuvé par l'un des cabinets de conseil *shari'ah* les plus en vue de la finance islamique, Dar Al-Istithmar Limited. Cette annonce a suscité de vives controverses sur le marché portant sur la structuration de l'arrangement qui prévoyait que les *şukūk* soient listés alors que ces titres ne doivent en théorie qu'être échangés au pair¹⁰⁰.

⁹⁹ La norme charaïque AAOIFI n° 17 a défini les *şukūk* d'investissement comme « des titres à valeurs égales représentant des parts indivises dans la propriété d'actifs tangibles, d'usufruit, de prestation de services, d'actifs de projet spécifique ou d'une activité d'investissement particulière ; et ce après la clôture des souscriptions, la collecte de la valeur des *şukūk* émis, et le début d'utilisation des fonds conformément à l'objet d'émission ». Ces titres dont le rendement est lié à la performance d'un actif corporel sous-jacent confèrent à leurs porteurs un droit de copropriété direct ou indirect sur l'actif sous-jacent. Les porteurs de *şukūk* sont intéressés aux produits générés par le sous-jacent et sont soumis à un risque de perte en capital en cas de diminution de la valeur dudit sous-jacent. Ces instruments sont traités au V.B du chapitre 3 de la deuxième partie.

¹⁰⁰ Au sujet des divergences existantes entre le Moyen-Orient et l'Asie du Sud-Est en ce qui concerne la négociation des *şukūk* sur le marché secondaire, se reporter au k. du III.D.2 du chapitre 1 de la première partie traitant de *bay' al-dayn*.

Les critiques ont également porté sur la communication employée puisque Goldman Sachs a publiquement nommé au moins trois *shari'ah scholars* sans qu'ils n'aient vu le prospectus soumis au London Stock Exchange et à l'Irish Stock Exchange. Cette controverse, dont Goldman Sachs aurait volontiers fait l'économie, a contribué en 2013 à la fermeture de Dar Al Istithmar et a illustré certaines des faiblesses de l'industrie financière islamique où la légitimité de la conformité à la *shari'ah* est diffuse entre le Moyen-Orient et l'Asie du Sud-Est, créant un environnement réglementaire incertain.

À la suite de cette affaire, certains *shari'ah scholars* siégeant dans de nombreux conseils d'administration y compris ceux d'organismes de régulations ont été exposés à des accusations de conflit d'intérêts créant une situation semblable à celle des agences de notation de crédit sur les marchés conventionnels. Cette situation a été causée essentiellement en raison d'une pénurie de *shari'ah scholars* qui représentent des ressources très rares pour les institutions financières islamiques, car disposant de connaissances à la fois dans le domaine du *fiqh*, du management et de la finance. Cette rareté a entraîné une inflation des rémunérations et un cumul des mandats dans un contexte où l'industrie a connu une croissance rapide sur la période 2008-2018 en s'appuyant sur des capitaux situés dans des pays du Golfe et de l'Asie riches en pétrole et relativement épargnés par la crise financière mondiale des *subprimes*. Ainsi, les *shari'ah scholars* sont devenus la clé de voute de cette croissance tout en étant, en raison de leur rareté, un frein au développement. Avec de l'apparition de ces rémunérations excessives et d'un phénomène de cumul des mandats provoqués par la rareté des *shari'ah scholars*, d'autres risques sont apparus tels que des risques de partialité ou de divulgation d'informations confidentielles (Maldji, 2015). En raison du phénomène de cumul des mandats, il suffit qu'un seul *shari'ah scholar* soit concerné par des actions répréhensibles ou un comportement irresponsable pour que tous les conseils dans lesquels il siège soient atteints. De plus, cette problématique de pénurie a été aggravée par les divergences d'interprétations existantes entre différentes écoles plus ou moins flexibles dans l'interprétation des sources scripturaires de l'islam. Il a été compliqué pour une industrie devenue mondiale de s'accorder d'elle-même sur une réglementation stricte sans l'intervention des banques centrales et des gouvernements.

Pourtant, beaucoup de banques centrales et de gouvernements ont hésité à assumer la responsabilité de fixer des normes de conformité à la *shari'ah* pour leurs secteurs domestiques. D'une part pour ne pas limiter la liberté d'innovation et pour ne pas ralentir la croissance d'un secteur dynamique

en préférant se concentrer sur les risques plutôt que sur les problématiques de conformité à la *shari'ah*. D'autre part, également pour éviter à avoir à se prononcer sur la conformité religieuse de telle ou telle pratique financière.

Le cas *Goldman Sachs* a toutefois favorisé une prise de conscience de ces problématiques pouvant entacher la crédibilité du secteur tout entier et a donné une nouvelle impulsion pour l'adoption d'une régulation par les banques centrales et les gouvernements. Depuis, l'industrie s'est progressivement orientée vers des réformes pour maîtriser tous types de risques ayant la capacité de matérialiser des risques de non-conformité à la *shari'ah* pouvant conduire à des risques d'image et de réputation systémiques.

Afin d'atténuer ce risque spécifique de non-conformité à la *shari'ah*, des institutions-cadres de l'industrie financière islamique telles que l'AAOIFI, l'IFSB et l'ILLM ont favorisé la normalisation des contrats et des pratiques ainsi que la mise en œuvre d'une collaboration étroite entre les institutions financières islamiques. Les nouvelles normes publiées depuis prévoient de donner plus d'orientations sur les responsabilités des *shari'ah scholars*, leurs relations avec les institutions et abordent les questions de confidentialité et de rémunération.

Par exemple, l'IFSB-22 (2018)¹⁰¹ prévoit que les institutions financières islamiques doivent divulguer, sur une base globale, la rémunération des membres du conseil de la *shari'ah* au cours de la période de rapport et sur une base annuelle la politique de rémunération de ces conseils de la *shari'ah*.

Sur un autre versant, l'utilisation des modes participatifs de financement peut entraîner certaines problématiques d'aléa moral, importantes. Dans la mesure où l'institution n'est pas tenue de verser une rémunération fixe, il existe un aléa moral au niveau des investissements réalisés pour le compte des déposants (Klein, 2016). Pour atténuer ce risque Van Greuning & Iqbal recommandaient dès 2007 que le régime de divulgation des institutions financières islamiques devienne plus complet et transparent. Cela dans le but de faciliter la discipline de marché et de permettre aux différentes parties prenantes de se prémunir de tels risques en donnant l'occasion aux déposants de retirer leurs fonds, aux actionnaires de vendre leurs actions et aux régulateurs de prendre les mesures nécessaires.

¹⁰¹ La norme révisée IFSB 22 publiée en 2018 traite des informations à fournir pour promouvoir la transparence et la discipline de marché pour les institutions offrant des services financiers islamiques.

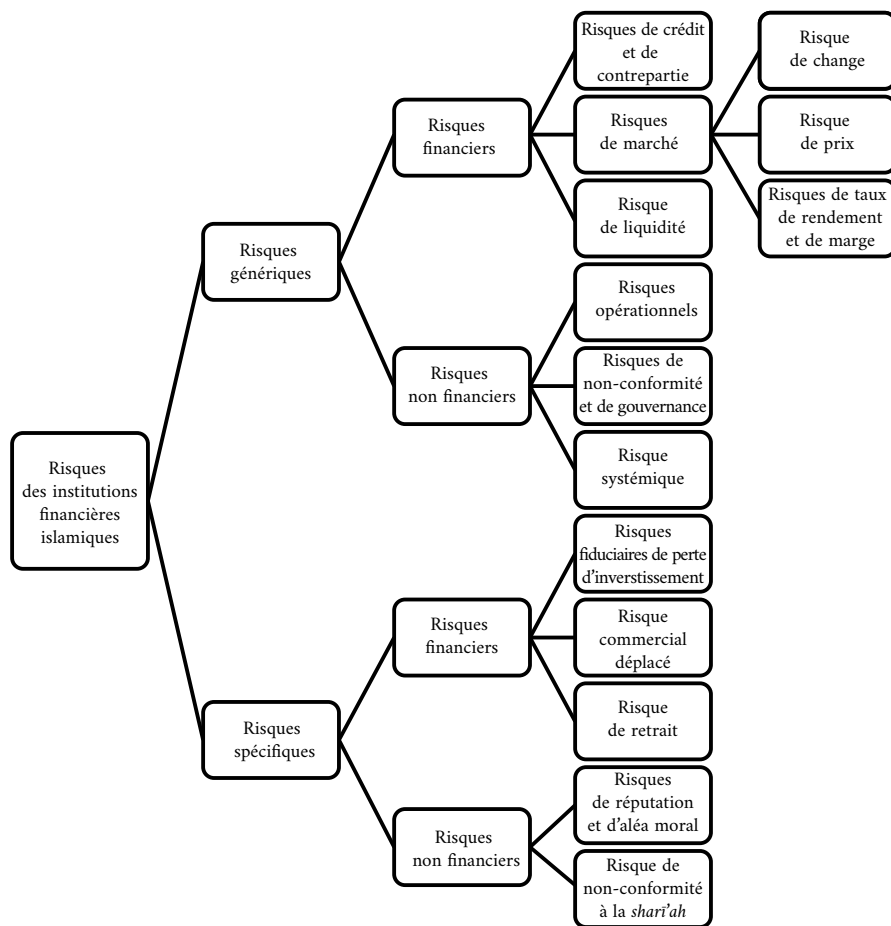


Fig. 10 – Les risques des institutions financières islamiques.

Chapitre 3

Développements, perspectives et défis du système financier islamique

Ce chapitre est dédié aux développements, aux perspectives et aux défis du système financier islamique. Les développements et perspectives mondiales de l'industrie financière islamique sont analysés, les perspectives de développement en France sont étudiées et les défis et facteurs de succès de l'industrie financière islamique dans son ensemble sont abordés.

I. Développements et perspectives mondiales de l'industrie financière islamique

Nous allons étudier en premier lieu le rôle joué par les chercheurs et les entrepreneurs dans l'essor des premières institutions financières islamiques contemporaines. Nous analyserons ensuite les différentes phases du développement de cette industrie, ainsi que certains de ses aspects quantitatifs.

A. Le rôle des chercheurs et des entrepreneurs

L'industrie de la finance islamique contemporaine est née d'initiatives privées et représente à ce titre une innovation économique et organisationnelle. Au Moyen-Orient, le rôle des chercheurs et des entrepreneurs a été déterminant dans son développement porté par l'action de quelques pionniers. On peut citer les entrepreneurs saoudiens Saleh Abdul Aziz Al-Rajhi fondateur de Al-Rajhi Bank en 1957, ainsi que Saleh Abdullah Kamel fondateur du Groupe Baraka en 1978 ou encore l'économiste et chercheur Ahmad Al-Najjar qui fonda en 1963 la banque Mit Ghamr Savings Bank¹⁰² en Égypte.

¹⁰² L'expérience pionnière menée par l'économiste d'Ahmad Al-Najjar ayant permis la création de caisses d'épargne rurales à Mit Ghamr dans le delta du Nil reposait sur le respect de l'interdit du *ribā* et la création d'un fonds social pour la *zakāh*. Bien que le référent religieux fût manifestement présent, l'État égyptien, dans un premier temps, a joué le jeu et a toléré la création de cette institution qui échappait pour l'essentiel à son contrôle. L'étatisme socialisant du régime nassérien aboutit, en 1968, à la fermeture forcée de la banque et de ses succursales. La création de la Nasser Social Bank (NSB) en 1972 fut une initiative gouvernementale s'inspirant directement de l'expérience d'Ahmad Al-Najjar (Galloux, 1997).

Il est également possible de citer Haj Saeed Lootah fondateur en 1975 de la Dubaï Islamic Bank aux Émirats arabes unis et Ahmed Bazi'e Alyassine qui fonda au Koweït en 1977 la Kuwait Finance House. En effet, comme a pu le démontrer Schumpeter (1912), l'évolution économique est fonction de nouvelles offres conçues et mises sur le marché par des entrepreneurs capables de mettre en œuvre de nouvelles solutions pour répondre à des besoins non encore satisfaits ou exprimés et de modifier les habitudes de consommation.

B. Chronologie du développement de l'industrie financière islamique

Il est actuellement possible de distinguer quatre phases dans le développement de l'industrie financière islamique : une phase de théorisation et d'expérimentation (1920 à 1970), une phase d'opérationnalisation et d'expansion (1970 à 1990), une phase d'institutionnalisation et de sophistication (1990 à 2010), ainsi qu'une phase d'internationalisation et de consolidation (depuis 2010).

1. Phase de théorisation et d'expérimentation (1920-1970)

a. Théorisation

On peut distinguer essentiellement dans ce domaine les œuvres d'intellectuels originaires du sous-continent indien de celles d'auteurs du Moyen-Orient. Dans le sous-continent indien, l'économie islamique moderne trouve son origine dans le militantisme politico-religieux de réformateurs ayant œuvré à la constitution du Pakistan en 1947.

Parmi ces réformateurs, figure Muhammad Iqbal (1876-1938), qui collabora avec Muhammad Asad (1900-1992) à la conceptualisation de cet État islamique pakistanais et qui décrit l'Islam comme un ordre social pouvant apporter des solutions pratiques aux problèmes économiques contemporains. Les idées économiques de Muhammad Iqbal furent reprises et développées par Sayyid Abul Ala Maududi (1903-1979) fondateur du parti pakistanais Jamaat-e-Islami en 1941. La pensée de Maududi, pour laquelle l'islam apporte une solution holistique aux problématiques contemporaines y compris dans la sphère économique et financière, a exercé une influence majeure à tel point qu'Aziz & Mahmud (2009) ont considéré cette figure comme ayant établi « l'économie de l'islam » en tant que branche distincte de la connaissance. Parmi les économistes du sous-continent indien qui prolongèrent les idées de Sayyid Abul Ala Maududi, on trouve les Professeurs Nejatullah Siddiqi et

Khurshid Ahmad. Siddiqi (2014) considère que la justice et la bienfaisance sont les caractéristiques principales de l'économie islamique et fait remonter les fondations de cette discipline aux années 1940. Quant à Kurshid Ahmad, il démarra le premier programme d'économie islamique à l'*Université de Karachi* dans les années 1960 et organisa à La Mecque en 1976 la première conférence internationale dédiée à l'économie islamique. Parmi les économistes qu'il a côtoyés, influencés ou formés, on peut citer Munawar Iqbal, Muhammad Umar Chapra, Humayon Dar, Tariqullah Khan, Muhammad Akram Khan, Syed Nawab Haider Naqvi ou encore Muhammad Abdul Mannan qui publia en 1970 un premier manuel d'économie islamique intitulé *Islamic Economics: Theory and Practice: A Comparative Study*.

Au Moyen-Orient, parmi les premiers auteurs qui apparurent dans les années 1950 et 1960, on peut citer Mohammed al-Ghazali (1917-1996) et Mustafa Zarqa (1904-1999) dont l'œuvre majeure écrite en 1959 et intitulée *Al-madkhal al-fiqhī al-'āmm* (introduction à la jurisprudence islamique) permit de combler le fossé existant alors entre érudition islamique traditionnelle et études universitaires modernes.

Depuis les années 1970, ce mouvement de théorisation d'une économie morale basée sur les principes islamiques a permis de formuler une critique envers l'économie conventionnelle en général, mais surtout envers l'économie financière basée sur la pratique du prêt à intérêt et de la spéculation. Les auteurs de l'économie islamique en ont exposé les motifs, les caractéristiques ainsi que les paramètres principaux de cette critique et l'ont diffusée dans de nombreuses institutions et centres de recherche du monde entier.

b. Expérimentation

Même si le système financier islamique a été institué dès les premières heures de l'Islam, il finit par décliner pour être enfin totalement démantelé à la fin de la première guerre mondiale avec la chute de l'Empire ottoman. Quant au système bancaire conventionnel basé sur l'intérêt, il permit de faire face aux changements de la Renaissance, accompagna la révolution industrielle et continua à se développer de manière plus sophistiquée pour répondre aux besoins toujours croissants de l'économie et du commerce mondial (Abdul-Rahman, 2010). À la fin de la Première Guerre mondiale, la majorité de terres musulmanes a été occupée par la France ou le Royaume-Uni. Ainsi, de nombreux musulmans après avoir obtenu des diplômes de troisième cycle dans les principales universités d'Europe sont retournés dans leur pays en aspirant

à répondre à leurs besoins socio-économiques. Ce fut le cas de l'économiste Ahmad Al Najjar formé en Allemagne et revenu à la fin de ses études en Égypte dans son village de Mit Ghamr situé dans le delta du Nil. En créant en 1963 la Mit Ghamr Savings Bank en s'inspirant des banques coopératives allemandes, il voulut venir en aide aux agriculteurs qui avaient du mal à financer leur production. Ainsi, la première expérience moderne de banque islamique vit le jour. Forte de son succès, avec une augmentation de 367,2 % de ses dépôts durant les premières années (Maouchi, 2015), la banque étendit ses opérations à l'ensemble des terres agricoles.

La Mit Ghamr Savings Bank fut fermée de force par le gouvernement nassérien en 1967 qui, s'inspirant directement de cette expérience, créa en 1972 la Nasser Social Bank. Ahmad Al-Najjar a rempli un rôle décisif dans la formation d'une nouvelle génération de banquiers islamiques en créant un institut de formation bancaire islamique qu'il transféra ensuite du Caire à Chypre. À la fin de sa vie, il critiqua la direction prise par l'industrie financière islamique qui se concentrait plus à reproduire les instruments financiers conventionnels en attribuant une préférence sur la forme plutôt que sur le fond et qui devait, selon lui, aider les communautés locales et œuvrer socialement plutôt que rendre service aux plus riches (Abdul-Rahman, 2010). Pour sa contribution fondamentale en tant que pionnier de l'inclusion financière et de la banque islamique, Ahmad Al-Najjar a reçu à Kuala Lumpur en 2012 une reconnaissance à titre posthume lors de la première cérémonie du Royal Award for Islamic Finance. L'IFSB dans son rapport 2013 de stabilité financière rappelait qu'Ahmad Al-Najjar avait remarqué que même les pauvres parmi les ruraux épargnaient une partie de leurs revenus en actifs réels et qu'ils s'autoexcluaient des institutions financières existantes. Les actifs d'épargne pouvaient être de l'or, des bijoux ou encore du bétail et certains biens de consommation durables. Ainsi, cette forme d'épargne était coûteuse et peu efficace d'un point de macroéconomique : non seulement cette épargne ne produisait aucun rendement, mais en plus les épargnants devaient payer deux fois les marges bénéficiaires des vendeurs et des acheteurs. De plus, les ressources disponibles n'étaient pas utilisées pour des investissements productifs, mais pour la production ou l'importation des actifs d'épargne. Ainsi, il était possible de réaliser des gains de bien-être substantiels, autant au niveau microéconomique que macroéconomique, en passant d'une épargne en actifs financiers plutôt qu'en actifs réels. Pour cela, le défi consistait à créer une institution financière digne de confiance. Dans la mesure où la religion était très prégnante en Égypte, il fallait que l'institution fonctionne sans *ribā* et que

les épargnants puissent voir que leurs économies étaient utilisées localement dans des projets inclusifs sûrs et productifs.

Lors de leur formation religieuse reçue au Caire à l'Université Al-Azhar dans les années 1950 et 1960, la plupart des chefs religieux musulmans de Malaisie ont été sensibilisés à l'interdiction du *ribā*. Après le travail de recherche mené par le professeur économiste Ungku Abdul Aziz et avec le soutien du gouvernement, le Tabung Haji fut créé en 1963. En vue de l'accomplissement du pèlerinage à la Mecque, cette institution est dédiée à la collecte de l'épargne et à son investissement d'une manière conforme à la *shari'ah* dans l'immobilier, l'industrie et l'agriculture. Cela a conduit à ce que le Tabung Haji investisse les fonds collectés de manière conforme à la *shari'ah* et produise de substantiels retours financiers (Abdul-Rahman, 2010). En Malaisie et en Indonésie, les musulmans considèrent que le mariage le plus réussi et le plus béni est celui qui est consommé pendant la saison du pèlerinage à La Mecque. Ainsi, le Tabung Haji a connu un franc succès en tant qu'institution permettant aux parents de constituer des économies dès la naissance de leur enfant afin de financer son mariage une fois devenu adulte.

2. Phase d'opérationnalisation et d'expansion (1970-1990)

a. Opérationnalisation

Avec un prix du baril multiplié par cinq, le premier choc pétrolier de 1973 a contribué à ce que les pays producteurs du Golfe disposent de liquidités importantes et d'une nouvelle classe d'actifs appelée « pétrodollars ». Cependant, ces pays ne disposaient pas de la capacité à absorber ces sommes d'argent colossales (Abdul Rahman, 2010). C'est dans ce contexte que sera créée sous l'égide de l'OCI la Banque islamique de développement.

En décembre 1973, une déclaration d'intention de créer la Banque Islamique de Développement sous l'égide de l'OCI fut faite dans le but de produire un mouvement à grande échelle et d'œuvrer pour améliorer la vie des populations bénéficiaires en favorisant le développement social et économique dans les pays musulmans et les communautés musulmanes dans le monde. La première banque islamique commerciale fut fondée en 1975 à Dubaï par Saeed Bin Ahmed Al-Lootah (1923-2020) qui institua le principe de l'audit *shari'ah* au sein d'une institution financière islamique. La Dubai Islamic Bank fut créée avec un capital de 50 millions de dirhams émiratis ayant pour actionnaires-cofondateurs les gouvernements de Dubaï et du Koweït. À la fin de l'année 1976, les actifs de la banque avaient doublé et quasiment quadruplé à la fin de l'année 1978 (Abdul Alim, 2014).

En 1979, la banque accueillait la première conférence dédiée à la technique bancaire islamique à laquelle allait participer des *shari'ah scholars* du monde entier. Son capital fut porté à 200 millions de dirhams émiratis en 1987, puis à 500 millions en 1990 pour lui permettre d'étendre ses activités aux Émirats arabes unis, mais aussi à l'international. La banque devint publique en 2000. Au Koweït, la Kuwait Finance House fut fondée en 1977 par Ahmad Bazie Al-Yaseen. La banque a commencé ses activités de financement avec le crédit automobile puis est ensuite devenue active dans le financement du commerce des matières premières et de l'immobilier résidentiel et commercial. En 1979, le Pakistan devint le premier État à islamiser son secteur bancaire, il fut suivi en 1983 par le Soudan, puis par l'Iran en 1984. Au fur et à mesure du développement du secteur, d'autres pays mirent en place des systèmes hybrides avec réglementations spécifiques pour les banques islamiques et conventionnelles comme ce fut le cas dans de nombreux pays tels que le Bahreïn, l'Égypte, les Émirats arabes unis, l'Indonésie, la Jordanie, la Malaisie ou encore la Turquie. La Malaisie fait figure d'exemple en matière de mise œuvre progressive d'un écosystème financier islamique. Lors du Congrès économique de Bumiputera en 1980 a émergé dans ce pays l'idée de création d'une banque islamique pour collecter et investir les fonds des malaisiens. L'année suivante, lors du Séminaire national sur le développement de l'islam (*Kebangsaan Tentang Konsep Pembangunan Dalam Islam*), tenu à l'Université Kebangsaan, fut approuvée une résolution demandant au gouvernement de prendre des mesures urgentes afin de rédiger une loi bancaire propre aux activités financières islamiques. Ainsi, un Comité directeur national de la Banque islamique (*Jawatankuasa Pemandu Kebangsaan Bank Islam*) fut créé en septembre 1981 dans le but d'étudier la possibilité de création d'une banque islamique en Malaisie. Le 5 juillet 1982, le Comité directeur proposa la création d'une banque islamique, puis le Parlement et le Sénat votèrent à la fin de 1982 l'Islamic Banking Act qui fut publié ensuite au Journal officiel en 1983. Ce n'est qu'après ce processus que la Bank Islam Malaysia Berhad, première banque islamique du pays, fut constituée en société anonyme le 1^{er} mars 1983. La banque ayant commencé ses activités quatre mois plus tard, le 1^{er} juillet 1983 et comptant parmi ses actionnaires le ministère des Finances malaisien et le Tabung Haji. À la suite de l'adoption du Takaful Act de 1984, apparaissait également en 1985 Syarikat Takaful premier opérateur de la région dont la Bank Islam Malaysia Berhad fut l'actionnaire principal. Avec la disponibilité des pétrodollars des pays producteurs de pétrole du Golfe et l'intérêt du Japon et des États-Unis à développer les marchés asiatiques, la Malaisie devint un acteur de premier plan dans cette zone, ce qui profita au mouvement bancaire islamique (Abdul-Rahman, 2010).

La Banque centrale de Malaisie appelée Bank Negara Malaysia (BNM), disposant de son propre conseil de supervision *shari'ah*, a joué un rôle proactif dans le développement de l'écosystème islamique malaisien par la mise en place d'une réglementation duale régulant séparément les institutions financières islamiques et conventionnelles. Sur le volet des richesses humaines, le gouvernement a encouragé l'enseignement de la finance islamique à l'Université islamique internationale de Malaisie (IIUM) ainsi que la création de nombreux instituts et centres de recherche.

b. Expansion

Le prince saoudien Mohamed Al-Faisal Al-Saud (1937-2017) ouvrit en 1977 en Égypte la Faisal Islamic Bank qui deviendra l'une des plus grandes banques de ce pays avec plus de 700 000 clients ainsi que la Faisal Islamic Bank au Soudan. La même année, sous les auspices de l'OCI, le prince jouera également un rôle actif dans la création de l'International Association of Islamic Banks (IAIB) qui comptera à cette époque les quatre premières banques islamiques de l'histoire : la Banque islamique de Développement, la Dubai Islamic Bank, la Kuwait Finance House et la Faisal Islamic Bank. Il créa en 1981 un trust détenteur de ses deux banques basé en Suisse à Genève appelé Dar Al-Maal Al-Islami (DMI) littéralement « La Maison de la Richesse Islamique ». Le DMI fut doté d'un capital d'un milliard de dollars et comptait parmi ses actionnaires-cofondateurs de nombreux chefs d'État et investisseurs provenant du monde entier.

Sheikh Saleh Abdullah Kamel (1941-2020) démarra ses activités bancaires en 1978 en Jordanie avec la Jordan Islamic Bank détenue par son conglomérat *Dallah Al-Baraka* détenant actuellement des participations aux quatre coins du monde dans les secteurs du commerce, de l'immobilier, des services, de la finance, du transport, de la santé et des médias. Sheikh Saleh Abdullah Kamel fut l'un des initiateurs du Centre de recherche en économie islamique de l'Université du Roi Abdulaziz de Djeddah et fonda en 1979 le Centre de recherche d'études commerciales islamiques de la Faculté de commerce de l'Université Al-Azhar du Caire. Avec le groupe bancaire Al-Baraka, il fonda également de nombreuses institutions financières islamiques dans de nombreux pays au moyen de filiales ou de bureaux de représentation : Égypte (1980), Tunisie (1983), Bahreïn, Pakistan, Soudan et Turquie (1984), Royaume-Uni (1987-1993), Afrique du Sud (1989), Algérie (1991), Liban (1992), Arabie saoudite (2007), Indonésie (2008), Syrie (2009), Libye (2011), Iraq (2011).

En 1987, Al-Rajhi Bank devint une société anonyme qui étendra ses activités en 2007 en Malaisie, en 2010 au Koweït et en 2011 en Jordanie. Le Groupe Retail Banking représentant le cœur des activités de la banque avec une gamme complète offerte à ses clients. Actuellement, Al-Rajhi Bank est devenue l'une des plus grandes banques islamiques au monde.

En Occident, à partir du milieu des années 1980 de nombreuses initiatives furent lancées pour répondre aux besoins des communautés musulmanes présentes en Europe et en Amérique du Nord. Au Royaume-Uni, HSBC et United Bank of Kuwait commencèrent à offrir des solutions de financement. Aux États-Unis, le fonds Amana Income Fund fut lancé par Unified Management Corporation en 1986. Ce fonds administré par Saturna Capital représentait en août 2020 plus de 1,3 milliard de dollars d'actifs sous gestion. Deux autres sociétés américaines démarrèrent leurs activités en 1987 : l'American Finance House Lariba, qui finançait les véhicules, l'immobilier et les entreprises ; et Muslim Savings and Investments (MSI), spécialisée essentiellement dans les financements immobiliers.

3. Phase d'institutionnalisation et de sophistication (1990-2010)

a. Institutionnalisation

En 1991, le besoin de normes et de standards pour l'industrie poussa le prince saoudien Mohamed Al-Faisal Al-Saud et le Dar Al-Maal Al-Islami, avec la Banque islamique de développement, ainsi qu'avec d'autres acteurs, tels que Saleh Abdullah Kamel et le *Groupe Baraka*, à former l'Accounting and Auditing Organization of Islamic Financial Institutions (AAOIFI). Bien qu'elles aient été rendues obligatoires au Bahreïn, en Jordanie et au Soudan et qu'elles sous-tendent les normes comptables en Indonésie et au Qatar, les normes AAOIFI ne sont cependant pas appliquées universellement.

En Malaisie, l'année 1993 marquera l'adoption de l'Islamic Banking Scheme instituant un système dual entre institutions financières conventionnelles et institutions financières islamiques de manière à ne pas pénaliser ces dernières, voire à les favoriser. Cela contribua à ce qu'en 2000, les services financiers islamiques soient offerts par plus de 50 institutions en Malaisie (Abdul Alim, 2014). En 1994 fut ouvert dans ce pays par la Banque Negara Malaysia le Marché monétaire interbancaire islamique malaisien (MMIIM) qui fut le premier marché monétaire islamique du monde. En Occident, fut lancé en 1995 le Harvard Islamic Finance Project aux États-Unis afin d'encourager les discussions sur les problématiques et les pratiques de mise en œuvre de

l'économie et de la finance islamiques. La fin des années 90 verra l'apparition de deux acteurs de la finance conventionnelle sur le marché financier islamique mondial : la banque américaine Citi Bank avec Citi Islamic Investment Bank basée au Bahreïn en 1996 et la banque britannique HSBC avec HSBC Amanah établie en Malaisie en 1998. En 2001 fut créé au Bahreïn le Conseil général pour les banques et institutions financières islamiques (CIBAFI) organisme affilié à l'OCI et comptant près de 120 membres de plus de 30 juridictions. Le CIBAFI est reconnu comme une pièce clé dans l'architecture internationale de la finance islamique. Cette organisation soutient l'industrie des services financiers islamiques en étant sa principale voix qui préconise des politiques réglementaires, financières et économiques qui sont dans l'intérêt général de ses membres et qui favorisent le développement du secteur des services financiers islamiques. Une autre organisation internationale ayant joué un rôle majeur dans le processus d'institutionnalisation de l'industrie financière islamique est le Conseil des services financiers islamiques (IFSB). Cette organisation internationale de normalisation à l'initiative de banques centrales a été officiellement inaugurée le 3 novembre 2002 et a démarré ses opérations le 10 mars 2003, son siège est situé à Kuala Lumpur en Malaisie. Une loi malaisienne spécifique lui a été consacrée afin de lui accorder les immunités et privilèges généralement accordés aux organisations internationales et aux missions diplomatiques. L'IFSB est né d'une initiative des gouverneurs des banques centrales de dix pays membres de l'OCI et des responsables de la Banque islamique de développement et de l'AAOIFI. Les membres sont composés des autorités de surveillance et de réglementation d'un certain nombre de pays islamiques. L'IFSB s'est donné pour mission de compléter à la fois les travaux du Comité de Bâle sur le contrôle bancaire, ceux de l'Organisation internationale des commissions de valeurs (OICV), mais aussi ceux de l'Association internationale des contrôleurs d'assurances (AICA). Cette institution fournit également des services de recherche, de formation et d'assistance technique et vise à se développer en une sorte de Banque des règlements internationaux pour les banques islamiques (Visser, 2019). En 2002 fut également créé le Marché financier islamique international (IIFM) sous l'impulsion de la Banque islamique de développement, l'Autorité monétaire du Brunei Darussalam, la Banque Indonésie, la Banque Negara Malaysia, la Banque centrale de Bahreïn et la Banque centrale du Soudan. Il s'agit d'une organisation neutre et à but non lucratif axée sur la normalisation des contrats financiers islamiques et des modèles de produits relatifs aux segments marché des capitaux et monétaire, finance d'entreprise et financement du commerce des institutions financières

islamiques. L'année 2003 fut l'année de l'abolition de la double imposition pour les financements islamiques au Royaume-Uni et celle de la création du Centre de gestion des liquidités (LMC) qui devint un marché interbancaire islamique international réglementé par la Banque centrale de Bahreïn. L'année suivante fut créée au Royaume-Uni l'Islamic Bank of Britain qui, en 2014, devint Al-Rayan Bank. En 2005, l'Agence islamique de notation internationale (IIRA) fut établie par la Banque islamique de développement (BID), cette institution étant chargée de l'évaluation de la conformité à la *shari'ah*, de la solvabilité et la gouvernance des institutions financières islamiques. La même année fut fondée en Malaisie l'International Centre for Education in Islamic Finance (INCEIF).

Le Dubai Financial Market annonça en 2006 sa restructuration pour devenir la première bourse islamique du monde. On assista également la même année à la création de la Faisal Private Bank en Suisse. Consécutivement à la crise des *subprimes*, cette banque fut transformée en *family office* en 2012 à la suite des lourdes pertes enregistrées sur les marchés immobiliers européens et américains. En 2008, l'Académie internationale de recherches en *shari'ah* pour la finance islamique (ISRA) fut créée par la Banque centrale de Malaisie. Les contributions de l'ISRA comprenant des publications, des manuels, des revues et des articles de recherche sont largement référencées et diffusées à l'échelle mondiale au moyen de son portail en ligne I-FIKR. L'année 2009 vit la création du Centre islamique international pour la réconciliation et l'arbitrage (IICRA) ayant pour mission de répondre à des requêtes d'arbitrage juridique et de médiation en cas de contentieux entre institutions et États. Cette même année, les premières instructions fiscales pour les opérations de finance islamique en France furent adoptées.

b. Sophistication

Au début des années 1990, les deux foyers principaux de développement de l'industrie financière islamique étaient basés dans les zones du Conseil de Coopération du Golfe (CCG) et de l'Asie du Sud-Est. On assista également à quelques développements remarquables en Occident après que les produits financiers islamiques devinrent plus sophistiqués dans leurs foyers originels notamment avec l'apparition des premiers *ṣukūk* et indices islamiques. La première émission de *ṣukūk corporate* eut lieu en Malaisie en 1990, la Bank Islam fut ainsi le premier arrangeur d'un *ṣukūk bithaman ājil* AAA émis par Shell MDS pour un montant de 125 millions de ringgits. Le succès de cette émission encouragea une filiale de Shell (*Sarawak*) à émettre en 1991 un nouveau *ṣukūk* sous une forme *mushārahah*. Ces émissions furent suivies par celle de Petronas en 1993 qui revint ensuite fréquemment sur le marché islamique pour financer ses activités.

Le développement du marché des *ṣukūk* en Malaisie a été la pierre angulaire de la croissance du secteur financier islamique qui comptait deux émissions de *ṣukūk* en 1996 et 426 en 2010. Cette croissance a permis aux opérateurs *takāful* et gérants d'actifs de trouver des débouchés pour investir dans des instruments *shari'ah* compatibles les sommes collectées auprès de leurs clients, ce qui a eu pour effet d'alimenter les marchés financiers islamiques en liquidités. Les années 1998 et 1999 ont vu respectivement les créations de l'indice FTSE Islamic Index au Royaume-Uni et de l'indice Dow Jones Islamic Market Index aux États-Unis. Dow Jones a proposé plusieurs indices islamiques : *ṣukūk*, actions globales, régionaux, sectoriels, ou thématiques. Ces indices ont été supervisés par un conseil de supervision *shari'ah* constitué de Shaykh Abdul Sattar Abu Ghuddah (Syrie), Shaykh Dr Mohamed A. Elgari (Arabie saoudite), Shaykh Dr Mohd Daud Bakar (Malaisie), Shaykh Nizam Yaquby (Bahreïn) et de Shaykh Yusuf Talal DeLorenzo (États-Unis). Le Financial Times Stock Exchange en tant que fournisseur de l'indice de la bourse de Londres a quant à lui fait appel pour ses indices islamiques à l'expertise du cabinet malaisien Yassar Research Inc.'s et a fait valider son processus de filtrage *shari'ah* par Shaykh Essam Ishaq (Bahreïn), Shaykh Dr Mohammed Akram Laldin (Malaisie), Shaykh Dr Mohd Daud Bakar (Malaisie) et Shaykh Dr Yousuf Alshubaily (Arabie saoudite). En 2002, la Malaisie émit pour un montant de 600 millions de dollars son premier *ṣukūk* souverain et le Luxembourg commença à coter des titres financiers islamiques eu Europe. Pendant les années qui suivirent, les émissions de *ṣukūk* souverains ou quasi souverains se succédèrent : l'État fédéral de Saxe-Anhalt en 2004, la Banque mondiale en 2005, l'Indonésie en 2007 et Singapour en 2009.

4. Phase d'internationalisation et de consolidation (2010-2020)

a. Internationalisation

L'année 2010 fut marquée par la création du Centre international de gestion de la liquidité islamique (IILM), institution internationale créée par les banques centrales de l'Indonésie, du Koweït, du Luxembourg, de Malaisie, de Maurice, du Nigéria, du Qatar, de la Turquie, des Émirats arabes unis et de la Société islamique pour le développement du secteur privé (SID) pour créer et émettre des instruments financiers à court terme conformes à la *shari'ah* afin de faciliter une gestion transfrontalière efficace de la liquidité islamique. Des banques occidentales, telles que Deutsche Bank, Standard Chartered ou encore BNP Paribas et le Crédit Agricole firent partie des nombreuses institutions actives dans ce domaine de la finance islamique. Dans les pays musulmans, ces institutions s'adressent à la fois au segment de la banque d'investissement et à

celui de la banque de détail bien qu'elles aient toutefois tendance à se limiter au premier. Généralement, leurs offres sont distribuées au moyen de « fenêtres islamiques », qui représentaient en 2012, d'après ICD et Thomson Reuters, 31 % du marché des banques islamiques. En 2014, le Maroc se dotait d'une réglementation spécifique pour les opérations de finance dite « participative » pendant que la Tunisie prévoyait un projet de loi amendant et complétant le Code des assurances dans le but d'assurer un cadre réglementaire au *takāful*. En 2015, la KT Bank obtenait sa licence bancaire en Allemagne et devenait la première banque islamique d'Europe continentale alors qu'en 2018, la Banque d'Algérie publiait un règlement spécifique aux opérations financières islamiques.

b. Consolidation

En juillet 2012, les banques islamiques du Golfe dominaient encore à l'échelle mondiale et consolidaient leurs positions de leaders de l'industrie en matière d'actifs : la première étant la banque Al-Rajhi avec 49 milliards de dollars d'actifs suivie par la Kuwait Finance House (45 milliards d'actifs) et la Dubai Islamic Bank (28 milliards d'actifs). En Malaisie, l'adoption de l'Islamic Financial Services Act en 2013 permit la mise en place d'un cadre institutionnel robuste. L'année 2014 fut riche en émissions de *ṣukūk* souverains et *corporate* : Afrique du Sud (500 millions de dollars), Goldman Sachs (500 millions de dollars), Hong Kong (1 milliard de dollars), Luxembourg (200 millions d'euros), Royaume-Uni (200 millions de livres sterling), Sénégal (100 milliards de francs CFA), Tokyo-Mitsubishi (double tranche : 25 millions de dollars et 2,5 milliards yens). Le mouvement enclenché en Afrique se poursuivit en 2015 par l'émission d'un *ṣukūk* souverain par la Côte d'Ivoire. Ce mouvement fut renforcé en 2017 par la première émission d'un *ṣukūk* souverain par le Nigéria pour un montant de 326 millions de dollars ainsi que par l'adoption en 2018 d'une réglementation spécifique propre aux opérations de finance islamique par la Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO). À noter cette même année l'émission par Tadau Energy en Malaisie du premier green *ṣukūk* au monde pour un montant de 760 millions de ringgits. En 2021, la Banque islamique de développement a levé 2,5 milliards de dollars avec un *ṣukūk durable* coté sur Euronext Dublin et NASDAQ Dubai dont les fonds collectés furent affectés à la réalisation de projets durables. La même année au Royaume-Uni, juste après le lancement par la Banque d'Angleterre d'une facilité de dépôt islamique au premier trimestre, le gouvernement britannique est revenu sur le marché des *ṣukūk* et a procédé à une nouvelle émission souveraine de 500 millions de livres sterling.

Tableau 4 – Processus de développement de l'industrie financière islamique

1929	<ul style="list-style-type: none"> – En Algérie Ibrahim Abou Al-Yaqadhan fit une demande de création de banque islamique avec dépôt des statuts auprès de l'administration coloniale française.
Années 1950	<ul style="list-style-type: none"> – Établissement d'un corpus théorique en économie et finance islamiques. – 1957 création d'Al-Rajhi Bank en Arabie saoudite.
Années 1960	<ul style="list-style-type: none"> – 1963 création de Mit Ghamr Savings Bank en Égypte (jusqu'en 1967). – 1963 création du <i>Tabung Haji</i> en Malaisie caisse locale pour l'organisation du pèlerinage à la Mecque. – 1969 création de l'Organisation de la conférence islamique (OCI) qui lance l'idée de la création d'une banque islamique multilatérale pour ses pays membres.
Années 1970	<ul style="list-style-type: none"> – 1973 choc pétrolier, les pays producteurs du monde arabe disposent de fortes liquidités. – 1974 création de la Banque islamique de développement sous l'égide de l'OCI. – 1976 première conférence en économie islamique à la Mecque. – 1979 première conférence en finance islamique à Dubaï. – 1979 le Pakistan devient le premier État à islamiser son secteur bancaire. <p style="text-align: center;">Mouvement de création de banques islamiques commerciales</p> <ul style="list-style-type: none"> – 1975 création de Dubaï Islamic Bank aux Émirats arabes unis. – 1977 création de Kuwait Finance House au Koweït. – 1977 création de Faisal Islamic Bank en Égypte. – 1978 création d'Al-Baraka Bank en Arabie saoudite. – 1978 création de Jordan Islamic Bank Jordanie. – 1979 création de Bahrain Islamic Bank au Bahreïn.
Années 1980	<ul style="list-style-type: none"> – 1983 création de l'Académie islamique internationale de fiqh. – 1983 le Soudan commence à islamiser son secteur bancaire. – 1984 l'Iran islamise son secteur bancaire. <p style="text-align: center;">Expansion du mouvement de création de banques islamiques</p> <ul style="list-style-type: none"> – 1981 fondation de Dar Al-Maal Al-Islami en Suisse. – 1982 création d'Al-Baraka International Bank au Royaume-Uni (jusqu'en 1993). – 1983 création de Faisal Islamic Bank en Égypte. – 1984 création de Bank Islam en Malaisie. – 1986 création de Amana Income Fund aux États-Unis. – 1987 création de American Finance House Lariba aux États-Unis.

<p style="text-align: center;">Années 1990</p>	<ul style="list-style-type: none"> – 1990 première émission de <i>ṣukūk</i> corporate par Shell MDS en Malaisie de 125 millions de ringgits. – 1991 création à Alger puis au Bahreïn de l’Organisation de comptabilité et d’audit des institutions financières islamiques (AAOIFI). – 1991 création de Bank Muamalat, Indonésie. – 1995 lancement du Harvard Islamic Finance Project aux États-Unis. – 1996 création de Citi Islamic Investment Bank, Bahreïn. – 1998 création de HSBC Amanah, Malaisie. – 1998 création de l’indice FTSE Islamic Index, Royaume-Uni. – 1999 création de l’indice Dow Jones Islamic Market Index, États-Unis.
<p style="text-align: center;">Années 2000</p>	<ul style="list-style-type: none"> – 2001 création au Bahreïn du Conseil général pour les banques et institutions financières islamiques (CIBAFI). – 2002 création en Malaisie du Conseil des services financiers islamiques (IFSB). – 2002 création au Bahreïn du Marché financier islamique international (IIFM). – 2002 première émission <i>ṣukūk</i> souverain en Malaisie (600 millions de dollars). – 2002 première cotation de <i>ṣukūk</i> au Luxembourg. – 2003 abolition de la double imposition pour les financements islamiques au Royaume-Uni. – 2003 création au Bahreïn du Centre de gestion des liquidités (LMC). – 2004 création de l’Islamic Bank of Britain, Royaume-Uni. – 2004 première émission de <i>ṣukūk</i> souverain par l’État fédéral de Saxe-Anhalt (100 millions d’euros). – 2005 création au Bahreïn de l’Agence islamique de notation internationale (IIRA). – 2005 création en Malaisie de l’International Centre for Education in Islamic Finance (INCEIF). – 2005 la Banque mondiale émet son premier <i>ṣukūk</i> de 760 millions de ringgits. – 2006 création de Faisal Private Bank en Suisse (jusque 2012). – 2006 le Dubaï Financial Market annonce sa restructuration pour devenir la première bourse islamique du monde. – 2007 première émission de <i>ṣukūk</i> souverain par l’Indonésie. – 2009 création aux Émirats arabes unis du Centre islamique international pour la réconciliation et l’arbitrage (IICRA). – 2009 premières instructions fiscales pour les opérations de finance islamique en France. – 2009 première émission de <i>ṣukūk</i> souverain par Singapour (200 millions de dollars de Singapour).

Années 2010	<ul style="list-style-type: none"> – 2010 création en Malaisie de la place du Centre international de gestion de la liquidité islamique (IILM). – 2012 premières instructions relatives aux banques islamiques à Djibouti. – 2013 la Tunisie se dote d'une réglementation spécifique pour les <i>ṣukūk</i> et les fonds d'investissements islamiques. – 2014 le Maroc se dote d'une réglementation spécifique. – 2015 la Libye se dote d'une réglementation spécifique. – 2018 l'Algérie se dote d'une réglementation spécifique. – 2018 adoption d'une réglementation spécifique propre aux opérations de finance islamique par la Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO). <p style="text-align: center;">Internationalisation et intensification des émissions <i>ṣukūk</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – 2014 première émission de <i>ṣukūk corporate</i> par Goldman Sachs (500 millions de dollars) devenant la première entreprise américaine à en émettre. – 2014 première émission de <i>ṣukūk corporate</i> par Tokyo-Mitsubishi devenant la première entreprise japonaise à en émettre (double tranche : 25 millions de dollars et 2,5 milliards yen). – 2014 première émission de <i>ṣukūk</i> souverain par l'Afrique du Sud (500 millions de dollars). – 2014 première émission de <i>ṣukūk</i> souverain par Hong Kong (1 milliard de dollars). – 2014 première émission de <i>ṣukūk</i> souverain par le Luxembourg (200 millions d'euros). – 2014 première émission de <i>ṣukūk</i> souverains par le Royaume-Uni (200 millions de livres sterling). – 2014 première émission de <i>ṣukūk</i> souverain par le Sénégal (100 milliards de francs CFA). – 2015 octroi de licence bancaire pour KT Bank première banque islamique d'Allemagne. – 2015 première émission de <i>ṣukūk</i> souverain par la Côte d'Ivoire. – 2016 première émission de <i>ṣukūk</i> souverain par le Togo. – 2017 émission par Tadau Energy en Malaisie du premier green <i>ṣukūk</i> au monde (760 millions de ringgits). – 2017 première émission de <i>ṣukūk</i> souverain par le Nigéria (326 millions de dollars). – 2021 émission par la Banque islamique de développement d'un <i>ṣukūk durable</i> (2,5 milliards de dollars). – 2021 seconde émission de <i>ṣukūk</i> souverains par le Royaume-Uni (500 millions de livres sterling).
-------------	---

C. Développements quantitatifs

1. Industrie financière islamique

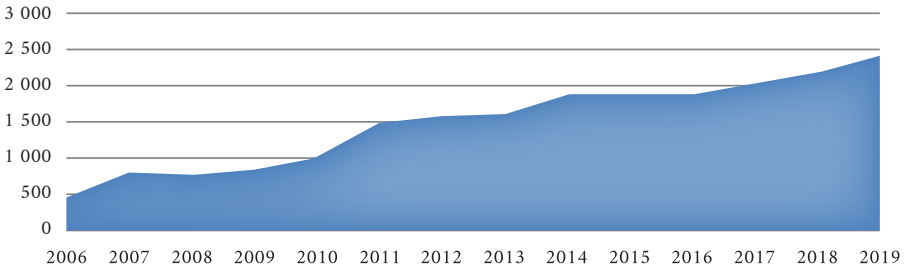


Fig. 11 – L'industrie financière islamique (en milliards de dollars).
Données : ICD, IFSB, IIFM, EY, Refinitiv, Thomson Reuters, Zawya.

L'industrie financière islamique a connu une croissance de 525,75 % entre 2006 et 2019 passant de 462 milliards en 2006 à 2 429 milliards de dollars d'actifs en 2019. La plus forte variation fut celle enregistrée entre 2006 et 2007 où les actifs augmentèrent de 76,4 % passant de 462 milliards à 815 milliards de dollars. La plus faible variation fut celle enregistrée entre 2007 et 2008 où les actifs diminuèrent de 4,2 % passant de 815 milliards à 781 milliards de dollars montrant les faibles conséquences de la crise des *subprimes* sur son développement.

2. Ventilation par segment de l'industrie financière islamique

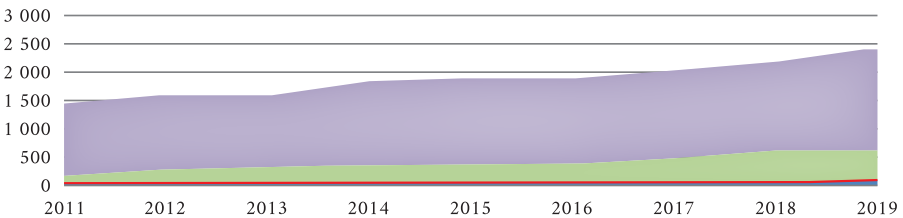


Fig. 12 – Ventilation par segment de l'industrie financière islamique (en milliards de dollars).
Données : ICD, IFSB, IIFM, EY, Refinitiv, Thomson Reuters, Zawya.

Les banques islamiques représentaient 86 % du secteur en 2011 pour s'établir à 72,7 % en 2020. Cela a profité au segment des *ṣukūk* passé de 8,3 % à 22 % sur la même période. Le segment des fonds islamiques est resté stable passant de 4 % en 2011 à 4,2 % en 2019. Quant à celui du *takāful*, il est passé de 0,8 % à 1,1 % sur la même période ce qui montre la faiblesse du développement de ce segment et témoigne de sa réserve de croissance.

3. Banques islamiques

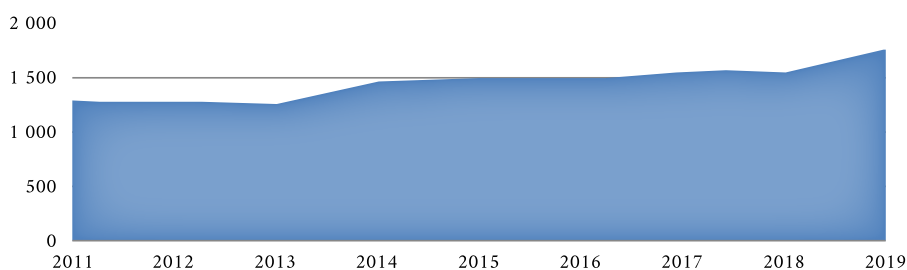


Fig. 13 – Actifs des banques islamiques (en milliards de dollars).

Données : ICD, IFSB, IIFM, EY, Refinitiv, Thomson Reuters, Zawya.

Les banques islamiques ont connu une croissance de 35,8 % entre 2011 et 2019 passant de 1300 milliards en 2006 à 1765 milliards de dollars d'actifs en 2019. La plus forte variation constatée sur la période fut celle enregistrée entre 2013 et 2014 où les actifs augmentèrent de 15 % passant de 1283 milliards à 1476 milliards de dollars. La plus faible variation fut celle enregistrée entre 2011 et 2012 où les actifs diminuèrent de 3 % passant de 1300 milliards à 1273,6 milliards de dollars. La période 2014-2016 fut marquée par une stagnation sans doute parce que l'année 2015 fut marquée par un effondrement des prix du pétrole et une dégradation des recettes publiques des pays producteurs avec des prix ayant chuté de 76 % passant de 114 dollars par baril en juin 2014 à 27 dollars en janvier 2015. Dans de nombreux pays producteurs de pétrole du monde islamique, l'industrie pétrolière et celle de la finance islamique sont intimement liées : l'une finance l'autre, lorsque les prix du pétrole baissent, les actifs financiers islamiques servent d'amortisseur des déficits publics et lorsqu'ils augmentent, ils permettent de transformer la liquidité en investissements.

4. Marché des *ṣukūk*

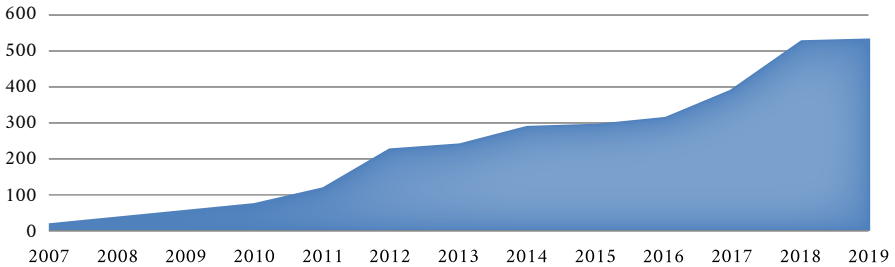


Fig. 14 – Évolution du marché des *ṣukūk* (en milliards de dollars).
Données : ICD, IFSB, IIFM, EY, Refinitiv, Thomson Reuters, Zawya

Le marché des *ṣukūk* a connu une croissance de 2225 % entre 2007 et 2019 passant de 24 milliards en 2007 à 534 milliards de dollars en 2019. La plus forte variation fut celle enregistrée entre 2011 et 2012 où le marché a bondi 84 % passant de 124 milliards à 229 milliards de dollars.

La plus faible variation fut celle enregistrée entre 2018 et 2019 où les actifs augmentèrent de 0,8 % passant de 530 milliards à 534 milliards de dollars. Du côté des émissions, le marché mondial des *ṣukūk* a diminué en 2015 en raison de l'interruption des émissions de la Banque Negara Malaysia qui avait émis 50 milliards de *ṣukūk* en 2014 et représentait près de 50 % du marché. En 2015, avec un niveau d'émission plus faible, la performance de cette classe d'actifs a également été amoindrie. L'indice S&P MENA *ṣukūk* a généré un rendement de 1,1 % au cours de 2015, une chute par rapport au gain de 5,5 % enregistré en 2014. Sa performance a également été légèrement plus faible que l'indice S&P MENA Bond qui a généré un gain de 1,8 % au cours de 2015. En dépit de la moindre performance des indices *ṣukūk* au cours de 2015, les *ṣukūk* sont restés cependant une valeur refuge attrayante aux marchés actions de la région MENA qui ont lourdement souffert pendant la période de la baisse des cours du pétrole. La chute du prix du baril a eu un double effet contraire sur le marché des *ṣukūk* souverains. D'un côté, la baisse des cours du pétrole a orienté le marché à la hausse, car conduisant les pays producteurs à chercher de la dette islamique pour financer leurs projets d'infrastructure ; d'un autre, la baisse des cours a tiré le marché vers le bas alors que les pays producteurs ont tenté de maîtriser leurs déficits budgétaires. La maîtrise des déficits étant réalisée par la réduction des dépenses, le désinvestissement des fonds souverains ou encore l'exploitation des marchés de la dette conventionnelle.

À cela, un autre effet négatif de la baisse des cours du pétrole est apparu sur le marché des *ṣukūk* souverains : la diminution des ressources des pays producteurs due à la baisse des cours de pétrole a entraîné une dégradation de leur solvabilité et, par voie de fait, celle de la notation de leurs *ṣukūk* souverains. Cela a conduit à une diminution de la valeur des certificats sur le marché secondaire.

5. Marché des fonds islamiques

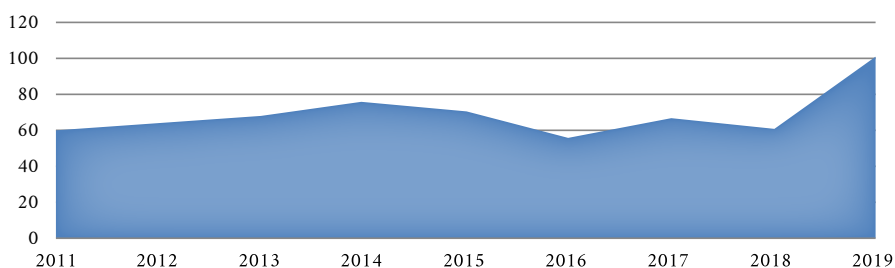


Fig. 15 – Évolution du marché des fonds islamiques (en milliards de dollars).

Données : ICD, IFSB, IIFM, EY, Refinitiv, Thomson Reuters, Zawya.

Le marché des fonds islamiques a connu une croissance de 70 % entre 2011 et 2019 passant de 60 milliards en 2011 à 102 milliards de dollars en 2019. La plus forte variation fut celle enregistrée entre 2018 et 2019 où le marché a bondi 67 % passant de 61 milliards à 102 milliards de dollars. Selon une étude de Thomson Reuters, les gestionnaires d'actifs ont répondu à des perspectives de croissance qui semblaient importantes en lançant en 2014 un nombre record de fonds conformes à la *shari'ah*, en hausse de 49 % sur 2013. Beaucoup de ces fonds sont gérés par des fournisseurs locaux, mais certains gestionnaires d'actifs mondiaux ont décidé d'y prendre part, comme Franklin Templeton gérant plus de 750 milliards de dollars dans le monde.

La plus faible variation fut celle enregistrée entre 2015 et 2016 où les actifs ont chuté de 21 % passant de 71 milliards à 56 milliards de dollars. L'industrie des fonds islamiques a été fortement touchée par la chute des prix du pétrole entre 2014 et 2016, en raison d'un grand nombre d'investisseurs institutionnels basés dans les pays producteurs. Les investissements réalisés en 2015 dans les fonds islamiques ayant chuté de plus de 75 % avec seulement 584 millions investis en 2015 contre 2,4 milliards de dollars en 2014. Les fonds islamiques sont en proie à des problèmes conjoncturels comme la baisse des cours du pétrole, mais aussi à des problèmes structurels comme

leur petite taille. En effet, selon Thomson Reuters, environ la moitié des fonds conformes à la *shari'ah* avait en 2015 un actif sous gestion de moins de 10 millions de dollars. Seulement 8 % des fonds islamiques disposent d'une valorisation supérieure à 100 millions de dollars d'actifs sous gestion, seuil minimal généralement considéré pour qu'un fonds puisse être compétitif. Par ailleurs, en raison d'une sous-performance financière vis-à-vis des fonds conventionnels, de nombreux investisseurs ont préféré continuer à investir dans des fonds conventionnels.

6. Marché du *takāful*

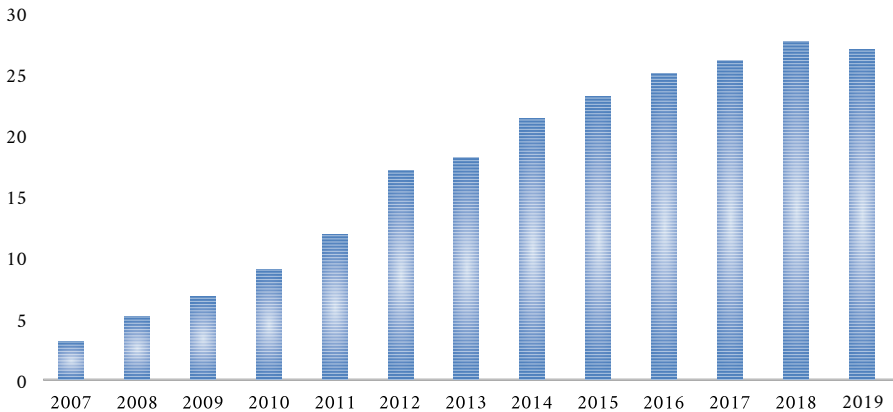


Fig. 16 – Évolution du marché du *takāful* (contributions en milliards de dollars)

Données : ICD, IFSB, IIFM, EY, Refinitiv, Thomson Reuters, Zawya.

Entraînée dans le sillage de la finance islamique, l'assurance *takāful* a connu une croissance importante. Le marché du *takāful* a connu une croissance de 839 % entre 2007 et 2019 passant de 3,3 milliards en 2007 à 27,7 milliards de dollars de contributions en 2019. Il est intéressant de noter que la prévision de 7,5 milliards pour 2015, effectuée par les analystes en 1999, a été dépassée dès 2010 avec 9,1 milliards de dollars de contributions. La plus forte variation fut celle enregistrée entre 2007 et 2008 où le marché a bondi de 60 % passant de 3,3 milliards à 5,3 milliards de dollars de contributions. La plus faible variation fut celle enregistrée entre 2018 et 2019 où le marché s'est contracté de 6 % passant de 27,7 milliards de dollars à 26,1 milliards de dollars de contributions. À la suite d'une période d'expansion rapide au début des années 2000, la croissance a ralenti au cours des dernières années. Selon les données communiquées par *Moody's*, les contributions brutes *takāful* ont

augmenté à un taux de croissance annuel composé de 33 % entre 2005 et 2010, ralentissant à 18 % entre 2008 et 2013, puis passant sous la barre des 10 % entre 2014 et 2019.

Néanmoins, Fitch Ratings indiquait que sur de nombreux marchés, le *takāful* a continué de se développer plus rapidement que l'assurance conventionnelle. Par exemple, en Malaisie le *takāful* famille et le *takāful* général ont augmenté de 9,8 % et de 5,8 % respectivement au premier semestre de 2016 alors que sur la même période le marché augmentait de 8,2 % en assurance-vie et de 2,6 % en assurance-dommages. En 2017, en dépit d'une réduction du rythme d'expansion sur le marché mondial du *takāful*, cette croissance restait importante et nombre de développements stratégiques récents devraient constituer des bases solides pour une consolidation future.

II. Perspectives de développement en France de l'industrie financière islamique

Nous étudierons, en premier lieu, les atouts du marché français pour la mise en œuvre de la finance islamique, puis nous analyserons, ensuite, les différents obstacles existants dans ce pays.

A. Les atouts du marché français pour la mise en œuvre de la finance islamique

On peut s'interroger sur les perspectives d'évolution de la finance islamique dans un pays détenteur d'une ancienne tradition d'immigration comme la France. Du fait de sa situation géographique à l'ouest du continent européen et grâce à l'importance de son territoire et de ses richesses qui lui ont permis longtemps de nourrir une population nombreuse, la France a été, d'une part, très largement une terre d'accueil (Lequin, 1988).

La France entretient d'assez bonnes relations commerciales et diplomatiques avec un certain nombre de proches voisins comme le Maroc, l'Algérie et la Tunisie. De plus, les musulmans de France tiennent à garder vivante l'histoire de leur présence en France et à préserver leur mémoire qui, comme celles des autres composantes de la nation, est une partie intégrante de la mémoire nationale (Geisser, 2009).

La France possède la plus importante population musulmane d'Europe qui comptait, d'après le Pew Research Center (2017), 5,72 millions de personnes en 2016 et devrait représenter 12,5 % de la population française en 2050.

La France compte plus de citoyens musulmans que huit membres de la Ligue arabe : Palestine, Oman, Mauritanie, Koweït, Qatar, Bahreïn, Djibouti et Comores.

La France dispose donc à la fois d'une situation géographique favorable et de la première population musulmane d'Europe. Bien que la pratique religieuse n'ait pas changé ces trente dernières années, la pratique sociale de l'Islam a progressé (Godard & Taussig, 2007). En pleine évolution, elle a permis aux industriels de mieux répondre aux besoins de la communauté musulmane. Un exemple frappant aujourd'hui est le marché des produits alimentaires *ḥalāl* qui d'après le cabinet *Solis*, représentait plus 5,5 milliards d'euros en 2010. Avec de telles données démographiques, il est probable que la finance islamique puisse connaître un bel essor dans ce pays malgré un climat anxieux autour de la question de la place de l'Islam au sein de la société française. Pourtant, les musulmans de France sensibles à l'interdiction du *ribā* ne resteront certainement pas indéfiniment en marge de l'accès au crédit et de l'épargne en raison de leurs croyances religieuses. Ils chercheront à avoir accès au financement de leurs entreprises et de leur accession à la propriété immobilière dans le respect de leurs convictions religieuses, à l'instar de ce qui est actuellement offert dans d'autres pays tels que l'Allemagne ou encore le Royaume-Uni.

Charbonnier (2011) a distingué certaines conditions juridiques et fiscales pour la mise en œuvre de la finance islamique dans des pays n'étant pas de tradition islamique. Cet auteur a considéré que c'était la question de la comptabilité du droit islamique avec celui du pays d'accueil qui devait être étudiée. Dans l'ensemble, il ressort de son étude que les ressources offertes par le droit d'accueil permettent d'intégrer les outils de la finance islamique et d'assurer leur mise en œuvre. Il peut, en revanche, exister certaines difficultés ou frottements juridiques ou fiscaux qui peuvent être levés par une modification législative ou de simples consignes par voie d'instruction ministérielle.

Actuellement, il n'existe pas en France de banques islamiques ou de sociétés d'assurance *takāful*, les solutions de financement ou d'assurance proposées ne le sont que via des « fenêtres islamiques ». Pourtant, ce pays présente de nombreux atouts avec un taux de bancarisation de la population de 99 % selon l'Observatoire de la microfinance, un grand nombre d'assurances dommages obligatoires, ainsi que des besoins financiers et assurantiels nombreux. De plus, la France dispose d'un cadre assez favorable avec une cible importante, l'adoption d'instructions fiscales, le développement du marché du *ḥalāl*, des compétences pointues et un haut niveau d'expertise, ainsi que de nombreux acteurs petits et moyens, malgré un manque d'investissements et de communication. L'hexagone

dispose donc de nombreux atouts : un cadre fiscal déjà balisé¹⁰³, même s'il reste à compléter (Cekici, 2012) et surtout une clientèle cible très significative. C'est sans doute pour l'ensemble de ces motifs que la Banque centrale européenne (2013) indiquait dans un rapport consacré à la finance islamique en Europe que cette dernière semblait avoir un bon potentiel à développer en France.

B. Les obstacles existants à la mise en œuvre de la finance islamique en France

Le retard de la France pris vis-à-vis du Royaume-Uni dans le développement de la finance islamique peut s'expliquer par des différences culturelles, notamment une tradition jacobine et laïque, un manque de volonté politique ainsi qu'un manque d'investissement et de communication.

Le jacobinisme est défavorable aux tribunaux non étatiques en France. Au contraire, les musulmans britanniques disposent de tribunaux d'arbitrage à la *shari'ah* depuis les années 1980. Ces instances n'ont été reconnues par la loi que dans les années 1990, mais la conception de l'arbitrage ne posait pas de problème au modèle judiciaire britannique. La laïcité s'opposerait à l'adoption de dispositions réglementaires alignées sur une croyance religieuse particulière : c'est l'argument défendu par le député Henri Emmanuelli durant le débat du jeudi 17 septembre 2009 à l'Assemblée nationale, qui a conduit à repousser la transformation du régime de la fiducie nécessaire à l'émission de *shukūk* en France. Ces traditions ne sont cependant pas aussi strictes qu'il n'y paraît. Ainsi, la France tolère des juges non professionnels en matière disciplinaire (sport, enseignement), économique (tribunaux de commerce, prud'hommes) et même en matière civile (juges de proximité). Mais toutes ces juridictions sont instituées par l'État, qui peut exciper du principe de laïcité pour ne pas

¹⁰³ L'administration française n'a pas souhaité créer de dispositions législatives spécifiques pour les opérations de financement islamique. Sa démarche a été pragmatique et a constitué en l'adaptation et en l'interprétation des normes existantes plutôt qu'en la création de nouvelles dispositions législatives. Elle a fait le nécessaire pour que la fiscalité applicable aux opérations de finance islamique soit identique à celle des opérations de financement conventionnel. Le 18 décembre 2008, le ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi a publié des fiches sur le régime fiscal des émissions de *shukūk* et des financements *murābahah*. Le 25 février 2009, ces fiches fiscales furent publiées au *Bulletin officiel des impôts* dans l'instruction fiscale 4 FE/09. Le 24 août 2010, quatre nouvelles instructions furent publiées : *murābahah* (4FE/S1/10), *shukūk* (4FE/S2/10), *ijārah* (4FE/S3/10), *istiṣnā'a* (4FE/S4/10). Il n'existe à ce jour aucune instruction fiscale en ce qui concerne les régimes de *muḍārabah*, de *wakalah*, de *salam* et de *mushārahah*.

reconnaître des instances purement religieuses puisque l'article deux de la loi de 1905 dispose que « la République [...] ne reconnaît aucun culte ». Ce faisant, les affaires religieuses doivent donc rester du domaine privé et ne peuvent faire l'objet de dispositions spéciales, à moins de trouble à l'ordre public.

Aussi certains observateurs, en France et à l'étranger, ne manquent-ils pas de s'interroger sur la réalité de ces « traditions » qui ont sans doute dissimulé peut-être un manque de volonté politique. De fait, la volonté politique fait défaut depuis les efforts consentis par Christine Lagarde lorsqu'elle était ministre des Finances en 2008. Le marché actuel ne doit sa croissance qu'à des initiatives privées. Nombreux sont ceux qui pensent que le principe de laïcité en France serait un obstacle au développement de ce marché. Or, dans les limites du droit applicable, les citoyens français ont la possibilité d'exprimer des préférences religieuses et d'agir en conformité avec elles. Ces préférences peuvent être les principaux critères d'une transaction dans laquelle deux parties privées contractent. D'après le professeur de droit public Thierry Rambaud (2014), le principe de laïcité, qui guide les institutions de l'État, ne s'applique pas aux contrats conclus entre parties privées. Pour Choisez (2012), la France, inspirée par le droit romain et les principes moraux du droit canon, peut penser sur un plan juridique les rapports entre *shari'ah* et ordre public français. Ce sont l'accueil et les limites qui seront imposées par l'ordre public français qui donneront à la finance islamique et plus particulièrement au *takāful* les conditions de leur épanouissement en France. Cet auteur a indiqué que du moment que l'assurance *takāful* était conforme à l'ordre public, le droit positif n'avait pas à se saisir du fait religieux. Il a estimé que l'émergence de l'assurance *Takāful* en Europe ressemblerait plutôt à une coexistence de normes, pour laquelle s'ajouterait un surplus de règles « se superposant et s'ajoutant aux règles propres au contrat d'assurance national considéré ». Quant à la présence d'un conseil de supervision *shari'ah*, elle ne constitue en aucun cas une atteinte à la légitimité de l'État, le contrat d'assurance *takāful* étant toujours, *in fine*, soumis au droit français.

Pour l'instant, le marché français de la finance islamique reste une niche : les opérateurs conventionnels craignent un risque pour leur image. C'est d'ailleurs l'une des raisons pour lesquelles s'est développé un modèle de distribution s'appuyant sur des réseaux de courtiers permettant un transfert du risque de réputation. Actuellement, aucune institution financière islamique n'a investi en France bien qu'il fût rapporté par l'agence Reuters en 2016 que la banque islamique *Al-Baraka* du Bahreïn envisageait de s'y implanter. Une autre difficulté de taille vient du fait que la finance islamique n'a pas été développée

dans les pays d'origine des musulmans de France (Maghreb et anciennes colonies françaises essentiellement). Il en résulte que la population musulmane de France n'a pas connaissance des spécificités et des différences de la finance islamique par rapport à la finance conventionnelle et que les acteurs actuels ne sont pas suffisamment importants pour être en mesure de communiquer à grande échelle. En l'absence de cadre réglementaire, les institutions financières islamiques locales portées par des entrepreneurs doivent, en plus d'être conformes aux règles locales, se conformer aux règles de la finance islamique, ce qui induit nécessairement des coûts de structuration juridique plus importants que ceux supportés par les offres conventionnelles. Cela peut avoir pour effet de rendre les offres islamiques plus onéreuses et donc moins compétitives. Par ailleurs, la disponibilité limitée d'instruments financiers à court terme, tels que les instruments du marché monétaire, rend la gestion du portefeuille de placement plus complexe particulièrement pour les opérateurs *takāful*.

III. Défis et facteurs de succès du développement de l'industrie financière islamique

Sur le 1,8 milliard de personnes que comptait la population musulmane mondiale en 2012, le fait que « seuls » 12 % d'entre elles étaient clientes d'institutions financières islamiques (Fleishman-Hillard Majlis, 2012) a laissé présager une réserve de croissance considérable qui, d'après ICD-Refinitiv (2019), devrait porter en 2024 à l'échelle mondiale les actifs de cette industrie à 3470 milliards de dollars. Bien que les développements futurs de cette industrie semblent prometteurs, il n'en demeure pas moins qu'elle en est encore à sa phase de consolidation. L'industrie financière islamique fait face à de nombreux défis qui devraient être relevés pour lui permettre de poursuivre son expansion rapide sans faire face à une crise grave et, ainsi, acquérir une plus grande respectabilité. Ainsi, nous étudierons quels sont les défis auxquels ce secteur est confronté ainsi que les facteurs de succès lui permettant d'assurer sa pérennité.

A. Les défis du développement de l'industrie financière islamique

Parmi les défis auxquels est confrontée l'industrie financière islamique, nous aborderons le défi de la conformité à la *shari'ah*, le défi de la régulation et de la supervision, le défi financier, le défi de la gouvernance et enfin, le défi technologique.

1. Le défi de la conformité à la *shari'ah*

D'après Chapra (2007), le système financier islamique, même s'il relevait le défi de la stabilité financière avec succès, devrait également actualiser la justice en tant que l'un des principaux objectifs islamiques. Pour cela, le partage des risques entre financiers et entrepreneurs devrait être équitable et le juste partage des richesses devrait contribuer à éliminer la pauvreté ainsi qu'à réduire le chômage et les inégalités. Cet auteur a montré que, puisque les modes de partage des pertes et profits ont été délaissés au profit des instruments basés sur la dette, la manière dont le système financier islamique a évolué n'était pas conforme à cette vision et n'a pas été en mesure de sortir du carcan de la finance conventionnelle. Il a même rappelé que de nombreuses institutions dites « islamiques » ne remplissaient pas les conditions de conformité à la *shari'ah* en utilisant différents stratagèmes juridiques (*hiyal*) pour transférer l'intégralité des risques aux acquéreurs ou aux locataires, en violation de la condition de justice entre parties prenantes. Ainsi, pour cet auteur, le défi le plus important est celui de la conformité aux enseignements islamiques quant à l'abolition de l'intérêt dans l'économie et l'application de la justice dans les transactions financières.

À titre d'exemple, on peut mentionner l'affaire *Dana Gas* ayant secoué l'industrie financière islamique en 2017 et plus particulièrement le marché des *ṣukūk*, lorsque cet émetteur a refusé le paiement de ses *ṣukūk* pour un montant de 700 millions de dollars au motif d'une non-conformité à la *shari'ah*. Cette longue bataille juridique ayant opposé Dana Gas à des investisseurs tels BlackRock, Goldman Sachs et Deutsche Bank a montré à quel point les questions de la conformité à la *shari'ah* et de l'uniformisation représentaient un défi incontournable pouvant entraîner des conséquences considérables sur le développement pérenne de l'industrie financière islamique.

2. Le défi de la régulation et de la supervision

Dès 2010, la Banque islamique de développement, l'IFSB et l'IRTI dans un rapport conjoint¹⁰⁴ indiquaient que la crise des *subprimes* de 2008 avait révélé les fragilités du système financier mondial et que, bien qu'il ait été relativement moins touché, il fallait que le système financier islamique puisse en tirer les leçons. En effet, dans un environnement d'intégration financière internationale accrue, le système financier islamique est intégré au système financier mondial avec des flux de capitaux transfrontaliers de plus en plus

¹⁰⁴ Islamic Finance and Global Financial Stability.

importants et volatils. Pour soutenir le développement du secteur, ces acteurs institutionnels recommandent d'accélérer l'expansion de l'écosystème de la finance islamique en renforçant les infrastructures existantes afin d'accroître sa résilience, ainsi qu'en stimulant l'élargissement des normes et des règles prudentielles censées assurer la stabilité et l'efficacité du secteur. Ces mesures devraient permettre d'obtenir un secteur plus intégré à l'échelle mondiale en mesure de résister aux chocs et aux retournements du marché. Ainsi, la mise en œuvre et l'adoption des normes de conformité de l'AAOIFI et des normes prudentielles de l'IFSB dans de nombreuses juridictions sont importantes. En effet, ces normes devraient permettre, non seulement d'atteindre les objectifs de conformité à la *shari'ah*, mais aussi de contribuer à la solidification du système financier islamique.

3. Le défi financier

L'absence de marché secondaire pour les instruments financiers islamiques peut rendre extrêmement difficile pour les banques islamiques la gestion de leur liquidité (Chapra, 2007). En raison de cette situation, elles peuvent maintenir un ratio de liquidité plus important que leurs homologues conventionnels, ce qui a pour effet d'affecter leur rentabilité ainsi que leur compétitivité. De plus, pour surmonter les crises de liquidité les banques islamiques ont également besoin d'une facilité semblable au prêteur en dernier ressort dont disposent les banques conventionnelles auprès de leur banque centrale. Dans de nombreuses juridictions, cette facilité est offerte aux banques islamiques sur la base des intérêts posant une problématique de conformité à la *shari'ah* d'une telle pratique.

L'IFSB, dans son rapport 2017 de stabilité financière, a indiqué que le marché des *shukūk corporate* était un segment particulier où le volume annuel des émissions avait été en baisse depuis son sommet atteint en 2012. Cette tendance a pu s'expliquer par le fait que les émissions de *shukūk* étaient plus complexes et coûteuses que les émissions d'obligations conventionnelles. De plus, les divergences d'opinions quant à la conformité à la *shari'ah* de leur négociabilité sur les marchés secondaires ont contribué à en éloigner certains émetteurs et investisseurs. Pour éviter cette problématique, les structures ayant provoqué des divergences dans le passé comme *bay' bithaman ājil* ne sont plus utilisées, les émetteurs préférant des structures faisant l'unanimité et permettant une commercialisation dans plusieurs juridictions.

4. Le défi de la gouvernance

La gouvernance d'entreprise a acquis une grande importance au cours des deux dernières décennies dans le système financier conventionnel, mais elle est d'une importance encore plus cruciale dans le système financier islamique en raison du risque supplémentaire auquel les détenteurs de comptes d'investissements sont exposés. Cela pose un défi supplémentaire à relever pour les institutions financières islamiques, ce qui nécessite une responsabilité accrue des conseils d'administration et des directions exécutives. Ainsi, en plus des outils classiques de pilotage, c'est l'engagement moral de l'ensemble des parties prenantes qui est primordial. Cet engagement devrait également permettre de réduire les coûts d'agence dans des marchés où généralement la gouvernance d'entreprise est assez peu développée, voire défailante et où, les asymétries d'information sont importantes avec des réglementations peu appliquées en raison de la corruption politique et de l'inefficacité judiciaire entraînant des risques systémiques importants.

5. Le défi technologique

L'IFSB, dans son rapport 2017 de stabilité financière, a indiqué que dans la finance conventionnelle, les *fnstechs* défiaient les institutions financières en fournissant à leurs clients des services financiers innovants, moins chers, plus rapides et pratiques. Un défi similaire peut émerger dans la finance islamique. La technologie ainsi que ces offres proposées par les *fnstechs* posent de nombreuses problématiques de conformité à la *shari'ah* ainsi que des questionnements juridiques et réglementaires, notamment en ce qui concerne les *smart contracts* et la *blockchain*. Par ailleurs, de nouveaux défis sont apparus en raison des progrès de la technologie financière, notamment celui de la gestion des risques cyber, entre autres problèmes opérationnels.

B. Les facteurs de succès du développement de l'industrie financière islamique

Parmi les facteurs de succès permettant d'assurer la pérennité de l'industrie financière islamique, nous aborderons l'adoption d'un conseil de supervision *shari'ah* centralisé et d'un audit *shari'ah* externe, la consolidation de l'infrastructure financière islamique, le développement du marché financier islamique, le développement des richesses humaines et enfin l'adoption de la digitalisation et la poursuite de l'innovation.

1. L'adoption d'un conseil de supervision *shari'ah* centralisé et d'un audit *shari'ah* externe

Même s'il est souhaitable de conserver certaines divergences permettant d'éviter une certaine rigidification susceptible de brider l'innovation, il n'en demeure pas moins qu'il est nécessaire de normaliser les modes de financement (Chapra, 2007). La création d'un conseil de supervision *shari'ah* centralisé devrait contribuer à créer l'harmonie nécessaire à l'épanouissement du système ainsi qu'à son internationalisation. La constitution d'un tel conseil devrait permettre de minimiser les différences d'interprétation entre juridictions et de favoriser l'émergence d'un marché financier islamique unique. Selon Chapra (2007), le conseil de supervision *shari'ah* de la Banque islamique de développement pourrait être en mesure de parachever et d'accélérer les travaux l'Académie islamique internationale de *fiqh* dans la poursuite de cet objectif. Les cabinets d'audit agréés existants pourraient acquérir l'expertise nécessaire dans le domaine de la conformité à la *shari'ah* afin de réaliser cet audit en même temps que l'audit des comptes.

Cela aurait pour effet de réduire les coûts, en réalisant des économies d'échelle, tout en assurant une meilleure conformité globale à la *shari'ah* des institutions financières islamiques. La présence de certaines facilités judiciaires devrait être facilitée de manière à permettre aux institutions financières islamiques de recouvrer rapidement leurs créances et aux clients de mieux se défendre si ces institutions venaient à agir injustement envers eux. Ces tribunaux ou médiateurs spécifiques auraient un effet dissuasif si leurs jugements étaient publics, la crainte du risque de mauvaise réputation entraînant une réduction des violations contractuelles.

2. Consolidation de l'infrastructure financière islamique

Pour renforcer l'infrastructure financière islamique, la Banque islamique de développement, l'IFSB et l'IRTI ont indiqué qu'il convenait de renforcer les filets de sécurité financière grâce aux mécanismes de financement d'urgence et de l'assurance des dépôts devant tous être compatibles avec les principes de la *shari'ah*. Cela nécessite une gamme d'instruments adéquats. Par ailleurs, il convient d'adopter un cadre efficace de gestion et de résolution de crise comprenant des dispositifs spécifiques en matière de gestion de l'insolvabilité des banques islamiques, du traitement des actifs non performants, ainsi que des processus de restructuration et de recapitalisation bancaire. Cela devrait permettre de garantir que toute crise apparaissant dans le système financier

islamique puisse être gérée rapidement. Il convient également de renforcer la qualité de l'audit comptable et l'adoption des normes de divulgation qui devraient permettre d'améliorer les états financiers pour faciliter un suivi efficace et une bonne évaluation financière des institutions financières islamiques. De plus, une bonne surveillance macroprudentielle devrait permettre de minimiser les risques de fragilité. Cela devrait se traduire par l'élaboration et l'utilisation d'indicateurs permettant une bonne évaluation de la solidité financière et du risque de vulnérabilité du système financier islamique dans son ensemble. Une telle surveillance devrait permettre d'anticiper les menaces pouvant potentiellement peser sur la stabilité du secteur. Enfin, un meilleur processus de notation des institutions financières, ou des instruments islamiques, obtenu par plus de transparence devrait permettre de mieux apprécier et gérer les risques.

3. Le développement du marché financier islamique

Afin de combler le manque de normalisation et de disponibilité d'actifs de gestion de trésorerie conformes à la *shari'ah* sur les marchés secondaires, Chapra (2007) a recommandé que le développement du marché financier islamique soit supervisé par le Conseil islamique des services financiers (IFSB), supporté par le Marché financier islamique international (IIFM) et que soit utilisée la base opérationnelle du Centre de gestion des liquidités (LMC). L'objectif de cette recommandation était de permettre aux institutions financières islamiques d'optimiser leur gestion actif-passif en offrant des opportunités d'investissement à court terme conforme à la *shari'ah* et qu'elles puissent se refinancer ou placer leurs excédents de trésorerie. C'est pour relever ce défi que le Centre de gestion des liquidités (LMC) et le Centre international de gestion de la liquidité islamique (IILM) ont été créés. En effet, le LMC et l'IILM émettent des instruments financiers à court terme conformes à la *shari'ah* et facilitent une gestion transfrontalière efficace de la liquidité islamique.

4. Le développement des richesses humaines

Les richesses humaines peuvent constituer un obstacle majeur à la croissance, car le marché mondial est confronté à une pénurie sévère de personnel qualifié disposant à la fois de connaissances financières techniques ainsi que d'une bonne connaissance du droit islamique. Pour cela, il est indispensable de former le personnel des institutions financières islamiques et de sensibiliser leurs parties prenantes aux principes de la finance islamique.

Il est également crucial de créer à l'échelle mondiale une communauté d'expert disposant d'une connaissance pluridisciplinaire dans les domaines de la *shari'ah* et de la finance. Il est également important de démystifier pour convaincre les institutionnels des réserves considérables de croissance offertes par ce secteur. Enfin, il est nécessaire de mener des campagnes de promotion et d'information dans les médias pour stimuler la demande et susciter des vocations.

5. L'adoption de la digitalisation et la poursuite de l'innovation

L'adoption de la digitalisation est un facteur qui devrait permettre à la finance islamique de réaliser tout son potentiel et d'atteindre ses objectifs de scalabilité. La digitalisation a la capacité de disrupter les modèles commerciaux existants, en raison de sa capacité à transformer et renforcer l'innovation produit, la transparence, le service, la vente croisée, l'engagement et l'expérience des clients. La *blockchain* et les *smart contracts* ont commencé à trouver leur place dans l'industrie financière islamique. La banque Al-Hilal, basée aux Émirats arabes unis, a réalisé en 2018 la première transaction *shukūk* utilisant la technologie *blockchain*, pour vendre et régler sur le marché secondaire une partie de son *shukūk* quinquennal de 500 millions de dollars. Quant aux *smart contracts*, ils peuvent permettre d'automatiser certains contrats et de minimiser certains risques opérationnels. Ces technologies ouvrent la voie à de véritables innovations de rupture dans le secteur financier islamique notamment dans l'usage qui peut en être fait pour assurer une transparence en matière de collecte et redistribution des fonds *zakāh* et *ṣadaqah*. Grâce à la digitalisation des processus de gestion et de distribution, les institutions financières islamiques devraient améliorer l'innovation et l'expérience client tout en élargissant la portée de leurs offres par la multidistribution et garantissant une qualité de service élevée. Enfin, l'offre devrait contribuer à stimuler la demande. Pour atteindre cet objectif, des moyens humains, financiers et informatiques devraient être investis dans la conception et la gestion de nouveaux produits innovants et digitaux adaptés aux besoins des consommateurs.

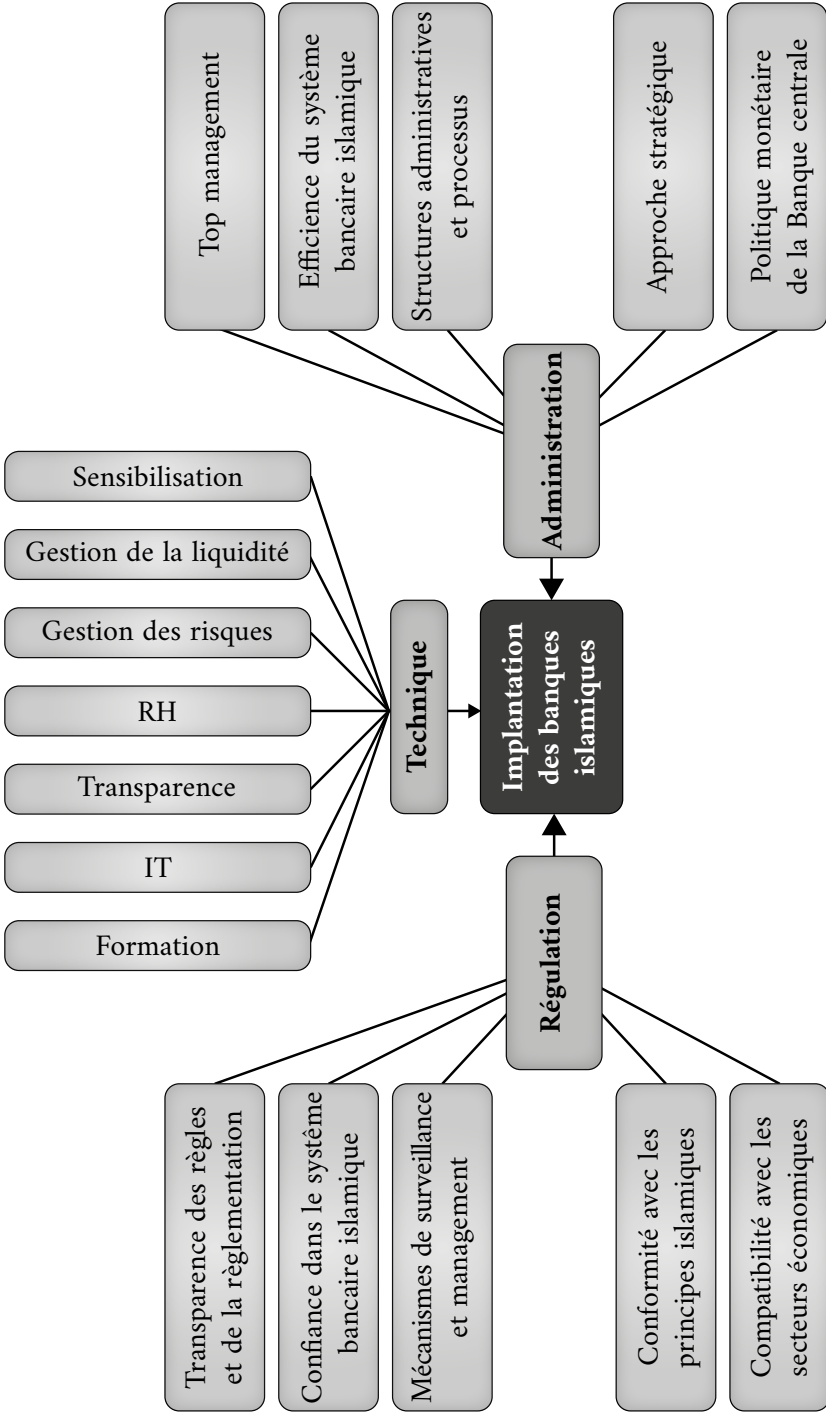


Fig. 17 – Les facteurs clés de succès pour une mise en œuvre optimale du système bancaire islamique par Seyed-Javadin et al. (2015).

Conclusion de la première partie

La finance islamique repose sur des fondations doctrinales fortement enracinées dans une tradition millénaire du droit et de l'éthique des affaires. Son processus d'institutionnalisation, son mode de gouvernance et ses risques spécifiques ont fait de la finance islamique un phénomène étudié dans toutes les universités du monde.

Comme nous avons pu le constater, l'industrie financière islamique a connu un développement fulgurant depuis l'expérimentation menée à Mit Ghamr en 1963. Cela étant, elle reste encore très loin d'une adéquation parfaite de ses pratiques particulières à ses principes généraux. Autrement dit, de la conformité de sa matérialité à sa spiritualité. Pour cela, il faudrait qu'à l'aide de ses valeurs et de ses principes éthiques, la finance islamique arrive à s'imposer de manière autonome. Cela lui permettrait de sortir de la simple adaptation des produits financiers conventionnels pour enfin proposer ses propres produits et montages financiers originaux et inconnus des acteurs conventionnels de la finance.

Ses prétentions premières d'abolition de l'asservissement par l'intérêt et d'action en toute justice au service de l'humanité entière ont été mises à mal dans le cadre de son opérationnalisation. De nombreuses institutions financières islamiques ayant préféré copier les instruments conventionnels et utiliser les instruments de dettes plutôt que les instruments participatifs. Cela étant, le développement du marché des *ṣukūk* a toutefois permis à de nombreuses entreprises et gouvernements d'avoir accès à un volume de financements importants.

Le processus d'institutionnalisation permet d'entrevoir un développement pérenne de ses objectifs premiers même si, à ce jour, la finance islamique n'a pas encore réussi à honorer ses promesses d'inclusion financière, de prospérité et de richesse partagée.

SECONDE PARTIE

IDENTIFICATION DES THÉMATIQUES
DE RECHERCHES DOMINANTES
EN ÉCONOMIE ET FINANCE ISLAMIQUES
ACCOMPAGNANT LE DÉVELOPPEMENT
DU SYSTÈME FINANCIER ISLAMIQUE

Présentation de la seconde partie

La recherche en économie et finance islamiques a considérablement progressé depuis le milieu des années 2000. Cela reflète la croissance rapide du secteur, avec environ 2 524 milliards de dollars d'actifs (Dinar Standard, 2019) et une croissance de 525,75 % entre 2006 et 2019. Cette croissance rapide de la recherche présente des défis en matière de compréhension des directions dans lesquelles la recherche se développe ainsi que d'identification des thèmes principaux du domaine. Cette identification des thématiques de recherches dominantes en économie et finance islamiques structure l'ensemble du *corpus* permettant une compréhension claire de l'évolution de la recherche dans ce domaine. Cette structuration peut être vue à la fois comme une revue de littérature globale, mais surtout comme un moyen permettant de fournir des indications sur les questions de recherche actuelles des sous-domaines importants du champ.

Une caractéristique supplémentaire de l'économie et de la finance islamiques est que leur mise en œuvre a été principalement opérée dans les pays en développement, la plupart des pays du monde islamique étant des économies en développement. Cela signifie qu'il existe des problématiques associées liées à ce facteur économique, par exemple, les chercheurs et les praticiens devraient idéalement contribuer au développement économique et aider les populations à sortir de la pauvreté.

Un certain nombre de produits de la finance islamique commencent à être bien connus, qu'il s'agisse des *ṣukūk* d'investissement ou encore des fonds communs de placement islamiques, mais les objectifs des spécialistes de l'économie et de la finance islamiques, des praticiens et des décideurs politiques vont bien au-delà que développer un ensemble de produits financiers compatibles à la *shari'ah*. Cela est particulièrement visible dans l'économie islamique, qui pourrait éventuellement être invoquée pour réinventer tout le champ économique conformément aux principes islamiques avec des fondements offrant des solutions concrètes permettant de réorienter le financement vers l'économie réelle à l'aide d'instruments équitables. Cela a créé une importante production et diffusion dans la littérature, avec des difficultés associées à la compréhension des orientations des différents sous-thèmes associés.

Les articles très cités sur l'économie et la finance islamiques se sont limités à des sujets raisonnablement restreints. Zaher & Kabir Hassan (2001) ont étudié les instruments financiers islamiques, Aliyu *et al.* (2017) ont examiné la viabilité des banques islamiques et certains des premiers articles ont présenté les objectifs de l'économie islamique (Chapra, 1992 ; Presley & Sessions, 1994), ainsi que d'une manière plus critique par Kuran (1995). Une vaste revue de littérature sur la finance islamique a également été proposée par Abedifar *et al.* (2015).

Après analyse de la littérature, nous avons été en mesure d'identifier 30 sous-thèmes qui constituent la structure actuelle de la recherche en économie et finance islamiques. Ce ne sont pas tous les sous-thèmes du domaine, mais les sous-thèmes les plus importants censés représenter le mieux la structure de la recherche en économie et finance islamiques. Nous avons fait le choix de structurer ces 30 sous-thèmes et de les regrouper en 15 thèmes eux-mêmes rassemblés dans cinq thématiques traitées dans cinq chapitres : économie islamique, gouvernance et conformité à la *shari'ah*, finance islamique, *takāful* et finance philanthropique, et pour finir, études comportementales et marketing. Nous concluons cette partie par une discussion sur les tendances principales et les implications de cette structuration.

La contribution de cette partie peut donc être résumée comme fournissant une identification ainsi qu'une structuration de la littérature en économie et finance islamiques et permet aussi indirectement de découvrir les sous-thèmes non couverts du champ de recherche.

Tableau 5 – Structure de la recherche en économie et finance islamiques

Sous-thèmes	Thèmes	Thématiques
Épistémologie et histoire	Épistémologie, histoire, perspectives éducatives et théologico-philosophiques	Économie islamique
Perspectives théologiques et éducatives		
Économie politique et politique monétaire	Économie politique, politique monétaire et convergence avec le paradigme du développement durable	
Convergence des paradigmes de l'économie islamique et du développement durable		
Effets économiques	Effets économiques, crises et stabilité financière	
Crises et stabilité financière		
Gouvernance d'entreprise	Gouvernance d'entreprise et responsabilité sociale des entreprises	Gouvernance et conformité à la <i>shari'ah</i>
Responsabilité sociale des entreprises		
Conformité à la <i>shari'ah</i>	Conformité à la <i>shari'ah</i> et influence de la gouvernance <i>shari'ah</i>	
Influence de la gouvernance <i>shari'ah</i>		
Contrats islamiques	Contrats islamiques et résolution	
Résolution		
Efficacité des banques islamiques	Efficacité et profitabilité des banques islamiques	Finance islamique
Profitabilité des banques islamiques		
Compétitivité des banques islamiques	Compétitivité et taux de référence des banques islamiques	
Taux de référence du secteur bancaire islamique		
Partage des pertes et profits	Partage des pertes et profits et gestion des risques des banques islamiques	
Gestion des risques des banques islamiques		
Gestion financière des banques islamiques	Gestion financière, audit et comptabilité des banques islamiques	
Audit et comptabilité des banques islamiques		
Marchés des actions et des fonds islamiques	Actifs financiers	
<i>Ṣukūk</i>		

Sous-thèmes	Thèmes	Thématiques
Conditions de mise en œuvre et performances des opérateurs	<i>Takāful</i>	<i>Takāful</i> et finance philanthropique
Pratiques des opérateurs <i>takāful</i>		
<i>Waqf</i> , microfinance et lutte contre la pauvreté		
Inclusion financière, <i>zakāh</i> et <i>qard al-ḥasan</i>	Finance philanthropique	
Effets et interrelations de la religion sur les structures et perspectives socio-politico-économiques	Science comportementale	Science comportementale et marketing
Finance comportementale et performance organisationnelle des institutions financières islamiques		
Perception du secteur et image de marque	Marketing	
Satisfaction des consommateurs et acceptation des produits financiers islamiques		

Chapitre 1

Économie islamique

Oikonomia pour *oikos* (maison) et *nomos* (administrer), telle fut l'appellation donnée par Aristote pour l'art d'administrer une maison puis par extension une cité ou un État. Il fit la distinction entre l'art économique et celui d'acquérir la richesse pour elle-même, la chrématistique, qu'il condamna. Il considéra qu'une certaine forme d'acquisition appartenait par nature à l'économie, telle que les ressources existantes ou celles que l'économie doit faire exister comme la constitution des réserves et des biens nécessaires à la vie et utiles à la collectivité d'une cité ou d'une famille. Ainsi, Aristote distingua un versant, positif, qui conserve son lien naturel au service de la vie et un autre, négatif, qui ne vise que l'enrichissement.

Dans le prolongement de cette pensée aristotélicienne, comme nous avons pu le constater dans la première partie de cet ouvrage, les fondations doctrinales de la pensée islamique reposent sur des principes théologico-juridiques et éthiques formulés dans le but d'organiser la gestion des ressources économiques tout en cherchant à établir la justice et l'équité. Ainsi, le système économique et financier islamique cherche à se conformer aux principes de la sagesse divine considérée comme étant parfaite dans le Coran¹⁰⁵. On trouve dans la sourate 13, *Le tonnerre*, au verset 37 : ﴿ [De même que nous avons révélé aux prophètes qui t'ont précédé une prédication dans leur langue], de même nous te révélons [ce Coran] comme une sagesse exprimée en langue arabe. ﴾ Cette sagesse dont l'économie islamique se réclame vise la justice, la compassion et le bien commun entre tous. L'économie islamique est, d'après Chapra (1996), cette « branche de connaissances qui contribue à la réalisation du bien-être humain par la réalisation des *maqāṣid al-shari'ah* en permettant une affectation et une répartition de ressources limitées, conformes aux enseignements islamiques ». Cette sagesse islamique vise la circulation et la bonne répartition de la richesse parmi les humains et pas uniquement entre les seules mains des personnes riches et des nantis. La concentration de la richesse entre quelques mains est une source de conflits et de problèmes au

¹⁰⁵ Sourate 54, verset 5.

sein de la communauté humaine et contribue à creuser les inégalités au profit d'une classe sociale dominante non légitime. L'économie islamique a donc pour fonction principale de conduire au bien-être humain par la réalisation des *maqāṣid al-sharī'ah*. Le bien-être humain ne dépendant pas seulement de la maximisation de la consommation et des profits.

Il exige une satisfaction équilibrée de la spiritualité et des besoins matériels du genre humain et reste dans la droite lignée philosophique de Platon qui considérait que tout ce qui est matériel est toujours un moyen, jamais une fin. Effectivement en islam, la richesse a un statut particulier, Muslim Ibn al-Hajjaj (875)¹⁰⁶ a rapporté que le Prophète Muhammad ﷺ avait affirmé qu'elle n'était pas l'opulence, mais plutôt le contentement de l'âme. Le Coran dans la sourate 6, *Les bestiaux*, au verset 141 en ce qui concerne le gaspillage lié à la surproduction et à la surconsommation est très clair : ﴿ Mais, n'en abusez pas, car Dieu n'aime pas ceux qui exagèrent. ﴾ L'économie conventionnelle n'intègre pas le spirituel : l'économie de marché, ne tient pas compte d'objectifs qualitatifs et a toujours évalué l'activité économique uniquement sous l'angle de la consommation ou de la production, alors que l'économie islamique, s'évalue du point de vue de la réalisation des *maqāṣid al-sharī'ah*, en poursuivant un idéal de justice socio-économique. L'économie islamique se distingue de l'économie conventionnelle par la vision différente des motivations des individus considérés comme responsables, œuvrant pour le bien-être social. Le Coran indique au sujet de l'établissement de la justice dans la sourate 57, *Le fer*, au verset 25 : ﴿ Nous avons envoyé nos messagers porteurs de preuves. [Par leur intermédiaire,] nous avons révélé l'Écriture ; nous avons fait descendre la balance pour que les hommes observent l'équité. ﴾ Cet idéal se fonde dans la croyance que les êtres humains sont les représentants de Dieu ﷻ sur Terre. Ils appartiennent à la même famille, sont liés par la fraternité et Dieu ﷻ leur a confié toutes les ressources en vue de leur utilisation juste et optimale, pour le bien-être de tous sans exception.

Dans le paradigme de l'économie islamique, l'individu est considéré comme responsable et œuvrant pour le bien-être social. L'islam encourage le travail et le Coran incite les hommes à travailler en toute justice dans leur intérêt personnel, ainsi que dans celui de la collectivité. Ainsi, l'*homo islamicus* place son intérêt personnel dans une perspective de long terme dont le centre de gravité dépasse sa propre vie terrestre : un homme ne pourra servir son intérêt individuel dans l'au-delà et celui des générations futures qu'en

¹⁰⁶ *Hadith* n° 1051.

remplissant ses obligations éthiques et morales. Il ne pourra pas servir son intérêt par une utilisation égoïste des ressources terrestres et préférera faire preuve de solidarité plutôt que de s'enrichir au détriment d'autrui, en termes aristotéliens, il préférera l'économie à la chrématistique. En raison de leur bonté innée conformément à leur nature originelle (*fitra*) telle que formulée dans le paradigme islamique, les êtres humains n'essaient pas nécessairement toujours de servir leur intérêt personnel et de satisfaire leur égoïsme. Ils sont également altruistes et prêts à faire des sacrifices pour le bien-être des autres. Cette vision est diamétralement opposée à celle développée par Smith (1776), bien que philosophe de formation et considéré comme le père de la science économique, qui affirmait que la poursuite des intérêts égoïstes contribuait grâce à la « main invisible » au bien commun et que c'était la convergence d'intérêts entre les partenaires d'une relation économique qui allait transformer leur égoïsme en altruisme.

Bien que le mécanisme d'autorégulation des prix sur le marché par le jeu de l'offre et de la demande constaté par Smith fût déjà énoncé du temps du Prophète Muhammad ﷺ dans un *hadīth*¹⁰⁷ indiquant que c'est Dieu ﷻ qui fixe les prix et que ce mécanisme de fixation des prix doit être protégé des manipulations de cours opérées par les spéculateurs et les marchands malhonnêtes, la culture islamique ne peut intégrer l'utopie d'un système de marché autonome qui suppose que l'homme n'agisse qu'en fonction de son intérêt individuel et de la possession de biens économiques. Critique de plus en plus reconnue et partagée par les économistes, tels que Sen (1993) qui a comparé l'*homo œconomicus* à un « idiot rationnel » et a rappelé que les êtres humains ne recherchaient pas seulement leur intérêt personnel et étaient mus par la reconnaissance, la compassion et l'engagement. Pour ce prix Nobel d'économie, il est indispensable de repenser les rapports entre l'éthique et l'économie.

¹⁰⁷ Le chapitre 73 de la partie dédiée aux affaires du recueil de Tirmidhi (IX^e ap. J.-C.) qui est consacré à la fixation des prix rapporte un *hadīth* explicite au sujet de la non-fixation des prix qualifié de bon et authentique. Les prix étant devenus excessifs au temps du Prophète Muhammad ﷺ, les gens lui demandèrent de fixer les prix. Il leur répondit que c'était Dieu ﷻ qui les fixait et qu'Il était celui qui contracte ou élargit Ses faveurs et que c'était Lui le pourvoyeur de la subsistance. Le Prophète Muhammad ﷺ ajouta qu'il avait bon espoir de rencontrer Dieu ﷻ sans avoir commis aucune injustice envers quiconque que ce soit envers ses biens ou sa vie. Les oulémas ont ainsi considéré qu'il n'était pas nécessaire de fixer les prix et qu'il fallait laisser le mécanisme de l'offre et de demande s'équilibrer afin d'obtenir de justes prix. Cela étant, ils recommandèrent aux acheteurs d'être prudents et attentifs en n'achetant pas plus que leurs besoins et en évitant d'acheter en période de rareté. Ce type de comportement des acheteurs devant conduire les prix à un niveau raisonnable.

En effet, la jouissance des biens de ce monde est indissociable du devoir de partage¹⁰⁸ et de modération¹⁰⁹. Le paradigme islamique considère l'économie et la philosophie morale indissociables et à ce titre se distingue également de la vision développée par Mill (1848). En effet, cet auteur considérait qu'il fallait laisser le marché s'organiser seul et qu'en tant que science, l'économie permettait de produire des richesses, mais était incapable de penser leur juste répartition. Le comportement rationnel de l'*homo islamicus* se conçoit en la poursuite de son intérêt propre auquel s'ajoutent les contraintes liées à l'intérêt social (Coste, 2015). Pour le prix Nobel d'économie Maurice Allais (1953), un individu « rationnel » peut avoir une échelle des valeurs psychologiques différentes de l'échelle des valeurs monétaires, il peut avoir une propension plus ou moins grande pour la sécurité ou pour le risque. Il paraît admis que c'est une question de psychologie et non de rationalité. La psychologie de l'*homo islamicus* se confond avec celle de l'homme influencé dans ses actions et ses choix par un Dieu ﷻ omniscient qui l'écoute, l'entend et le voit. Cela est rappelé dans le Coran, on trouve par exemple dans la sourate 57, *Le fer*, au verset 4 : ﴿ Où que vous soyez il est avec vous et il a de ce que vous faites une claire vision. ﴾ Cette vision de la rationalité de l'*homo islamicus* est aussi différente de celle développée par Simon (1947) qui, bien que s'étant détaché de la « rationalité substantive » omnisciente et parfaite de l'*homo œconomicus* des néoclassiques français et d'une partie de l'école autrichienne, supposait que les individus disposaient de suffisamment de capacité de « calcul » pour prendre des décisions optimales.

La psychologie de l'*homo islamicus* s'approche de cet individu calculateur tel que pensé par Becker (1968) qui mesure les conséquences de ses actes en termes de récompenses et de sanctions. Effectivement, cet auteur soutient que les individus ne sont pas uniquement motivés par l'égoïsme et que leurs comportements sont dictés par leurs valeurs, ce qui est le cas de l'*homo islamicus* qui, en plus de mesurer les conséquences de ses actes dans la vie présente, accorde une attention encore plus grande à leurs conséquences dans la vie éternelle en laquelle il croit.

La psychologie de l'*homo islamicus* s'approche plus encore de la vision développée par Honneth (2000) dans une société ancrée dans ses principes de justice où les hommes ont des attentes morales, cherchent à vivre en harmonie avec leur environnement et ne peuvent s'épanouir en étant purement égoïstes.

¹⁰⁸ Sourate 2, verset 267.

¹⁰⁹ Sourate 7, verset 31.

L'homo islamicus diffère cependant de la vision de cet auteur en ce qui concerne la lutte pour leur reconnaissance en ce sens qu'il cherche en premier à être reconnu par Dieu ﷻ comme étant l'un de Ses serviteurs vertueux. C'est cette recherche de reconnaissance qui ensuite va le pousser à satisfaire ses obligations morales et sociales comme cela est rappelé dans le Coran dans la sourate 76, *L'homme*, au verset 9 : ﴿ Nous vous offrons de la nourriture seulement [pour plaire] à Dieu, ne voulant de vous ni rétribution, ni reconnaissance. ﴾ Cette vision rejoint également celle d'Aristote qui affirmait que l'homme doté d'une bonne nature morale est heureux, que personne ne souhaite se nuire, que chacun poursuit ce qui lui semble bon et que si quelqu'un souhaite subir un dommage, c'est qu'il considère ce dommage comme un bien.

On retrouve cette idée dans le Coran à la sourate 2, *La vache*, au verset 216 : ﴿ Il se peut que vous détestiez ce qui [en lui-même] un bien pour vous, comme il se peut que vous aimiez ce qui [en lui-même] est un mal pour vous. Mais Dieu sait et vous ne savez pas ! ﴾

L'économie islamique telle que nous la connaissons aujourd'hui est une discipline profondément moderne née dans les années 1940. Pendant la Guerre froide, elle se voulait être une troisième voie entre capitalisme et communisme : une économie sociale de marché où l'intérêt des individus est subordonné à celui de la collectivité et dans laquelle les valeurs de liberté, d'égalité sont équilibrées (Sor, 2012). Certains historiens occidentaux de l'histoire économique et sociale islamique ont cherché à établir si les principes de l'économie islamique étaient purement théoriques et se limitaient seulement aux livres de droit ou s'ils avaient été transposés de manière pratique. Dans un article de la Banque mondiale, Çizakça (2012) a cherché à déterminer si le modèle théorique d'une économie islamique avait déjà été effectivement mis en œuvre. Cet auteur a montré qu'un historien occidental, Abraham Udovitch, a pu, en 1970, en se référant notamment à l'interdiction des intérêts, démontrer que, dans l'ensemble grâce à diverses institutions, les principes classiques d'une économie islamique furent transposés et appliqués dans le monde réel. Pour donner un exemple, il est possible de citer le partage des pertes et profits institué dans les partenariats commerciaux qui remplace le taux d'intérêt. Une fois cette question résolue, il a fallu déterminer si les principes classiques de la finance et de l'économie islamiques, ainsi que les institutions qui ont appliqué ces principes, ont contribué au développement économique. Existe-t-il des preuves historiques d'un développement économique soutenu et significatif dans le monde islamique ? Comme l'a écrit El-Gamal (2006), la recherche a abordé ces questions qui seront développées au cours de ce chapitre.

Dans la thématique des sciences économiques islamiques, nous avons identifié trois thèmes principaux, chacun regroupant deux sous-thèmes : l'épistémologie, l'histoire et les perspectives éducatives et théologico-philosophiques ; l'économie politique, la politique monétaire et la convergence avec le paradigme du développement durable ; et pour finir, les effets économiques, les crises et la stabilité financière.

I. Épistémologie, histoire, perspectives éducatives et théologico-philosophiques

Dans cette thématique consacrée à l'économie islamique, ce premier thème regroupe le sous-thème de l'épistémologie et de l'histoire, ainsi que celui des perspectives théologico-philosophiques et éducatives.

A. Épistémologie et histoire

Dans ce sous-thème d'ouverture sur l'économie islamique, nous identifions dans la littérature un éventail de perspectives philosophiques sur ce que devrait être l'économie islamique et son évolution. Ce domaine de recherche est lié à l'origine épistémologique de la compréhension des approches islamiques de l'économie et de la finance. Cette exploration philosophique montre un thème qui cherche à comprendre la signification sous-jacente de l'économie islamique, ainsi que sa différence avec l'économie conventionnelle. Un certain nombre d'études se concentrent aussi sur le sujet de la perspective historique du développement de l'économie islamique.

1. Épistémologie

Les recherches principales dans ce domaine proviennent de Masadul Alam Choudhury, de l'Université du Sultan Qaboos à Oman, qui a considérablement fait progresser la compréhension de cet aspect de l'économie islamique. Choudhury (2008) a retracé l'évolution historique de l'économie islamique depuis son intention initiale, en tant que perspective morale de l'économie conforme aux principes islamiques, à sa pratique actuelle qui échoue à formuler sa méthodologie selon un principe cardinal. Par exemple, cet auteur (Choudhury, 2012), a proposé une formulation mathématique montrant que les recherches en économie et finance islamiques ignoraient le concept fondamental de l'unicité de Dieu ﷻ et de l'unité de la connaissance divine appelée *Tawhīd*.

Dans une autre recherche épistémologique, Abderrazak Belabes (2014), de l'Université du Roi Abdulaziz à Djeddah, a rappelé qu'il n'existe pas de modèle unique de mise en œuvre des principes se réclamant de l'éthique islamique, de la même manière qu'il n'existe pas une seule forme de capitalisme. Cet auteur considère que l'approche dominante nourrie par la recherche de différences n'était pas forcément pertinente dans la mesure où elle s'inscrivait plutôt dans un « désir de convergence et de ressemblance frappante avec le modèle financier anglo-saxon dominant ».

2. Histoire

Ibn Khaldoun est né le 27 mai 1332 dans une famille de Séville d'où elle s'était enfuie en 1330 en raison de la menace que faisaient peser sur la péninsule ibérique les rois chrétiens du nord. Il fut l'un des derniers illustres savants ayant émergé au moment où le déclin du monde islamique s'amorçait. Il est connu pour être l'un des pères fondateurs de nombreuses disciplines telles que la sociologie, l'histoire, la science politique ou encore l'économie. C'est aux côtés de l'érudit et philosophe Al-Abuli qu'il fut initié aux idées de Platon, d'Al-Farabi et d'Avicenne. À son contact, Ibn Khaldoun développa une pensée plurielle qui se déploya dans la *Muqaddima* qui se voulait être une Histoire universelle. Il proposa une lecture empirique et dépassionnée de l'Histoire conçue comme une série de cycles répétitifs. Il définit et expliqua les lois qui régissaient la transformation des sociétés humaines et c'est en cela que l'on vit en lui le père de la sociologie moderne ayant été capable de montrer l'influence du niveau de vie et de l'environnement sur le bien-être humain.

Lorsqu'il analysa le rôle et l'intervention de l'État dans la production, ainsi que les effets du comportement des élites urbaines, il prit aussi en considération les questions économiques et financières (Buresi & Ghouirgate, 2013). Dans le cadre de ses recherches, Ibn Khaldoun aborda de nombreuses questions économiques critiques telles que le droit de propriété, la division du travail, l'offre et la demande, la production, le rôle de l'État dans l'économie, la fiscalité et les finances publiques, la politique monétaire et la croissance économique (Rizkiah & Chachi, 2020). Ainsi, il a élaboré « une théorie de la production, une théorie de la valeur, une théorie de la distribution et une théorie des cycles, qui se combinent en une théorie économique générale cohérente qui constituait le cadre de son histoire » (Boulakia, 1971).

C'est parce qu'il découvrit les vertus et la nécessité d'une division du travail avant Smith (1776), le principe de la valeur travail avant Ricardo, qu'il élabora une théorie de la population avant Malthus et insista sur le rôle de l'État dans l'économie avant Keynes (Mac Caffrey, 2014) que certains auteurs soutiennent qu'il a été victime d'épistémicide¹¹⁰ et qu'il mérite également le titre de père de l'économie classique en tant que branche d'études sociales (Oweiss, 1988 ; Kahf, 2004 ; Mac Caffrey, 2014 ; Ead & Eid, 2014).

Le concept complexe et polysémique de *'umrān* développé par Ibn Khaldoun comporte deux branches principales : celle de *ḥaḍārah* (civilisation) et de *thaqāfah* (culture) associées à l'histoire vécue humaine (*tārīkh*). L'état de *'umrān* est une société prospère. Du point de vue de la langue, *'umrān* provient de la racine sémitique *'amara* qui donne le sens de « richesse » et de « prospérité ». De manière plus simpliste, certains traduisent ce concept par « civilisation » et « urbanisation ». Pour Ibn Khaldoun, l'état de *'umrān* est formé naturellement conformément aux lois de l'univers, que ce soit avec une nature animée comme les êtres humains, les animaux et les plantes ou avec des matières inanimées telles que l'eau, le sol et l'air (Yahaya, 2017).

Un autre apport intéressant de la théorie khaldunienne est son modèle dynamique multidisciplinaire de causalité circulaire permettant d'identifier les causes de déclin d'une société. Ces cycles ne signifient pas pour autant un éternel recommencement ou un retour au point de départ dans la mesure où à chaque accomplissement de cycle, le phénomène est amplifié. En ce sens il permet également d'identifier des spirales de cercles vicieux ou vertueux. Dans la *Muqaddima*, Ibn Khaldoun (1377) introduisit des relations de cause à effet dans l'analyse et la compréhension des phénomènes historiques. Dans ses analyses, le bien-être humain ne dépendait pas uniquement de variables économiques, mais aussi du rôle étroitement lié des facteurs moraux, psychologiques, sociaux, économiques, politiques, démographiques et historiques.

Cette approche fut différente de l'approche néoclassique et libérale qui consista à se limiter à une analyse statique et court-termiste dépouillée de la base morale de la société soulignée par les philosophies aristotélicienne et

¹¹⁰ Le concept d'épistémicide, en tant que destruction systématique de formes rivales de savoir, a été formulé par le sociologue portugais Boaventura de Sousa Santos pour décrire l'un des effets les plus pernicioeux de la mondialisation sur les pays en développement. En Angleterre au XVII^e siècle, avec l'apparition d'une nouvelle approche méthodologique de l'induction (combinant le rationnel et l'empirique), un nouveau paradigme scientifique a commencé à prendre forme. Cette révolution scientifique s'est répandue progressivement aux sciences humaines et a fini par prendre l'ascendant sur le système aristotélicien de déduction (Bennett, 2007).

judéo-chrétienne. Cela a privé l'approche néoclassique et libérale du rôle que les valeurs morales et la bonne gouvernance peuvent jouer pour aider la société à accroître à la fois l'efficacité et l'équité dans l'allocation et la distribution des ressources rares nécessaires pour promouvoir le bien-être de tous (Chapra & Whaples, 2008 ; Hasan, 2017).

D'après Chapra & Whaples (2008), il ne faut pas croire que l'économie conventionnelle et l'économie islamique sont deux disciplines entièrement différentes. En effet, elles partagent la même finalité d'allocation et de répartition des ressources limitées d'autant plus que la question de la bonne gouvernance et de la satisfaction des attentes des parties prenantes (Freeman, 1984) est dorénavant partagée et que les valeurs morales pénètrent peu à peu l'orthodoxie économique. Ces auteurs ont souligné par ailleurs que de nombreux théoriciens de l'économie islamique ont pu profiter des outils d'analyse développés par l'économie néoclassique, keynésienne, sociale, humaniste et institutionnelle, ainsi que d'autres sciences sociales et continueront d'en profiter à l'avenir. D'après ces auteurs, il est probable, si elles sont renforcées par les principes de justice et de solidarité, que les deux disciplines finiront par converger et par contribuer à promouvoir la coexistence pacifique et qu'elles permettront à l'humanité de réaliser le bien-être universel.

Le développement de ce champ de recherche a été tracé par Khan (2010) de manière globale tout en y intégrant une perspective philosophique. Cet auteur est parti du postulat que l'économie était à l'origine une science morale, mais qu'avec le temps, elle s'est quelque peu détachée des préoccupations morales pour imiter les sciences naturelles et adopter une perspective positiviste, en partant du principe que les individus maximisent l'utilité et qu'ils sont sordidement égoïstes. D'un autre côté, l'Islam favorise les préférences sociales où les individus devraient être différents et avoir une préférence pour les résultats sociaux. Par conséquent, cet auteur a montré qu'il devrait y avoir des différences d'objectifs entre les perspectives économiques actuelles et les perspectives économiques islamiques. Effectivement, les théoriciens de l'économie islamique moderne l'ont présentée, à ses débuts, comme étant un défi et une critique fondamentale de l'économie conventionnelle. Malgré cela, cette nouvelle discipline n'a pas encore réussi à s'ériger en véritable alternative dans de nombreux pays pourtant décidés à l'appliquer. À ce titre, en dépit des nombreux efforts déployés pour mettre en œuvre la finance islamique au Pakistan, Mansoor Khan & Bhatti (2006) ont cherché à comprendre les raisons de son échec. Contrairement à ce qui a pu contribuer au succès de son implantation dans d'autres parties du monde, ces auteurs ont mis en évidence certains des problèmes liés à la séparation de

l'économie traditionnelle de l'économie islamique. L'un de ces deux auteurs a également mis en évidence les caractéristiques principales de la théorie et de la pratique de la banque sans intérêt au Pakistan (Mansoor Khan, 2008).

Alors que les pionniers de l'économie islamique moderne avaient proposé des modèles pour un système financier alternatif basé sur des modes de financements participatifs et un partage généralisé des risques, de nombreux spécialistes du *fiqh* ont été plus préoccupés par la réplique des instruments conventionnels pour les transactions à rendement fixe sans risque. Leurs efforts ont permis à la finance islamique de se rapprocher du *statu quo* conventionnel et de s'éloigner peu à peu d'un système alternatif d'intermédiation financière pour finalement s'intégrer au fonctionnement du système financier globalisé. Cet état de fait n'a donc pas contribué à l'élaboration d'un nouveau paradigme de l'économie islamique bien que ce processus soit cependant réversible (Nienhaus, 2013). À mesure que l'économie islamique s'établira, on peut penser que l'accent sera mis davantage sur les principes particuliers de ce champ, par opposition aux problèmes historiques de reproduction des approches de l'économie conventionnelle. Dans cette optique, Khan (2018) a remplacé l'agent égoïste par un agent social islamique et a présenté ses résultats dans le « troisième théorème fondamental de l'économie du bien-être ».

B. Perspectives théologico-philosophiques et éducatives

Ce sous-thème aborde le sujet des perspectives théologico-philosophiques et éducatives, ainsi que celui des limites et développements futurs de l'économie islamique.

1. Perspectives théologico-philosophiques et éducatives

Les « chaînons manquants » entre les objectifs de développement islamique et la pratique des banques islamiques dans le cas soudanais ont été examinés par El Din & Ibrahim (2006). Le système économique islamique a pour objectif de créer un équilibre entre des ressources rares et des besoins illimités grâce à un système de filtre moral qui produit un état économique socialement et financièrement optimal (Asutay, 2007b). La question de la thésaurisation et de la mise en circulation de la richesse dans un contexte moderne, qui est un objectif économique important du point de vue des *maqāṣid al-sharī'ah*, a été explorée par Asad *et al.* (2014). Les modes de transmission du capital religieux dans une société islamique ont été analysés par Khawaja *et al.* (2016).

La politique de développement indonésienne d'établissements islamiques d'enseignement supérieur et les rôles stratégiques joués par les anciens élèves dans le processus de développement de la nation ont été étudiés par Said *et al.* (2014). La transmission intergénérationnelle du patrimoine religieux a des implications économiques importantes pour une famille, en particulier et pour une société, en général. À ce titre, le niveau de sensibilisation des étudiants des universités privées de Chennai en Inde et les facteurs de préférence à l'égard du système bancaire islamique ont été étudiés par Maswood & Choudary (2015). Les résultats ont montré que les répondants avaient une préférence positive et favorable envers le système bancaire islamique en raison de leur perception de son succès dans d'autres régions du monde. Du point de vue des droits humains, une compréhension coranique des droits des femmes en matière de sexualité et de procréation a été fournie par Janghorban *et al.* (2015).

2. Limites et développements futurs de l'économie islamique

La mission de l'économie et de la finance islamiques est d'assurer la justice et le bien-être réel de tous les membres de la famille humaine. Tous les secteurs de la société, politique et économie sont tenus de contribuer dans la mesure du possible à la réalisation de cet objectif. Le système financier ne peut être l'exception. Il peut remplir ce rôle de deux façons importantes, tout d'abord en poussant le financier et l'entrepreneur à prendre part aux risques encourus par l'entreprise et en veillant à ce que les bénéfices de toutes les ressources financières mobilisées par les institutions financières soient équitablement répartis entre toutes les parties prenantes. L'économie et la finance islamiques se situent encore loin de l'objectif escompté, puisque leur contribution à la résolution des problèmes économiques est minime. On peut souligner le fait qu'une attention particulière a été donnée à la finance islamique, mais son développement n'a pas été compensé. Cela a conduit à la fausse impression que le financement sans intérêt constituait tout ce que l'économie islamique avait à offrir. En outre, même la finance islamique a été incapable de se débarrasser de l'influence de la finance conventionnelle. La plupart de ce qui se passe dans le secteur de la finance islamique est similaire à ce qui se fait dans la finance conventionnelle. La voie des recherches à mettre en œuvre en économie islamique a été tracée par Chapra (1997) :

- Se concentrer sur les problèmes socio-économiques auxquels l'humanité est confrontée et montrer comment l'adoption d'une stratégie équilibrée et orientée moralement peut aider à les résoudre.

- Définir clairement une stratégie de réforme ne consistant pas simplement à réformer le système financier : il faut réformer l'être humain ainsi que les institutions socio-économiques et politiques qui influent sur le comportement et le bien-être de l'espèce humaine. Cela implique non seulement les croyances religieuses et les valeurs morales, mais aussi toutes les institutions sociales, économiques, financières et politiques.
- Le problème n'est pas seulement l'existence d'un système financier inéquitable, mais aussi des gouvernements inefficaces et corrompus, un déclin moral, un manque d'éducation morale et une absence de justice. Par conséquent, l'économie islamique doit adopter un modèle plus complet si ces problèmes, tous liés entre eux, doivent être résolus. Pour cela, il est nécessaire de s'inspirer du modèle dynamique de causalité circulaire multidisciplinaire d'Ibn Khaldoun, en lieu et place du modèle néoclassique reposant essentiellement sur des variables économiques.

II. Économie politique, politique monétaire et convergence avec le paradigme du développement durable

Dans cette thématique consacrée à l'économie islamique, ce deuxième thème regroupe le sous-thème de l'économie politique et des politiques monétaires, ainsi que celui de la convergence des paradigmes de l'économie islamique et du développement durable.

A. Économie politique et politique monétaire

Avec l'adoption et l'universalisation des principes libéraux, Fukuyama (1989) a considéré que l'évolution idéologique de l'humanité avait atteint son point final. Pour cet auteur, l'instauration d'un autre système alternatif serait dorénavant impossible et il ne saurait y avoir d'autre forme de gouvernance humaine que la démocratie libérale. Lorsque l'on observe aujourd'hui le fonctionnement des marchés financiers qui ne s'arrêtent jamais, offrent une cotation en continu et couvrent tous les fuseaux horaires à différents points du globe, on constate que cette « fin de l'histoire » s'est matérialisée par « la grande transformation » de la libre circulation du capital. Cela est problématique dans la mesure où Polanyi (1944) considérait que la société de marché n'était pas durable et qu'elle était au contraire destructrice de l'environnement. Si ces deux auteurs ont vu juste, alors l'humanité court probablement à sa perte. Cette vision rejoint celles d'Aktouf (1992) et de Shrivastava *et al.* (2019), pour qui,

il ne peut y avoir de futur viable pour l'humanité sans une refonte complète de la façon de concevoir les relations entre la nature et les êtres humains centrées sur l'harmonie et la préservation des équilibres. Pour ces auteurs, il ne peut y avoir de futur viable sans renoncer à cette folie de considérer la nature comme un ensemble de stocks alors que ce sont les ressources naturelles qui assurent la survie de l'espèce. Cette vision rejoint la conception islamique de l'équilibre qui considère que l'homme ne doit pas assujettir la nature, mais qu'il doit plutôt s'intégrer dans l'ordre naturel et sociétal en respectant chaque pan de la création. Comme cela a été expliqué par Nassim Nicholas Taleb (2017), sans survie de l'espèce, pas de science ni de possibilité de réaliser de bénéfices futurs. Dans la mesure où, cet auteur définit la rationalité, aux plans pratiques, empiriques et mathématiques, comme étant ce qui assure la survie suivant le principe que tout ce qui arrive, arrive parfois par hasard, alors que tout ce qui survit, ne survit jamais par hasard. La rationalité est alors perçue comme la gestion des risques dans le but de survivre. Un système qui contribuerait à la destruction de l'environnement et ne favoriserait donc pas la survie de l'espèce humaine serait tout simplement irrationnel. En ce sens, l'écocide est la catastrophe majeure qui doit inquiéter l'humanité et la pousser à revoir les modèles sur lesquels s'est construite la société d'exploitation, car dans un système qui entraîne la destruction, les bénéfices d'une telle exploitation ne compenseront jamais les pertes. C'est dans ce contexte que l'une des contributions les plus importantes de l'économie islamique peut être l'adoption d'une approche dynamique multidisciplinaire telle que formulée par Ibn Khaldoun (1377). En effet, la recherche du bien-être humain global dépend d'un grand nombre de facteurs qu'ils soient psychologiques, historiques, économiques, politiques, sociaux ou encore démographiques. Pour atteindre cet objectif, il est donc nécessaire d'adopter une vision globale fondée sur la justice intégrant l'ensemble de ces facteurs.

Dans ce sous-thème dédié à l'économie politique et aux politiques monétaires, on trouve le sujet relatif à la politique économique, sociale et énergétique ainsi que celui des politiques monétaires.

1. Politique économique, sociale et énergétique

Le développement économique et la politique économique et sociale restent un thème central de l'économie islamique, d'autant plus que la plupart des économies islamiques sont en développement ou émergentes plutôt que développées. L'Islam a fixé les ressources et les dépenses de la politique budgétaire sur des principes de justice, d'égalité, de compassion et de conciliation entre

intérêt général des citoyens et intérêts des responsables de l'État. Il est possible de partager les hommes en trois catégories selon leur relation aux ressources économiques. Tout d'abord, les personnes philanthropes et généreuses qui méritent le plus d'obtenir le commandement dans la mesure où elles se mettront au service de la société et ne chercheront pas la satisfaction de leur intérêt personnel. Cette sagesse s'exprime dans une maxime arabe qui rappelle que le chef légitime d'un groupe est la personne placée à son service. Ensuite, on trouve les personnes avares sans qu'elles ne soient avides et qui représentent le commun des humains à la recherche de leur intérêt personnel sans chercher pour autant à nuire aux autres. Et pour finir, on trouve les personnes prédatrices qui cherchent à s'approprier toutes les richesses au détriment des autres. Dans le paradigme islamique, ce qui compte c'est que ce soient les bonnes personnes qui obtiennent le pouvoir, c'est-à-dire les personnes philanthropes qui ont comme souci la recherche de la bienfaisance et le juste partage des ressources dont le califat exercé par le deuxième calife Omar Ibn al-Khattab (634-644) fut considéré comme un exemple à suivre pour de nombreux auteurs sunnites (As-Sallabi, 2007).

Au cours de son mandat, Omar Ibn al-Khattab instaura des limitations de richesses aux gouverneurs et aux fonctionnaires qui pouvaient être licenciés s'ils montraient des signes extérieurs d'orgueil ou de richesses les distinguant de leurs administrés. Ce fut une première tentative d'effacer les distinctions de classe qui pouvaient inévitablement conduire à des conflits sociaux. Omar Ibn al-Khattab prit aussi des dispositions de manière à ce que les fonds du Trésor public (*Bayt al-māl*¹¹¹) ne soient pas gaspillés dans des dépenses inutiles. Il considérait que l'argent était mieux dépensé lorsque sa dépense était réalisée au profit de la collectivité. Il introduisit divers programmes d'aides sociales : en son temps, l'égalité fut étendue à tous les citoyens, calife y compris. Il croyait qu'une personne, quelle que soit son importance, ne devait pas vivre d'une manière qui la distingue du reste de la population. Ces réformes sociales novatrices comprenaient l'introduction de la sécurité sociale avec l'instauration de l'assurance-chômage. À chaque fois que les citoyens étaient blessés ou perdaient leur capacité à travailler, il devenait de la responsabilité de l'État de veiller à ce que leurs besoins minimaux soient satisfaits. Ainsi les invalides et leurs familles percevaient une allocation du Trésor public. Les pensions de retraite étaient fournies aux personnes âgées n'étant plus en âge de travailler. D'autres réformes eurent lieu plus tard pendant le califat omeyyade.

¹¹¹ À ce sujet, se reporter au point III.A.3 du chapitre 1 de la première partie.

Les soldats handicapés en service reçurent une pension d'invalidité, alors que des dispositions similaires furent prises pour les personnes handicapées et les pauvres en général. Omar Ibn al-Khattab a également introduit le concept de tutelle publique et de propriété publique quand il mit en œuvre le régime du *waqf*, système permettant le transfert de la richesse de l'individu, ou de quelques-uns, à une propriété collective sociale dans le but de fournir des services à la collectivité. On peut citer à ce sujet, l'épisode où Omar Ibn al-Khattab transforma la terre des Banu Harithah en *waqf* dont l'usufruit fut donné à des pauvres, des esclaves et des voyageurs.

Pendant la grande famine qui eut lieu en l'an 18 de l'hégire, Omar Ibn al-Khattab introduisit d'autres réformes, comme le rationnement alimentaire en utilisant des coupons, donnés à ceux dans le besoin, qui pouvaient être échangés contre du blé et de la farine. Un autre concept novateur fut celui de la définition d'un seuil de pauvreté. En conséquence, Omar Ibn al-Khattab ordonna que les pauvres reçoivent une ration alimentaire de farine mensuelle. Ces efforts déployés pour assurer un niveau de vie minimal permis à ce que, dans l'ensemble à cette époque, personne n'ait à souffrir de la faim en terre d'Islam. Toutefois, afin d'éviter que certains citoyens malintentionnés puissent abuser des services gouvernementaux, la mendicité et la paresse n'étaient pas tolérées : ceux qui recevaient des prestations du gouvernement devaient être des membres actifs de la collectivité. Dans cette conception islamique de la politique économique et sociale, le pouvoir n'est pas confié au calife afin qu'il soit un despote, mais plutôt afin qu'il soit un gardien de la justice et du respect de la Loi. Ainsi, la Loi n'est pas placée au service du pouvoir, mais plutôt au service de la population afin qu'elle puisse jouir de ses droits. En ce sens, le détenteur du pouvoir est le serviteur de ses administrés. Cette vision ressemble à la conception française de l'exercice du pouvoir où le terme « ministre » a le sens de « serviteur ». Ces politiques économiques et sociales furent prolongées par d'autres califes qu'ils soient omeyyades ou abbassides. Le calife Al-Walid I affecta des ressources et des services aux démunis qui comprenaient de l'argent pour les pauvres, des guides pour les aveugles, des fonctionnaires pour les personnes amputées, ainsi que des pensions pour toutes les personnes handicapées afin qu'ils n'aient jamais besoin de mendier. Les califes Al-Walid II et Umar Ibn Abdul Aziz fournirent argent et vêtements aux aveugles et personnes amputées, ainsi que des fonctionnaires en charge de les assister. Ces mesures continuèrent pendant l'ère abbasside. Tahir Ibn Husayn, gouverneur de la province Khorassan écrit dans une lettre adressée à son fils que des pensions du Trésor public devaient être versées aux aveugles, qu'il fallait veiller aux pauvres et démunis en général,

s'assurer de ne pas oublier les victimes de l'oppression qui sont incapables de se plaindre et ignorent comment faire valoir leurs droits et enfin, veiller à ce que des pensions soient attribuées aux veuves et orphelins. Les nourrissons abandonnés étaient également pris en charge par l'assistance publique.

Dans le cadre d'une approche plus contemporaine, Leander (1996) a cherché à expliquer comment la Turquie avait raté l'occasion d'adopter, dans les années 1990, de nouvelles politiques économiques et sociales basées sur les fondements islamiques de redistribution et d'inclusion. Comme ce fut le cas pour la Turquie, cet auteur a montré que toute tentative de changement de politique économique et sociale souhaitant être conforme aux principes islamiques était confrontée à la réalité d'un conflit avec les intérêts commerciaux. Choudhury & Al-Sakran (2001) ont cherché à expliquer de manière fondamentale comment l'adoption de la loi islamique affectait théoriquement une économie politique, pourquoi cela exigeait l'abolition des taux d'intérêt en tant que prix de l'argent et comment cela pouvait être réalisé. Dans une grande étude transnationale, Noland (2005) a montré qu'un pays disposant d'une population musulmane nombreuse était positif pour l'économie. En revanche, Pryor (2007) n'a pas trouvé de nouveau type de politique économique et sociale islamique dans les pays à majorité islamique étudiés ni aucune relation entre Islam et performance économique. Cette relation a également été étudiée par Moayed & Aminfard (2012) qui ont examiné de manière approfondie le système financier islamique iranien et son développement après la fin de la guerre Iran-Irak en 1988.

Une des applications importantes de l'économie politique dans la littérature concerne l'économie de l'énergie, étant donné l'importance du pétrole et du gaz pour de nombreux pays du monde islamique. Dans cette optique, une perspective historique sur les effets du secteur pétrolier sur le développement économique du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord a été fournie par Yousef (2004).

Dans le contexte iranien, Farzanegan & Parvari (2014) ont cherché à la fois à mesurer l'effet des sanctions économiques sur les prix du pétrole et à comprendre les conséquences économiques de ces variations tarifaires. Un article intéressant d'Apergis *et al.* (2014) a montré certaines retombées négatives d'un secteur pétrolier disproportionné sur d'autres secteurs économiques. Ces auteurs ont mis en évidence l'effet négatif de la production de pétrole sur la valeur ajoutée de l'agriculture et ont attribué ces effets au mouvement de la main-d'œuvre du secteur agricole vers le secteur pétrolier.

Dans le cadre du développement durable, Jaelani *et al.* (2017) ont indiqué que les sources d'énergie renouvelables devenaient la solution adéquate pour le développement énergétique en Indonésie. Ces auteurs se sont appuyés sur certains passages du Coran pour montrer que le texte coranique fournissait des concepts simples et des illustrations sur les sources d'énergie renouvelables pouvant être utilisées par les humains tels que l'eau, la géothermie, les océans, la végétation et le vent. La politique de conservation de l'énergie par les économies d'énergie devenant une obligation religieuse pour chaque personne, institution et gouvernement, car devant répondre aux besoins des consommateurs, assurer la survie de la collectivité et préserver l'environnement.

Un autre courant de recherche a cherché à déterminer comment assurer aux économies exportatrices d'hydrocarbures une moindre dépendance au pétrole ainsi qu'une plus grande ouverture au commerce mondial et une meilleure diversification de leurs économies. Par exemple, Jawadi *et al.* (2018 a) ont cherché à mesurer si, dans le cadre du programme national de développement en cours en Arabie saoudite (Saudi Vision 2030)¹¹², l'option de diversification connexe par le biais d'une ouverture vers le marché boursier islamique était bénéfique pour l'économie saoudienne. Ces auteurs ont analysé les données du prix du pétrole ainsi que les investissements en actions islamiques et ont constaté que le risque de dépendance de l'économie à l'égard du pétrole brut n'était pas à rejeter. Ils ont également montré que l'investissement sur le marché boursier islamique en Arabie saoudite avait des effets positifs sur l'industrie pétrolière.

2. Politique monétaire

La question de l'utilisation de l'étalon or demeure dans la littérature un thème central. Cela s'explique principalement pour deux raisons : premièrement, l'or est une marchandise conforme à la *shari'ah* et deuxièmement, il existe des appels en faveur de cette commodité afin d'éviter la nature partiellement spéculative des monnaies fiduciaires sans contrepartie pour soutenir leur valeur (Kayed & Hassan, 2011). En effet, la demande d'or a considérablement augmenté en tant qu'actif de réserve à la suite de la crise financière mondiale de 2008, alors que l'utilisation du dinar d'or en Malaisie a suscité diverses polémiques. À ce titre, Zain *et al.* (2014) ont étudié les différentes formes d'investissement disponibles dans l'or en Malaisie.

¹¹² Vaste plan d'ouverture commerciale visant à réduire la dépendance de l'Arabie saoudite au pétrole et à diversifier son économie.

Concernant l'utilisation de la monnaie fiduciaire, Yaacob (2014) a analysé les différents points de vue des oulémas à ce sujet et a montré que son utilisation était permise. Au sujet de la volatilité des monnaies fiduciaires, Lietaer (2017), a conceptualisé une devise mondiale compatible avec la *shari'ah* afin de stabiliser le système monétaire en fonctionnant de manière contracyclique par rapport aux cycles économiques. Cette monnaie serait adossée à un panier normalisé des commodités principales telles que le pétrole, le cuivre, l'or, l'argent, le café et le cacao et permettrait de réaligner les intérêts financiers sur une vision à long terme.

Shakil *et al.* (2018) ont cherché à déterminer si l'or pouvait être considéré comme un instrument de couverture ou une valeur refuge et Bayram *et al.* (2018) ont analysé les réserves officielles de change de quatre pays, la Malaisie, la Turquie, l'Arabie saoudite et le Pakistan. Ces auteurs ont plaidé pour un renforcement de l'accent mis sur les avoirs en or afin de réduire la volatilité des réserves en période d'instabilité financière. Une approche ontologique et épistémologique a été adoptée par Choudhury (2018) pour rappeler que les économistes islamiques n'ont pas été en mesure de produire une théorie rigoureuse de la micromonnaie. En effet, ils n'ont pas situé la contribution spécifique de l'économie islamique au domaine de la nature monétaire dans le financement spécifique de projets. Cette réflexion ouvre les portes d'un vaste domaine de développement méthodologique et de son application au problème de la modélisation de la micromonnaie. Ainsi, un modèle analytique a été établi dans la perspective de l'économie sociale islamique. Ce modèle a été utilisé pour expliquer la transmission monétaire et le fonctionnement de la politique monétaire à l'aide d'instruments évitant les taux d'intérêt et conformes aux exigences de financements islamiques. Le modèle d'interrelation systémique entre l'argent, la finance et l'économie réelle en référence à l'épistémologie de l'unité du savoir conduit à la construction d'un système monétaire reposant sur une réserve de 100 % sur la base du modèle d'Irving Fisher (1935) avec la micromonnaie adossée à l'or comme monnaie complémentaire de l'économie réelle. Ce système monétaire alternatif de réserve à 100 % conviendrait mieux aux principes sur lesquels est fondée l'économie islamique. Cette analyse rejoint celle du prix Nobel d'économie Maurice Allais (1999) qui considérait la création monétaire *ex-nihilo* par octroi de crédit comme un « cancer » économique et n'hésitait pas à la comparer à une création de fausse monnaie. C'est donc aussi l'une des raisons pour lesquelles est recommandé un système où le pouvoir de création monétaire ne relèverait que des prérogatives de l'État.

Les interrelations entre dépôts bancaires et politique monétaire ont été étudiées dans de nombreuses études empiriques du système bancaire malaisien. Couvrant la période de janvier 2001 à juin 2006, Yusof *et al.* (2009) ont exploré de manière empirique les relations réciproques et dynamiques entre les dépôts de banques islamiques et les variables de politique monétaire à Bahreïn et en Malaisie. Dans une étude reposant sur des données malaisiennes couvrant la période allant de janvier 1999 à décembre 2006, Kassim *et al.* (2009) ont analysé l'effet des chocs de politique monétaire sur les banques conventionnelles et islamiques dans un système dual. La stabilité et les principaux facteurs ayant influencé les dépôts dans le système bancaire malaisien ont été examinés par Yusoff & Wilson (2009). Ces auteurs ont conçu un modèle structurel des dépôts malaisiens appliqué aux données annuelles pour les périodes 1983-2001. Quant aux conséquences des changements de politique monétaire sur les banques islamiques par rapport aux banques conventionnelles, elles ont été étudiées par Kassim & Majid (2009). Ces auteurs ont utilisé des données en provenance de Malaisie couvrant la période allant de janvier 1998 à décembre 2006 et ont exploré les interrelations dynamiques entre variables de politique monétaire et les dépôts et les financements des banques islamiques et conventionnelles.

Un ouvrage de Hossain (2015) propose également une exploration complète de la politique monétaire dans les pays du monde islamique. Concernant plus particulièrement la politique monétaire, Solarin *et al.* (2018) ont examiné les déterminants des dépôts bancaires islamiques en Malaisie dans le cadre d'une enquête sur la stabilité du système bancaire. Ces auteurs ont montré comment les dépôts dépendaient de facteurs économiques considérés comme conventionnels tels que la production industrielle et les taux d'intérêt.

B. Convergence des paradigmes de l'économie islamique et du développement durable

Le terme « durable » a été cité en 1713 pour la première fois par Hans Carl von Carlowitz dans son livre *Sylvicultura oeconomica* où il critiqua la surexploitation par l'industrie des forêts en Saxe. Quant à l'expression de « développement durable », la Commission mondiale sur l'environnement et le développement de l'Organisation des Nations unies l'a définie la première dans le rapport Brundtland (1987) comme étant : « les formes de développement qui répondent aux besoins du présent sans compromettre les capacités des générations futures à répondre aux leurs ». Le développement durable est également d'après le rapport : « un processus de transformation dans lequel

l'exploitation des ressources, la direction des investissements, l'orientation des techniques et les changements institutionnels se font de manière harmonieuse et renforcent le potentiel présent et à venir permettant de mieux répondre aux besoins et aspirations de l'humanité. Au sens le plus large, le développement durable vise à favoriser un état d'harmonie entre les êtres humains et entre l'homme et la nature ». Ce concept implique des limites qui ne sont pas absolues, mais dépendent plutôt des techniques, de l'organisation sociale et de la capacité de la biosphère à supporter les effets des activités anthropiques. D'après le rapport Brundtland (1987), le développement durable est un processus de changement, il ne s'agit pas d'un état d'équilibre figé et relève avant tout d'une volonté politique affirmée. Ce qui nécessite une bonne gouvernance répondant aux aspirations de l'ensemble des parties prenantes par l'intégration d'approches concertées et la participation effective des populations. Cette approche offre un référentiel permettant d'intégrer dans un cadre de bonne gouvernance des politiques environnementales aux stratégies de développement impliquant un processus de changement économique et social. L'intégration de l'environnement et du développement est une nécessité dans tous les pays, riches ou pauvres, ce qui fait de l'intégration du développement durable dans les politiques nationales et internationales de tous les pays un enjeu mondial. Le développement durable repose donc, dans un cadre de bonne gouvernance, sur une vision tridimensionnelle à long terme ayant pour objectif le développement économique et social de la société humaine respectueux des contraintes environnementales.

La dimension économique a pour finalité la création de richesses dans le but d'amélioration des conditions de vie matérielle des humains. La Commission mondiale sur l'environnement et le développement de l'Organisation des Nations unies considère que la pauvreté généralisée n'est pas une fatalité et que la misère est un mal en soi. À partir de ce constat, l'idée de développement durable signifie la satisfaction des besoins élémentaires de tout le genre humain, car un monde dans lequel la pauvreté est endémique sera toujours en proie aux catastrophes environnementales. C'est dans le but de satisfaire ces besoins essentiels qu'il faut assurer la croissance économique et le juste partage des ressources qui permettent cette croissance, car sans elle, il ne peut pas être possible de résoudre les problèmes de pauvreté. Jusqu'à présent, la croissance économique a été un danger pour l'environnement en raison des pressions qu'elle exerce sur les ressources en vue de leur exploitation. Mais pour assurer une croissance à longue échéance sans hypothéquer le futur, la croissance ne doit pas être réalisée à tout prix notamment dès lors qu'elle ne respecte pas les

principes de durabilité et de non-exploitation d'autrui. C'est justement dans ce cas qu'à elle seule la dimension économique ne peut pas répondre aux enjeux et objectifs du développement durable. Effectivement, une forte productivité peut tout à fait co-exister avec une misère extrême. Et c'est ici que la dimension sociale prend tout son sens.

La dimension sociale a pour objet le développement de la société tout en satisfaisant les besoins ainsi que les aspirations de tous les êtres humains. C'est une forme de justice sociale garantissant une juste répartition des ressources. Actuellement, les besoins essentiels de millions d'êtres qui aspirent à une vie meilleure ne sont absolument pas satisfaits. Le rapport Brundtland (1987) a indiqué qu'un monde où la pauvreté et l'injustice sont endémiques sera toujours sujet aux crises écologiques et autres. C'est pour cela qu'intégrer la dimension sociale permet de jouer sur la dimension environnementale destinée à encadrer la dimension économique.

Effectivement, la dimension environnementale vient encadrer le développement économique et social qui doit être respectueux de l'environnement. Le rapport Brundtland (1987) précise que les nantis doivent adopter un mode de vie respectant les limites écologiques de la planète et que le développement durable n'est possible que si la croissance économique évolue en harmonie avec les capacités productives de l'écosystème. Effectivement, le développement a tendance à contribuer au réchauffement climatique et à détruire la biodiversité et ainsi altérer l'héritage laissé aux générations futures. Par conséquent, le développement durable exige la conservation et la préservation de la nature en réduisant au minimum les effets néfastes sur les ressources naturelles.

La notion de développement durable a largement été forgée et diffusée par les Nations unies et partagée avec les droits humains le même « axiome philosophique » couvrant les mêmes problématiques (Delzangles, 2019). Ces deux notions se retrouvent dans la résolution 70/1 (*Transformer notre monde : le Programme de développement durable à l'horizon 2030*) adoptée par l'assemblée générale des Nations unies le 25 septembre 2015. L'Agenda 2030, plus connu sous l'appellation d'objectifs de développement durable reprend tous les objectifs fixés dans l'Agenda 21 de la Conférence des Nations unies sur l'Environnement et le Développement (CNUED) adopté à Rio de Janeiro en 1992. Conformément à la tridimensionnalité du développement durable, le programme œuvre pour l'humanité, la planète et la prospérité d'une manière équilibrée et intégrée. Il cherche à renforcer la paix partout dans le monde dans le cadre d'une liberté plus grande et considère l'élimination de la pauvreté comme le plus grand défi et la condition indispensable au développement durable. Ce plan d'action

prend la forme de 17 objectifs de développement durable et de 169 cibles. Les États signataires se sont engagés à œuvrer sans relâche pour que le programme soit intégralement appliqué d'ici à 2030, ces objectifs et cibles ont donc une portée mondiale et universelle et sont le fruit de consultations publiques et de mobilisation de la société civile ainsi que d'autres parties prenantes (Nations unies, 2015). Les objectifs et cibles sont très ambitieux et porteurs de changement : éradication de la pauvreté, de la faim, de la maladie, du besoin, de l'exploitation, de la violence et de la guerre ; accès pour tous à la santé, à l'éducation, au bien-être, à l'eau et à l'énergie. La croissance économique doit être inclusive et durable ainsi que les modes de consommation et de production afin que l'humanité vive en harmonie dans un environnement protégé.

1. Comparaison des paradigmes du développement durable et de l'économie islamique

La comparaison du paradigme du développement durable (PDD) et du paradigme de l'économie islamique (PEI) montre qu'il existe une convergence conceptuelle importante entre ces deux paradigmes et que leurs définitions et objectifs convergent dans la mesure où ils partagent la même ambition universelle de réalisation du bien-être humain. Ces convergences se retrouvent au niveau des modèles théoriques, des dimensions et des valeurs. Ils présentent également des limites, des résultats avec constats d'échec et des paradoxes communs.

On remarque néanmoins que le PEI ne se limite pas à trois dimensions comme cela peut être le cas dans le cadre du PDD. Le PEI présente une approche normative plus large en abordant plus profondément les questions de justice sociale et considérant l'individu comme un être moral.

a. Origines conceptuelles

Il existe une convergence conceptuelle importante dans la mesure où le concept de développement durable tel que défini dans le rapport Brundtland (1987) n'est pas sans rappeler celui des *maqāṣid al-sharī'ah* dont la finalité est de favoriser tout ce qui contribue à la préservation de la création en prêtant une attention particulière aux générations futures (Hasan, 2017). On peut également considérer que ces paradigmes convergent naturellement puisque tout ce qui peut menacer l'espèce humaine d'extinction est considéré dans le PEI comme une injustice formellement interdite par le Créateur (Ibn Khaldoun, 1377). Du point de vue de la science sociale khaldunienne, l'économie est elle-même dans son essence « islamique » puisque naturelle et encadrée dans la création (Kahf, 2004).

b. Objectifs originaux et définitions

On remarque également que les objectifs originaux du PDD convergent avec la définition de l'économie islamique. En effet, le rapport Brundtland (1987) a indiqué que le développement durable visait à favoriser un état d'harmonie entre les êtres humains et entre l'homme et la nature alors que Chapra (1996) a défini l'économie islamique comme étant une branche de connaissances contribuant à la réalisation du bien-être humain. L'économie islamique va néanmoins au-delà de la vision tridimensionnelle à long terme du PDD en se fixant pour objectif d'apporter une solution holistique aux problématiques contemporaines (Maududi, 1976).

c. Modèles théoriques

Les modèles théoriques du PDD (Zaccaï, 2007 ; Baechler, 2009 ; Delzangles, 2019 ; Lagoarde-Segot, 2020) et du PEI (Jan *et al.*, 2015) reposent, d'une part, sur un changement de paradigme. D'autre part, la question de la satisfaction des besoins humains telle que développée dans le PEI prônant la modération et récusant le gaspillage (Siddiqi, 1981 ; Chapra, 1996) apporte une solution au constat retenu dans le modèle théorique du PDD qui considère que le modèle actuel de développement n'est pas supportable pour la planète (Zaccaï, 2007 ; Baechler, 2009 ; Delzangles, 2019).

d. Gouvernance

On trouve des similitudes importantes entre les deux paradigmes en ce qui concerne la question de la gouvernance publique : dans le PDD la gouvernance doit répondre aux aspirations de l'ensemble des parties prenantes par l'intégration d'approches concertées et de la participation effective des populations (Brundtland, 1987 ; Delzangles, 2019), alors que dans le PEI, Iqbal & Mirakhor (2014) ont écrit que l'Islam offrait des bases théoriques pour reconnaître les droits de toutes les parties prenantes. Pour Chapra (2015), un gouvernement fort, juste et légitime est nécessaire. Cette vision converge avec la position de Zaccaï (2007) qui a défendu que le développement durable comme innovation positive dût être imposé par une dynamique sociopolitique.

e. Besoins humains

Au sujet de la question des besoins humains et du partage des richesses, le PEI va plus loin que le PDD tel qu'abordé dans le rapport Brundtland (1987) qui prévoit seulement que les nantis doivent respecter les limites écologiques

de la planète alors que le PEI, en tant que science sociale normative (Mannan, 1983), introduit de façon obligatoire le partage des richesses et interdit leur accaparement ainsi que la spéculation, la thésaurisation, les situations de monopole et le gaspillage (Ahmad, 1979 ; Siddiqi, 1981 ; Navqi, 1981 ; Choudhury & Al-Sakran, 2001 ; Khan, 2010 ; Çizakça, 2012 ; Asad *et al.*, 2014).

f. Dimensions

Si l'on compare les trois dimensions économique, sociale et environnementale du PDD, on remarque qu'il existe de nombreuses convergences même si le PEI dispose de certaines spécificités : le PEI impose plus de contraintes en vue de préserver l'intérêt social et ne se limite pas uniquement à ces trois dimensions dans la mesure où, dans ce paradigme, préserver l'intérêt social et conduire au bien-être humain dépend de multiples facteurs (Ibn Khaldoun, 1377). Par exemple, concernant la dimension économique, dans le PEI le rôle du marché est reconnu dans l'allocation efficace des ressources, pourtant la concurrence est considérée comme n'étant pas suffisante pour sauvegarder l'intérêt social (Siddiqi, 1981 ; Chapra & Whaples, 2008). De plus, les modes de financements participatifs : partage généralisé des risques et partage équitable des bénéfices devraient être la norme (Iqbal & Khan, 1981 ; Nienhaus, 2013 ; Al-Suwailem, 2014). La dimension économique du PDD, telle que formulée dans le rapport Brundtland (1987) en ce qui concerne la création de richesses dans le but d'amélioration des conditions de vie matérielle des humains, est parfaitement en phase avec l'atteinte des objectifs holistiques de prospérité du PEI (Ahmad, 1984 ; Iqbal, 1988, 2002 ; Çizakça, 1998 ; Al Jarhi & Zarqa, 2007 ; Obaidullah & Khan, 2008 ; Hassan & Ashraf, 2010 ; Ahmed *et al.*, 2015 ; Haneef *et al.*, 2015 ; Khan, 2015). Par ailleurs, le fait de considérer que la croissance économique ne doit pas être réalisée dès lors qu'elle ne respecte pas les principes de durabilité et de non-exploitation d'autrui est également en phase avec le principe islamique de « *la ðarar wa lā ðirār* »¹¹³ qui encourage les humains à ne commettre aucun préjudice à quiconque ou quoi que ce soit. Dans le cadre de la dimension sociale du PDD qui représente une forme de justice sociale garantissant une juste répartition des ressources, on retrouve dans le PEI la dimension d'un « ordre social » pouvant apporter des solutions

¹¹³ Maxime légale que l'on peut traduire par « aucun préjudice ni aucune réciprocité dans le préjudice ». Le terme *ðarar* ayant le sens de faire du mal à autrui de manière volontaire ou involontaire et *ðirār* ayant la signification de répondre au mal par le mal.

pratiques aux problèmes économiques contemporains conceptualisée par Muhammad Iqbal et Muhammad Asad. Une différence cependant est importante entre les deux paradigmes en ce qui concerne la psychologie des individus dans la mesure où dans le PEI l'*homo æconomicus* est remplacé par un *homo islamicus* qui poursuit son intérêt propre auquel s'ajoutent les contraintes liées à l'intérêt social (Siddiqi, 1981 ; Coste, 2015 ; Khan, 2018). Concernant la dimension environnementale, le rapport Brundtland (1987) a indiqué qu'elle encadrerait le développement économique et social qui devait être respectueux de l'environnement. Cela rejoint le PEI dans la mesure où l'Islam prône la modération dans la consommation et l'évitement du gaspillage des ressources naturelles (Hasan, 2017 et 2020).

g. Valeurs

La comparaison des valeurs des dimensions propres aux objectifs de développement durable (ODD) telles qu'énoncées dans la résolution 70/1 des Nations unies (2015) montre qu'elles sont partagées avec celles du PEI. Effectivement en matière de gouvernance, le PEI cherche à accroître la transparence et à renforcer l'éducation et l'équité intra et intergénérationnelles (Naqvi, 1994), ce qui est en phase avec les valeurs de coopération, de solidarité et de partage des ressources du PDD. En matière de valeurs environnementales, l'Adoption dès 2009 par l'Académie islamique internationale de *fiqh* d'une *fatwā* interdisant, selon le principe de prévention des dommages, d'occasionner des dommages environnementaux nuisant à l'équilibre écologique ou d'utiliser les ressources d'une manière non durable et ne tenant pas compte des intérêts des générations futures fut un acte décisif (OIC, 2009). La *fatwā* indiquait également qu'il était obligatoire de démanteler dans tous les pays toutes les armes de destruction massive et que tout ce qui conduisait à la libération de gaz contribuant à la détérioration de l'ozone ou à la pollution de l'environnement était strictement interdit par l'Islam. De cette manière, la protection de l'environnement et la politique de conservation de l'énergie par les économies d'énergie devinrent une obligation religieuse (Jaelani *et al.*, 2017). On remarque ici que le PEI en intégrant la question des armes de destruction massive va au-delà du PDD qui se focalise essentiellement sur la protection de l'environnement et la lutte contre le réchauffement climatique. Les valeurs sociales des deux paradigmes convergent dans la mesure où les valeurs de justice, de paix, d'inclusion et de dignité prônées dans le PDD coïncident avec la justice et l'élimination de l'oppression et des inégalités que vise le PEI (Zaman, 2015). En tant que science sociale normative (Mannan, 1983),

un filtre moral tel que la *ḥisba* est suggéré dans le PEI pour réguler le marché (Asutay, 2007b). On comprend ainsi mieux pourquoi le PEI va plus loin que le PDD en ce qui concerne les valeurs économiques. Les deux paradigmes ont en commun la volonté d'assurer la prospérité et l'égalité ainsi que les objectifs d'élimination de la pauvreté et de la faim. Cela étant, le PEI utilise les valeurs religieuses pour atteindre cet objectif ainsi que des outils spécifiques tels que la microfinance islamique, la *zakāh* et le *waqf* (Ahmad, 1984 ; Iqbal, 1988, 2002 ; Çizakça, 1998 ; Al Jarhi & Zarqa, 2007 ; Obaidullah & Khan, 2008 ; Hassan & Ashraf, 2010 ; Ahmed *et al.*, 2015 ; Haneef *et al.*, 2015 ; Khan, 2015).

h. Limites

Le rapport Brundtland (1987) a indiqué que les limites PDD n'étaient pas absolues, mais dépendaient plutôt des techniques, de l'organisation sociale et de la capacité de la biosphère à supporter les effets des activités anthropiques. Pourtant, des auteurs comme Daly (1973) ont écrit qu'il existait une limite absolue à la taille physique de l'économie humaine et que la crise environnementale marquait les limites du progrès et le remettait en cause (Martin, 2002). D'autre part, de la même manière que Choudhury (2008) a rappelé que la perspective morale du PEI échouait à formuler sa méthodologie dans la pratique, le PDD peut être considéré comme un discours permettant de manipuler la réalité pour rendre pérenne le modèle occidental de croissance économique fondée sur le développement (Latouche, 1994 ; Metzger & Couret, 2002). En fait, toute tentative de changement de politique économique, pour être conforme aux principes islamiques, est confrontée à la réalité d'un conflit avec les intérêts commerciaux (Leander, 1996), le PDD n'échappant pas à cette règle. Ainsi, on peut considérer que dans leur objectif commun de changement de paradigme, les PDD et PEI rencontrent des difficultés similaires lorsqu'ils entrent en conflit avec des intérêts commerciaux. De plus, il existe des limites dans le financement du PDD et dans la capacité des banques à créer de la monnaie (Lagoarde-Segot, 2020).

i. Résultats

Les PDD et PEI partagent un même constat d'échec. En effet, selon Kuran (1995) il n'existe pas de système économique islamique viable. L'économie et la finance islamiques se situent encore loin de l'objectif escompté, puisque leur contribution à la résolution des problèmes économiques est minime (Chapra, 1997 ; Kahf, 2004 ; Siddiqi, 2014). Les économistes islamiques n'ont pas été en mesure de produire une théorie rigoureuse des finances publiques (Kahf, 2005)

et de la micromonnaie (Choudhury, 2018). L'implantation de la banque islamique au Pakistan a été un échec (Mansoor Khan & Bhatti, 2006 ; Mansoor Khan, 2008) et la transformation de l'*homo œconomicus* en *homo islamicus* n'a pas été réalisée avec succès (Asutay, 2007b). On a plutôt assisté en pratique à la réplification des instruments conventionnels pour les transactions à rendement fixe sans risque (Siddiqui, 2008 ; Asutay, 2012 ; Nienhaus, 2013 ; Ebrahim & Sheikh, 2016). Ainsi, Nienhaus (2013) a constaté un échec de l'élaboration d'un nouveau PEI bien que ce processus ne soit cependant pas irréversible. Un exemple encourageant pouvant être la forte relation démontrée entre émissions de *ṣukūk* et croissance économique dans tous les pays émetteurs (Smaoui & Nechi, 2017). Du côté PDD, le verdict rendu par les Nations unies (2020) est sans appel : la détérioration de l'environnement, l'insécurité alimentaire et les inégalités n'ont cessé de croître. En raison de modes de production et de consommation non durables, la dégradation de l'environnement et le réchauffement se poursuivent. Les niveaux d'investissement actuels ne sont pas suffisants afin de couvrir les besoins estimés entre 5 000 et 7 000 milliards de dollars par an, ce qui pourtant ne représentait qu'entre 1,38 % et 1,94 % de la richesse globale en 2019. Les ODD pour être atteints nécessitent une refonte des systèmes politiques, économiques et financiers qui régissent la société humaine dans le but de garantir la dignité humaine. Pour cela, une volonté politique et une action de l'ensemble des parties prenantes sont indispensables.

j. Paradoxes

Les deux paradigmes partagent un même paradoxe principal : chacun aspire à un changement de paradigme, mais emprunte une direction capitaliste et productiviste pour atteindre cet objectif. Effectivement dans le PDD, Rist (1996) a rappelé que la nécessité de préserver la biodiversité et les ressources naturelles avait été reconnue tout en conservant le même modèle de développement qui paradoxalement n'avait fait qu'accroître les inégalités et mis en danger l'environnement. De plus, l'origine du concept est environnementale, pourtant c'est le « développement » qui apparaît comme étant « durable » (Marhold *et al.*, 2009). Concernant l'économie islamique, Asutay (2007a) a rappelé qu'elle a soutenu que l'ordre économique capitaliste était responsable de l'échec du développement économique et des problèmes environnementaux dans les pays en développement, pourtant la finance islamique s'est éloignée dans sa direction. À titre d'exemple, certains auteurs ont affirmé qu'il n'existait aucune différence entre les performances des banques islamiques et conventionnelles au cours de la dernière crise financière mondiale en raison du non-respect par les banques

islamiques des principes islamiques (Bourkhis & Nabi, 2013). Par ailleurs, les deux paradigmes partagent un paradoxe inverse qui se traduit, soit par une faiblesse, ou un excès de normativité. Bien que la notion de « développement durable » fasse consensus, puisque floue et indéfinie, son caractère juridique en droit international fait encore débat (Delzangles, 2019) alors que dans le PEI, la normativité par un légalisme rigide peut devenir paradoxalement le premier frein à la réalisation de l'idéal islamique, une forme fossilisée du message originel en pleine contradiction avec le dynamisme coranique (Coste, 2017).

Pour finir, les deux paradigmes partagent un paradoxe commun dans la capacité à formuler des problèmes tout en étant incapables de les résoudre. Actuellement, l'investissement total dans les pays en voie de développement représente 1 400 milliards de dollars laissant un déficit annuel d'investissement de 3 100 milliards de dollars pour réaliser les ODD (IsDB, 2019). Pourtant, l'investissement dans les ODD est économiquement justifié dans la mesure où leur réalisation doit permettre de créer près de 380 millions de nouveaux emplois d'ici 2030 et de générer 12 000 milliards de dollars d'échanges (Nations unies, 2020). Quant au PEI, il apporte des solutions idéales, mais pas encore de solutions pratiques (Khan, 2019).

2. Unification des paradigmes du développement durable et de l'économie islamique

Si l'on compare le développement durable aux critères définis par Kuhn (1970) en ce qui concerne la définition d'un paradigme, il apparaît que l'on ne peut pas le considérer comme étant un paradigme général au sens Kuhnien du terme, mais plutôt en raison de sa pluridisciplinarité et de sa transversalité comme un élément multiparadigmatique introduisant des « modifications dans les objets et les méthodes de recherche » (Zaccai, 2007). Ainsi, le développement durable peut être aussi considéré comme une tentative d'unification et de convergence scientifique placée au service de l'humanité et de l'environnement. En ce sens, il rejoint la vision islamique de l'unicité (*tawhīd*) propre au paradigme de l'économie islamique.

La théorie historique de la structure scientifique des révolutions scientifiques (science normale, dérive, crise, révolution, changement de paradigme) de Kuhn (1970) reprend le même principe de causalité circulaire mis en évidence par Ibn Khaldoun (1377). Puisque l'humanité se trouve en situation de crise environnementale, financière et sanitaire, une révolution est nécessaire pour changer de paradigme et réaliser les objectifs universels communs de développement durable de l'Agenda 30 et ceux de l'économie islamique

(Chapra, 1996). Pour répondre à ce besoin, la recherche s'est orientée vers l'élaboration de modèles de convergence entre PEI et PDD permettant de réaliser ce changement paradigmatique. Effectivement, le rapport Brundtland (1987) indiquait qu'il n'existait aucun modèle idéal de développement durable, car les systèmes sociaux, les systèmes économiques et les conditions écologiques variaient d'un pays à l'autre. D'autre part, le rapport indiquait au sujet de la question de la soutenabilité de la dette que le niveau du service de la dette de nombreux pays n'était pas compatible avec un développement durable dans la mesure où les débiteurs étaient contraints d'utiliser leurs excédents commerciaux pour effectuer les remboursements, ce qui les poussait à effectuer de lourds prélèvements sur des ressources non renouvelables. Le rapport a préconisé qu'il fallût agir pour alléger le fardeau de la dette selon des modalités qui assureraient un partage plus équitable des responsabilités et des charges entre les débiteurs et les créanciers.

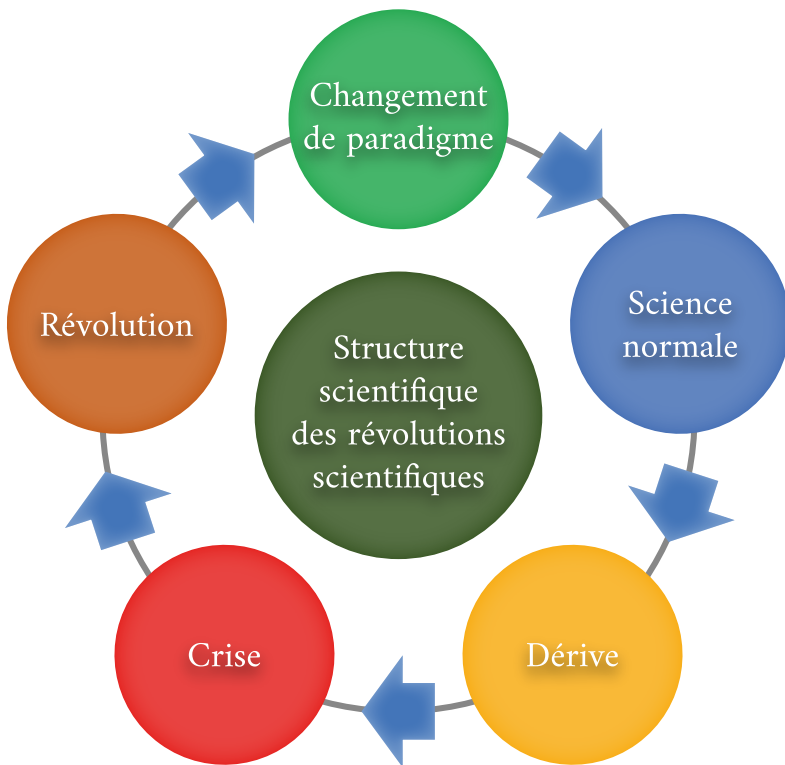


Fig. 18 – Causalité circulaire d'Ibn Khaldoun appliquée à la théorie historique de la structure scientifique des révolutions scientifiques de Kuhn (1970).

Tableau 6 – Comparaison entre PDD et PEI

Critères de comparaison	Paradigme du développement durable (PDD)		Paradigme de l'économie islamique (PEI)	
	Idées développées	Auteurs	Idées développées	Auteurs
Origines conceptuelles	Critique de la surexploitation des ressources naturelles.	Hans Carl von Carlowitz (1645-1714)	Les intérêts les plus vitaux à conserver sont la religion, la faculté de la raison, la vie humaine, les générations futures et la richesse matérielle (<i>maqāṣid al-sharī'ah</i>).	Al-Ghazali (Env. 1097)
	Questionnement sur l'épuisement des réserves minières.	Jevons (1866)	Principes d'équité, d'égalité et de liberté dans les échanges.	Ibn Rushd (Averroès) (1126-1198)
	Questionnement multidimensionnel de l'environnement.	De Jouvenel (1970)	Les lois divines ont été établies pour préserver les intérêts des êtres humains et la législation repose sur la modération et l'équilibre entre les deux extrêmes.	Al-Shatibi (1320-1388)
	Prise de conscience que la croissance perpétuelle conduit à l'effondrement.	Meadows <i>et al.</i> , (1972)	Tout ce qui peut menacer l'espèce humaine d'extinction est considéré comme une injustice interdite.	Ibn Khaldoun (1377)
	Développement d'une représentation théorique de l'activité économique à partir de modèles des sciences de la nature.	Daly (1973) Georgescu-Roegen (1978) Passet (1979) Sachs (1974, 1980)	L'Îslam est un « ordre social » pouvant apporter des solutions pratiques aux problèmes économiques contemporains.	Muhammad Iqbal (1876-1938) Muhammad Asad (1900-1992)
	Analyses des régimes d'exploitation de ressources naturelles non renouvelables et études des transferts d'une génération à l'autre.	Clark (1973) Solow (1974) Hartwick (1977) Page T. (1977). Dasgupta (1978). Dasgupta & Heal (1979)		
Objectifs Originels	Visé à favoriser un état d'harmonie entre les êtres humains et entre l'homme et la nature.	Rapport Brundtland (1987)	Apporter une solution holistique aux problématiques contemporaines.	Maududi (1976)
Définition	Les formes de développement qui répondent aux besoins du présent sans compromettre les capacités des générations futures à répondre aux leurs.	Rapport Brundtland (1987)	L'économie islamique est une science sociale normative et/ou positive intégrée à un système et dont les raisonnements peuvent être déductifs ou inductifs.	Mannan (1983)
	Dans le monde académique, renvoie à des transformations incluant en premier lieu, mais pas uniquement, des critères de protection de l'environnement.	Zaccaï (2007)	Branche de connaissances qui contribue à la réalisation du bien-être humain par la réalisation des <i>maqāṣid al-sharī'ah</i> en permettant une affectation et une répartition de ressources limitées, conformes aux enseignements islamiques.	Chapra (1996)
Modèle théorique	Vision tridimensionnelle à long terme ayant pour objectif le développement économique et social de la société humaine respectueux des contraintes environnementales.	Brundtland (1987)	Science morale, sociale et philosophique. Économie redistributive (<i>zakāh</i>) sans intérêt (<i>ribā</i>), sans spéculation (<i>gharar</i> , <i>qimar</i> , <i>maysir</i>), sans thésaurisation (<i>iktinaz</i>), sans accaparement et monopole (<i>ihūkār</i>) et sans gaspillage (<i>isrāf</i>).	Ahmad (1979) Siddiqi (1981) Navqi (1981) Choudhury & Al-Sakran (2001) Khan (2010) Çizakça (2012) Asad <i>et al.</i> (2014)
	Le développement durable et la question du financement des ODD reposent sur un changement de paradigme. Cette question multidimensionnelle concerne l'humanité entière. Le développement durable reconnaît que modèle actuel de développement n'est pas supportable pour la planète.	Zaccaï (2007) Baechler (2009) Delzangles (2019) Lagoarde-Segot (2020).	L'économie morale islamique est une tentative constructiviste opérée à l'aide du système de valeurs et de principes islamiques.	Jan <i>et al.</i> (2015)

Critères de comparaison		Paradigme du développement durable (PDD)		Paradigme de l'économie islamique (PEI)		
		Idées développées	Auteurs	Idées développées	Auteurs	
Gouvernance publique		Gouvernance répondant aux aspirations de l'ensemble des parties prenantes par l'intégration d'approches concertées et de la participation effective des populations.	Brundtland (1987) Delzangles (2019)	L'islam offre des bases théoriques pour reconnaître les droits de toutes les parties prenantes.	Iqbal & Mirakhor (2014)	
		C'est dans le champ sociopolitique qu'une dynamique va imposer le développement durable comme une innovation positive.	Zaccaï (2007)	Un gouvernement fort, juste et légitime est nécessaire.	Chapra (2015)	
Besoins humains		Les nantis doivent respecter les limites écologiques de la planète.	Rapport Brundtland (1987)	Satisfaction des besoins matériels et spirituels dans un souci de modération et d'élévation.	Siddiqi (1981) Chapra (1996)	
Dimensions	Économique	Création de richesses dans le but d'amélioration des conditions de vie matérielle des humains.	Rapport Brundtland (1987)	Reconnaît le rôle du marché dans l'allocation efficace des ressources, mais estime que la concurrence n'est pas suffisante pour sauvegarder l'intérêt social.	Siddiqi (1981) Chapra & Whaples (2008)	
		La croissance économique ne doit pas être réalisée dès lors qu'elle ne respecte pas les principes de durabilité et de non-exploitation d'autrui.		Modes de financements participatifs : partage généralisé des risques et partage équitable des bénéfices.	Iqbal & Khan (1981) Nienhaus (2013) Al-Suwailem (2014)	
	Sociale	Développement de la société tout en satisfaisant les besoins ainsi que les aspirations de tous les êtres humains. C'est une forme de justice sociale garantissant une juste répartition des ressources.		Préserver l'intérêt social et conduire au bien-être humain dépend de plusieurs facteurs. <i>L'homo islamicus</i> poursuit son intérêt propre auquel s'ajoutent les contraintes liées à l'intérêt social.	Ibn Khaldoun (1377) Siddiqi (1981) Coste (2015) Khan (2018)	
		Encadre le développement économique et social qui doit être respectueux de l'environnement.		l'islam prône la modération dans la consommation et l'évitement du gaspillage des ressources naturelles.	Hasan (2017) Hasan (2020)	
Valeurs	Gouvernance	Coopération & solidarité. Partage des ressources.	Résolution 70/1 des Nations unies (2015)	Renforcer l'éducation, accroître la transparence et renforcer l'équité intra et intergénérationnelle.	Principe de « la <i>dāwar wa la dīrār</i> » « Aucun préjudice ni aucune réciprocité dans le préjudice ».	Naqvi (1994)
	Environnementales	Protection de l'environnement. Lutte contre le réchauffement climatique.		La politique de conservation de l'énergie par les économies d'énergie devient une obligation religieuse.		OIC (2009) Jaelani <i>et al.</i> (2017)
	Sociales	Justice & paix. Inclusion & dignité.		L'économie islamique doit viser la justice et l'élimination de l'oppression et des inégalités. Un filtre moral tel que la <i>hišba</i> est suggéré pour réguler le marché.		Zaman (2015)
		Économiques		Prosperité & égalité. Élimination de la pauvreté et de la faim.		Pour atteindre des objectifs holistiques de prospérité, un système centré sur l'homme et utilisant les valeurs religieuses pour éradiquer la pauvreté et la faim (microfinance, <i>zakāh</i> , <i>waqf</i>)
						Ahmad (1984) Iqbal (1988, 2002) Çizakça (1998) Al Jarhi & Zarqa (2007) Obaidullah & Khan (2008) Hassan & Ashraf (2010) Ahmed <i>et al.</i> (2015) Haneef <i>et al.</i> (2015) Khan (2015)

Tableau 6 – Comparaison entre PDD et PEI

Critères de comparaison	Paradigme du développement durable (PDD)		Paradigme de l'économie islamique (PEI)	
	Idées développées	Auteurs	Idées développées	Auteurs
Limites	<p>Il existe une limite absolue à la taille physique de l'économie humaine.</p> <p>Limites ne sont pas absolues, mais dépendent plutôt des techniques, de l'organisation sociale et de la capacité de la biosphère à supporter les effets des activités anthropiques.</p> <p>La crise environnementale marque les limites du progrès et le remet en cause.</p> <p>Le développement durable peut être considéré comme un discours permettant de manipuler la réalité pour rendre pérenne le modèle occidental de croissance économique-développement.</p> <p>Il existe des limites dans le financement du développement durable et dans la capacité des banques à créer de la monnaie.</p>	<p>Daly (1973)</p> <p>Rapport Brundtland (1987)</p> <p>Martin (2002)</p> <p>Latouche (1994) Metzger & Couret (2002)</p> <p>Lagoarde-Segot (2020)</p>	<p>Toute tentative de changement de politique économique, pour être conforme aux principes islamiques, est confrontée à la réalité d'un conflit avec les intérêts commerciaux.</p> <p>En l'absence d'une expérience économique islamique moderne avant les années 1970, les chercheurs n'avaient pas la possibilité d'utiliser l'induction et la recherche en économie islamique était normative. Depuis les conditions ont changé et permettent d'observer des expériences, de les évaluer empiriquement et de tester des hypothèses. Cette pratique inductive aidera à construire et à étendre l'application de l'économie islamique.</p> <p>Perspective morale de l'économie conforme aux principes islamiques et la pratique actuelle qui échoue à formuler sa méthodologie selon un principe cardinal.</p>	<p>Leander (1996)</p> <p>Ahmed (2002)</p> <p>Choudhury (2008)</p>
Résultats	<p>La détérioration de l'environnement, l'insécurité alimentaire et les inégalités n'ont cessé de croître. En raison de modes de production et de consommation non durables, la dégradation de l'environnement et le réchauffement se poursuivent.</p> <p>Les niveaux d'investissement actuels ne sont pas suffisants afin de couvrir les besoins estimés entre 5 000 et 7 000 milliards de dollars par an ce qui ne représentait qu'entre 1,38 % et 1,94 % de la richesse globale en 2019.</p> <p>Les ODD pour être atteints nécessitent une refonte des systèmes politiques, économiques et financiers qui régissent la société humaine dans le but de garantir la dignité humaine. Pour cela, une volonté politique et une action de l'ensemble des parties prenantes sont indispensables.</p>	<p>Nations unies (2020)</p>	<p>Il n'existe pas de système économique islamique viable.</p> <p>L'économie et la finance islamiques se situent encore loin de l'objectif escompté, puisque leur contribution à la résolution des problèmes économiques des sociétés musulmanes est minime.</p> <p>Les économistes islamiques n'ont pas été en mesure de produire une théorie rigoureuse des finances publiques.</p> <p>Échec de la banque islamique au Pakistan.</p> <p>La transformation de l'<i>homo aeconomicus</i> en <i>homo islamicus</i> n'a pas été réalisée avec succès.</p> <p>Réplication des instruments conventionnels pour les transactions à rendement fixe sans risque.</p> <p>Échec de l'élaboration d'un nouveau paradigme de l'économie islamique bien que ce processus ne soit cependant pas irréversible.</p> <p>Forte relation entre émissions de <i>sukūk</i> et croissance économique dans tous les pays émetteurs</p> <p>Les économistes islamiques n'ont pas été en mesure de produire une théorie rigoureuse de la micromonnaie.</p>	<p>Kuran (1995)</p> <p>Chapra (1997) Kahf (2004) Siddiqi (2014)</p> <p>Kahf (2005)</p> <p>Mansoor Khan & Bhatti (2006) Mansoor Khan (2008) Asutay (2007 b)</p> <p>Siddiqi (2008) Asutay (2012) Nienhaus (2013) Ebrahim & Sheikh (2016)</p> <p>Nienhaus (2013)</p> <p>Smaoui & Nechi (2017)</p> <p>Choudhury (2018)</p>

Critères de comparaison	Paradigme du développement durable (PDD)		Paradigme de l'économie islamique (PEI)	
	Idées développées	Auteurs	Idées développées	Auteurs
Paradoxes	Il est reconnu la nécessité de préserver la biodiversité et les ressources naturelles en conservant le même modèle de développement qui paradoxalement n'a fait qu'accroître les inégalités et mis en danger l'environnement.	Rist (1996)	L'économie islamique a soutenu que l'ordre économique capitaliste était responsable de l'échec du développement économique et des problèmes environnementaux dans les pays en développement pourtant la finance islamique s'est éloignée dans une direction « capitaliste ».	Asutay (2007a)
	L'origine du concept est environnementale pourtant c'est le « développement » qui apparaît comme durable.	Marhold <i>et al.</i> (2009)	Aucune différence entre performances des banques islamiques et conventionnelles au cours de la dernière crise financière mondiale en raison du non-respect par les banques islamiques des principes islamiques.	Bourkhis & Nabi (2013)
	Bien que la notion de « développement durable » fasse consensus puisque floue et indéfinie, son caractère juridique en droit international fait encore débat.	Delzangles (2019)	La normativité par un légalisme rigide peut devenir paradoxalement le premier frein à la réalisation de l'idéal islamique, une forme fossilisée du message originel en pleine contradiction avec le dynamisme coranique.	Coste (2017)
	Actuellement, l'investissement total dans les pays en voie de développement représente 1 400 milliards de dollars laissant un déficit annuel d'investissement de 3 100 milliards de dollars pour réaliser les ODD. Pourtant, l'investissement dans les ODD est économiquement justifié dans la mesure où leur réalisation doit permettre de créer près de 380 milliards de nouveaux emplois d'ici 2030 et de générer 12 000 milliards de dollars d'échanges.	IsDB. (2019) Nations unies (2020)	L'économie islamique apporte des solutions idéales, mais pas encore de solutions pratiques.	Khan (2019)

L'économie islamique qui encourage l'annulation des dettes par les créanciers et le financement participatif de l'économie réelle a la capacité d'apporter des solutions à cette problématique mondiale. Cet apport de l'économie islamique à la question de la soutenabilité de la dette est un exemple de contribution s'adressant à l'humanité entière conformément à ce qui a été recommandé par un auteur tel qu'Aström (2011) qui a travaillé sur la question du changement de paradigme pour le développement durable et la contribution possible de l'économie islamique à ce changement. Les propriétés contributives possibles de l'économie islamique comprenant des aspects universellement acceptables et se trouvant être compatibles avec la nature humaine, la propriété privée, la famille et la foi. La particularité de l'économie islamique étant la combinaison de ces aspects avec les théories économiques. La première contribution possible identifiée par cet auteur a été l'approche normative de l'économie islamique qui fait défaut à la théorie économique contemporaine considérée comme une science positive sans valeur morale (Mill, 1848).

Dans un contexte caractérisé par l'exode rural et avec 1,5 milliard de personnes vivant dans la pauvreté et une population mondiale qui devrait atteindre entre 8,5 et 10 milliards de personnes, les experts du Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat des Nations unies (*GIEC*) ont alerté sur le fait qu'y compris sans la question du changement climatique, l'humanité allait devoir faire face à des défis colossaux. La tridimensionnalité du développement durable est apparue comme étant insuffisante pour y répondre. La gravité de la situation exige des actions immédiates et une transformation profonde de la relation des humains à la Terre (Nations unies, 2020). Le dérèglement climatique pose de nouveaux défis aux banques centrales, aux régulateurs et aux superviseurs. Dans un rapport de la Banque des règlements internationaux, Bolton *et al.* (2020) ont considéré le risque climatique comme pouvant avoir des conséquences à la fois financières et systémiques. Ces auteurs ont estimé qu'il convenait de transformer profondément la gouvernance des systèmes socio-économiques et financiers, car il est impossible de couvrir la réalisation d'un risque climatique, un « cygne vert ». En effet, les risques liés au climat impliquent des dynamiques complexes associées à des phénomènes physiques, sociaux et économiques en constante évolution entraînant des réactions en chaîne. Ainsi, les modèles climato-économiques existants ne peuvent pas anticiper suffisamment précisément la forme que prendront les risques liés au climat. Une chose est pourtant certaine, le dérèglement climatique est une menace pour les écosystèmes, les sociétés et l'économie.

Pour apporter des solutions et répondre à ces défis, Jan *et al.* (2015) ont développé un cadre holistique pour expliquer les principaux objectifs d'une politique socio-économique islamique fondée sur les *maqāṣid al-shari'ah* et l'économie morale islamique (EMI). Dans ce but, ces auteurs ont synthétisé la littérature relative aux *maqāṣid al-shari'ah* et à l'EMI pour dériver ensuite un cadre complet des objectifs de développement islamique (ODI). Puisque contribuant au développement personnel et à la dignité des individus, ces objectifs ne peuvent être atteints que si l'éducation et le travail occupent une place centrale dans la société, la connaissance et le travail ne peuvent être activés et accélérés qu'en établissant une société juste. L'Anthropocène appelle à de nouveaux principes économiques et à des modèles de transition vers une économie qui ne détruit pas la richesse des processus de la vie sur Terre, mais qui les préserve et les améliore. Aussi, dans le contexte actuel, ces auteurs ont recommandé que pour que les objectifs de développement durable et de bien-être de la société puissent être réalisés, il fût nécessaire d'intégrer de nouveaux facteurs aux *maqāṣid al-shari'ah* tels que l'environnement, la dignité et l'accès à la justice pour n'en citer que quelques-uns.

III. Effets économiques, crises et stabilité financière

Dans cette thématique consacrée à l'économie islamique, ce troisième thème regroupe le sous-thème des effets économiques, ainsi que celui des crises et de la stabilité financière.

A. Effets économiques

Dans ce sous-thème dédié aux effets économiques, on trouve le sujet de l'effet de l'économie islamique sur la croissance économique, ainsi que celui des caractéristiques particulières de la croissance économique liée à l'économie islamique.

1. Effets de l'économie islamique sur la croissance économique

Ce sous-thème porte sur les effets de l'économie islamique sur la croissance et la performance économique. En tournant notre regard vers les études en lien avec la croissance économique, nous trouvons l'analyse d'Anaman (2004). Cet auteur a analysé, en utilisant les données disponibles provenant des archives et des publications gouvernementales du sultanat du Brunei Darussalam, les facteurs qui ont influencé la croissance économique

à long terme dans ce pays régi par les principes juridiques islamiques. Cet auteur a montré que les déterminants de la croissance au sultanat du Brunei Darussalam étaient assez conventionnels tels que la croissance des exportations, les investissements et les excédents budgétaires. Des preuves ont été fournies par Hassan *et al.* (2011) sur le rôle du développement financier sur la croissance économique des pays de l'Organisation de la conférence islamique (OCI). Les relations à court et à long terme entre développement du secteur bancaire islamique et croissance économique dans le cas de l'Indonésie ont été évaluées par Abduh & Azmi Omar (2012). L'effet du financement des banques islamiques sur la croissance économique de la Malaisie au cours de la période allant de 2000 à 2011 a été étudié par Hachicha & Ben Amar (2015). La relation existante entre présence bancaire islamique dans les pays de l'Asie du Sud-Est et croissance économique a été évaluée par Lebdaoui & Wild (2016).

2. Caractéristiques particulières de la croissance économique liée à l'économie islamique

L'effet du financement des déficits publics et des investissements en capital par l'émission de *ṣukūk* a été étudié par Smaoui & Nechi (2017). Ces auteurs ont montré une forte relation entre émissions de *ṣukūk* et croissance économique dans tous les pays émetteurs de *ṣukūk* couvrant la période 1995-2015. L'argument en faveur de cette relation est intéressant : l'émission de *ṣukūk* réduit l'exclusion financière en fournissant un produit financier dans lequel les musulmans peuvent investir conformément à leurs convictions et améliore ainsi les possibilités de financement à disposition des gouvernements. Ces auteurs ont également rappelé que le marché des *ṣukūk* revêtait une grande importance pour les banques et autres institutions financières islamiques qui doivent investir les dépôts de leurs clients dans des actifs respectueux des règles la *shari'ah*.

B. Crises et stabilité financière

Dans ce sous-thème dédié aux crises et à la stabilité financière, on trouve le sujet des effets de contagion et celui de la stabilité financière.

1. Effets de contagion

Les mouvements de marché sur les marchés d'actions islamiques et traditionnels dans différentes régions ont été examinés par Dewandaru *et al.* (2014). Ils ont trouvé des preuves de contagion lors de neuf crises majeures et, alors que les marchés islamiques montraient une exposition réduite à la crise en raison du faible effet de levier, leur portefeuille moins diversifié augmentait leur vulnérabilité. Ces auteurs ont également fait état d'une intégration de marché incomplète, avec une intégration fondamentale relativement plus élevée pour les marchés islamiques, qui pourrait être attribuée à leur nature d'allocation sectorielle réelle. Les mouvements des marchés actions islamiques et conventionnels aux États-Unis et dans la région Asie-Pacifique ont été analysés par Rizvi *et al.* (2015) avec l'objectif de comprendre les effets de contagion survenus à l'occasion des différentes crises ayant eu lieu depuis le début des années 2000. Enfin, Hasan (2016) a rappelé que le précepte « pas de risque, pas de profit »¹¹⁴ a été remis au goût du jour de manière trompeuse à la suite de la crise *subprimes*. Cet auteur réfute l'argumentation des empiriques selon laquelle les banques islamiques auraient mieux affronté la crise que les banques conventionnelles.

2. Stabilité financière

Le 11 novembre 2015, lors d'une conférence sur la finance islamique au Koweït, Christine Lagarde, alors directrice générale du *Fonds monétaire international*, déclarait : « La finance islamique peut en principe devenir un facteur de stabilité financière, car le partage du risque réduit le ratio d'endettement et les échanges sont adossés à des actifs tangibles donc entièrement garantis ». Compte tenu de la vulnérabilité particulière des pays en développement à la crise financière et de l'expérience de la crise financière mondiale des *subprimes*, un autre corpus de recherches s'est concentré sur la robustesse de l'économie islamique et sur la gestion de la crise économique. Aucune différence n'a été relevée par Bourkhis & Nabi (2013) entre les performances des banques islamiques et conventionnelles au cours de la dernière crise financière mondiale. Ces auteurs ont fait valoir que cela était certainement dû au fait que les banques islamiques ne respectaient pas les principes islamiques censés réduire leur prise de risque. Ces résultats ne sont pas concordants avec ceux de Berg & Kim (2014) qui ont fait valoir qu'en raison de certaines caractéristiques des investissements islamiques, notamment les interdictions du *ribā* et du *gharar*, les produits d'investissements islamiques présentaient un risque moins élevé.

¹¹⁴ *Al-ghunm bi-l-ghurm.*

Ainsi, dans la mesure où les produits plus risqués fonctionnent mal en période de crise financière, les investisseurs islamiques devraient être moins sensibles aux effets généralisés des turbulences financières.

Un examen critique de la littérature de l'économie et de la finance islamiques a été présenté par Belouafi *et al.* (2015) qui ont étudié la stabilité du système financier islamique et de ses institutions par rapport au système conventionnel. Sur un autre versant, Rashid *et al.* (2017) ont évalué de manière empirique la contribution des banques islamiques à la stabilité financière du Pakistan.

Chapitre 2

Gouvernance et conformité à la *sharī'ah*

Trois thèmes ont été identifiés dans cette thématique consacrée à la gouvernance et la conformité à la *sharī'ah* : la gouvernance d'entreprise et la responsabilité sociale des entreprises, la conformité à la *sharī'ah* et l'influence de la gouvernance *sharī'ah*, ainsi que les contrats islamiques et la question de leur résolution.

I. Gouvernance d'entreprise et responsabilité sociale des entreprises

Dans cette thématique consacrée à la gouvernance et la conformité à la *sharī'a*, ce premier thème regroupe le sous-thème de la gouvernance ainsi que celui de la responsabilité sociale des entreprises.

A. Gouvernance d'entreprise

Dans ce sous-thème dédié à la gouvernance d'entreprise, on trouve le sujet de l'effet des principes islamiques sur le gouvernement d'entreprise ainsi que celui des effets de la gouvernance sur la performance.

1. Effet des principes islamiques sur le gouvernement d'entreprise

La recherche s'est concentrée sur l'effet des principes islamiques sur le gouvernement d'entreprise. Abu-Tapanjeh (2009) a fourni un aperçu utile de la relation entre les principes islamiques et les approches de gouvernance d'entreprise généralement acceptées. Dans un article plus théorique, Safieddine (2009) a montré comment la gouvernance d'entreprise islamique pouvait être interprétée dans la perspective de la théorie de l'agence de Jensen & Meckling (1976). La performance des conseils de supervision de la *sharī'ah* a été examinée par Nathan Garas (2012) qui a identifié un certain nombre de conflits d'intérêts potentiels critiques qui devraient être résolus par toute entreprise adoptant une telle structure.

En Indonésie, Mukhlisin *et al.* (2015) ont déterminé, du point de vue des parties prenantes, si une harmonisation des principes islamiques pour les normes d'information financière était souhaitable. Ces auteurs soulignent à la fois des difficultés pratiques et, en principe, des difficultés avec une harmonisation complète des principes islamiques dans la mesure où la divergence des opinions juridiques fait partie intégrante de ces principes.

2. Effets de la gouvernance sur la performance

Les recherches dans ce domaine ont porté également sur les effets de la gouvernance d'entreprise sur la performance des sociétés financières sous l'influence des conseils de supervision *shari'ah*. Le but de ces conseils est d'examiner tous les produits et services offerts par l'institution afin de s'assurer de leur conformité avec les principes de la *shari'ah*. L'effet des structures des conseils de supervision de la *shari'ah*, du conseil d'administration et du pouvoir de l'exécutif sur la performance été étudié par Mollah & Zaman (2015). D'après ces auteurs, les conseils de surveillance de la *shari'ah* ont un effet positif sur les performances des banques islamiques lorsqu'ils exercent un rôle de supervision, mais cet effet est négligeable lorsqu'ils n'ont qu'un rôle consultatif. Les résultats de cette étude confirment la contribution positive des conseils de supervision de la *shari'ah*, mais soulignent également la nécessité de mécanismes d'application et de réglementation afin de devenir plus efficaces. Ainsi, l'effet positif nécessite de donner au conseil de surveillance une autorité suffisante pour exercer une influence sur l'organisation. Une étude réalisée par Bukair & Abdul Rahman (2015) a montré également que les problèmes de gouvernance habituellement rencontrés affectaient également la gouvernance d'entreprise des banques islamiques.

Dans une autre étude importante, Shittu *et al.* (2016), ont examiné les effets que pouvaient avoir la taille du conseil d'administration et celle du conseil de surveillance de la *shari'ah* ainsi que la fréquence de leurs réunions sur le bénéfice par action des banques islamiques malaisiennes. Selon cette étude, il existe une relation positive significative entre la taille du conseil d'administration, la fréquence des réunions du conseil de la *shari'ah* et le bénéfice par action. D'autre part, il existe une relation négative entre la taille du conseil de surveillance de la *shari'ah* et le bénéfice par action. Les auteurs de cette étude suggèrent que cette relation négative puisse s'expliquer par la non-divulgaration par certaines banques du nombre minimum de membres du conseil de la *shari'ah*.

B. Responsabilité sociale des entreprises

La littérature s'intéresse également à la responsabilité sociale des entreprises (RSE). Cela est pertinent, car il existe un certain nombre de facettes de la conformité à la *shari'ah* qui peuvent être évaluées du point de vue de la RSE comme les dons aux œuvres de bienfaisance et les prêts sans intérêt. Golli & Yahiaoui (2009) ont rappelé que Carroll (1983) a défini la responsabilité sociale comme étant une façon de gérer l'entreprise « de telle façon qu'elle soit profitable économiquement, qu'elle respecte la loi et qu'elle respecte l'éthique ». En effet, pour Carroll (1979), « La responsabilité sociale des entreprises couvre les attentes économiques, légales, éthiques et discrétionnaires que la société a à un moment donné ». On retrouve cette conception dans le modèle des catégories de la responsabilité sociale développé par cet auteur (1979, 1991). La différence entre ce que les banques islamiques devraient faire pour la RSE conformément aux principes islamiques et ce qu'elles font réellement a été explorée par Haniffa & Hudaib (2007). Ces auteurs ont cherché à savoir s'il existait un écart entre les identités éthiques communiquées (basées sur les informations divulguées dans les rapports annuels) et idéales (divulgarion d'informations jugées indispensables sur la base du cadre éthique des affaires islamiques) et l'ont mesuré par un indice d'identité éthique. Ils ont découvert des lacunes importantes pour sept banques islamiques. Les lacunes principales concernaient les dons aux œuvres de bienfaisance et l'engagement social, ainsi que la divulgation d'informations. Ces résultats ont eu des implications importantes pour la gestion de la communication des banques islamiques qui ont dû améliorer leur image et leur réputation dans la société tout en restant compétitives. Une conclusion similaire a été présentée par Hassan & Harahap (2010) qui ont étudié l'écart existant entre les activités sociales des banques islamiques divulguées dans les rapports annuels et un indice de divulgation de la responsabilité sociale des entreprises développé sur la base du cadre éthique islamique des affaires. La relation entre la RSE et la performance financière des banques islamiques a été examinée par Mallin *et al.* (2014) qui ont utilisé un indice RSE complet couvrant dix dimensions sur un échantillon de 90 banques islamiques opérant dans 13 pays. Ces auteurs ont constaté une bonne adhésion à la RSE en général ainsi qu'aux éléments RSE des normes de l'AAOIFI. L'indice de divulgation de la RSE a montré que les banques islamiques s'engageaient dans toute une gamme d'activités sociales. Cependant, les banques islamiques ont semblé montrer davantage d'engagement envers leur management tandis qu'une moindre attention était accordée à la dimension environnementale. L'analyse empirique a mis en évidence une association positive entre la divulgation de la

RSE et la performance financière. D'autre part, les auteurs de cette étude ont trouvé également une association positive et très significative, entre la taille du conseil de surveillance de la *shari'ah* et l'indice de divulgation RSE. Au moyen d'une approche différente, Ahmed (2016) a examiné les attentes des parties prenantes à l'égard de la RSE des banques islamiques et a constaté un manque de clarté parmi les parties prenantes quant au type de RSE attendu.

II. Conformité à la *shari'ah* et influence de la gouvernance *shari'ah*

Dans cette thématique consacrée à la gouvernance et la conformité à la *shari'a*, ce deuxième thème regroupe le sous-thème de la conformité à la *shari'ah* ainsi que celui de l'influence de la gouvernance *shari'ah*.

A. Conformité à la *shari'ah*

Dans ce sous-thème dédié à la conformité à la *shari'ah*, on trouve le sujet des implications de la conformité à la *shari'ah* ainsi que celui de l'audit *shari'ah*.

1. Implications de la conformité à la *shari'ah*

De nombreux auteurs ont cherché à mesurer si les institutions financières islamiques respectaient les principes fondamentaux de la *shari'ah*. Le statut de conformité à la *shari'ah* des banques islamiques au Bangladesh a été évalué par Ullah (2014). Un cadre d'investissement socialement responsable applicable aux institutions financières islamiques et autres entités conformes à la *shari'ah* a été développé par Ullah *et al.* (2014). Ces auteurs ont ensuite évalué l'applicabilité de ce cadre d'investissement socialement responsable au sein des départements de la conformité à la *shari'ah* de deux banques islamiques. Certaines tensions entre *managers* et *shari'ah scholars* ont été relevées par Ayedh & Echchabi (2015) dans leur étude des banques yéménites. Poursuivant cette piste, Ullah *et al.* (2018) ont sondé la lutte cachée existante entre *managers* et *shari'ah scholars* dans la poursuite de leurs objectifs respectifs au sein des institutions financières islamiques. Les résultats ont révélé que *managers* et *shari'ah scholars* avaient des objectifs divergents, ayant pour effet de créer une incongruence des objectifs au plan stratégique.

2. L'audit *shari'ah*

Afin de mettre en évidence les défis du renforcement des capacités d'audit de conformité à la *shari'ah* dans l'industrie, Othman & Ameer (2015) ont clairement décrit le processus d'audit des institutions financières islamiques ainsi que le rôle et les responsabilités des auditeurs de la conformité à la *shari'ah*.

B. Influence de la gouvernance *shari'ah*

Dans ce sous-thème dédié à la gouvernance *shari'ah*, on trouve le sujet de l'influence de la gouvernance *shari'ah* sur les techniques et les produits, ainsi que celui de son influence sur les institutions conventionnelles.

1. L'influence sur les techniques et les produits

Au cours des dernières décennies, l'industrie financière islamique a connu une croissance exponentielle, une intensification de l'innovation et un développement rapide de ses produits et services. La recherche a donc mis en évidence l'effet concret de la conformité à la *shari'ah* sur les techniques mises en œuvre et les produits offerts par les institutions financières islamiques. Des études ont montré comment, dans la pratique, le filtrage *shari'ah* se traduisait par des investissements différents de ceux des investissements conventionnels.

Il est possible de citer Derigs & Marzban (2008) qui ont analysé les effets de l'application des filtres conformes à la *shari'ah* sur l'univers d'investissement des actifs *halal* et qui ont montré que ces méthodes de filtrage n'étaient cependant pas optimales pour assurer une conformité à la *shari'ah* suffisante. Dans le domaine de l'immobilier, qui reste une classe d'actifs attrayante pour les investissements islamiques, Ibrahim *et al.* (2012) ont étudié, au moyen du développement du marché immobilier conforme à la *shari'ah*, les mécanismes de financement et d'investissement existants au sein des pays du Conseil de coopération du Golfe (CCG). Du point de vue économique et de la *shari'ah*, Kahf & Mohamed (2016) ont discuté des problèmes contemporains des cartes de crédit. Ces auteurs ont abordé également la question du consumérisme et de l'endettement croissant. Dans leurs conclusions, ils ont appelé à des restrictions et à un contrôle par les émetteurs de cartes de crédit islamique, y compris à une limitation des crédits et au blocage des usages non conformes à la *shari'ah*. Concernant l'influence *shari'ah* sur les activités de financement et d'investissement des entreprises, Kasi & Muhammad (2018) ont comparé et analysé les aspects méthodologiques de filtrage *shari'ah* dans les pays du Conseil de coopération du Golfe (CCG) ainsi qu'aux États-Unis.

2. L'influence sur les institutions conventionnelles

Les opérations réussies des banques islamiques ont rendu le système bancaire islamique très populaire dans de nombreuses sociétés. Ainsi, il existe un intérêt accru pour l'adoption des principes bancaires islamiques par les banques conventionnelles. L'une des conséquences visibles de cette réalisation est l'ouverture de « fenêtres islamiques » par les banques conventionnelles. Par exemple, il existe plus de 25 guichets islamiques dans les banques conventionnelles au Bangladesh et ce nombre augmente chaque année. Dans ce contexte bangladais, Sobhani *et al.* (2016) ont cherché à évaluer la conformité à la *shari'ah* et le rôle des guichets bancaires islamiques des banques conventionnelles pour découvrir les principaux défis auxquels ils sont confrontés. Cette étude a révélé le rôle réel et les défis potentiels du fonctionnement des « fenêtres islamiques ». Ainsi, les auteurs de cette recherche ont suggéré quelques recommandations pour le développement durable des guichets bancaires islamiques au Bangladesh.

III. Contrats islamiques et résolution

Dans cette thématique consacrée à la gouvernance et la conformité à la *shari'a*, ce troisième thème regroupe le sous-thème des contrats islamiques ainsi que celui de la résolution.

A. Contrats islamiques

Un aperçu général des effets de la Loi islamique sur la finance a été présenté par Ismail & Tohirin (2010). Ces auteurs ont montré que le cadre institutionnel des institutions financières semblait incompatible avec la nature des contrats islamiques. Dans ce sous-thème dédié aux contrats islamiques, la recherche s'est focalisée sur le sujet des effets des principes islamiques sur les contrats liés au financement immobilier ainsi que sur le sujet des effets des principes islamiques sur les contrats liés aux contrats de vente à terme et la gestion des dettes.

1. Effets des principes islamiques sur les contrats liés au financement immobilier

Le contrat de vente *bay' bithaman ājil*¹¹⁵ et celui d'association *mushārahah mutanāqīshah*¹¹⁶ ont été comparés par Meera *et al.* (2009). Le contrat de vente *bay' bithaman ājil*, un contrat de *murābahah*¹¹⁷, a été jugé problématique et même non islamique par certains oulémas pour les contrats de longue durée. Le contrat d'association *mushārahah mutanāqīshah*, qui est une combinaison de contrats *mushārahah* et *ijārah*, a été considéré comme une alternative plus attrayante. Dans le cadre d'une opération réalisée à partir d'un contrat de *mushārahah mutanāqīshah*, les fonds propres du financier diminuent progressivement tandis que, en conséquence, les capitaux propres du client augmentent. Contrairement au contrat de vente *bay' bithaman ājil*, les oulémas sont d'accord sur la conformité à la *shari'ah* du contrat d'association *mushārahah mutanāqīshah*. Une dérivation mathématique pour le contrat d'association *mushārahah mutanāqīshah* a montré que sa formule était similaire à celle utilisée pour les financements conventionnels avec un taux d'intérêt remplacé par un taux de location. Par conséquent, l'un des principaux avantages du contrat d'association *mushārahah mutanāqīshah* est que contrairement au contrat de vente *bay' bithaman ājil*, le solde du financement, à tout moment, ne dépasse jamais le prix d'origine de l'actif. Néanmoins, certaines questions pratiques ont été soulevées, en particulier en ce qui concerne les moyens d'estimer le taux de location, les questions fiscales, les défauts de paiement et l'appréciation de la valeur des actifs.

Dans le prolongement de cette recherche, Aboulaich & Yachou (2016) ont également étudié le contrat d'association *mushārahah mutanāqīshah* et ont proposé un modèle modifié de financement immobilier. Ces auteurs ont réalisé des comparaisons entre financements hypothécaires à taux d'intérêt et financements immobiliers par contrat d'association *mushārahah mutanāqīshah*

¹¹⁵ Dans le *fiqh*, *bay' al-muajāl*, aussi appelée *bay' bithaman ājil*, ou BBA, est une forme de vente dans laquelle les parties conviennent que le paiement du prix sera différé. Les banques islamiques vendent des biens à crédit à leurs clients créant ainsi des créances, ce type de vente à crédit peut prendre la forme d'une *musāwamah* (vente ordinaire) ou d'une *murābahah*. Cf. f. du III.D.2 du chapitre 1 de la première partie traitant de cette forme de vente.

¹¹⁶ La norme charaïque AAOIFI n° 12 a défini la *mushārahah mutanāqīshah* (participation dégressive) comme « une société dans laquelle un des associés s'engage à acheter les parts de son partenaire progressivement ».

¹¹⁷ La norme charaïque AAOIFI n° 8 a défini la *murābahah* comme « la vente par l'institution à son client donneur d'ordre d'achat, d'une marchandise au prix d'achat ou au prix de revient, majoré d'un montant déterminé dans la promesse (profit de la *murābahah*) ». Cf. b. du III.D.2 du chapitre 1 de la première partie traitant de ce contrat.

et ont analysé la gestion des retards de paiement dans les banques islamiques et conventionnelles. Ces mêmes auteurs dans un autre article plus récent (2018) ont comparé les différents types de contrats utilisés par les banques conventionnelles et les banques islamiques.

2. Effets des principes islamiques sur les contrats liés à la vente à terme et la gestion des dettes

La possibilité pour les institutions financières islamiques de contracter des contrats dérivés essentiels à la gestion moderne des risques financiers reste un sous-thème abondamment discuté dans la littérature. Le contrat à terme étant l'un de ces instruments dérivés. La valeur de ce contrat est dérivée de la valeur des actifs sous-jacents tels que les matières premières, les actions et les devises. Les oulémas diffèrent sur la conformité à la *shari'ah* des contrats à terme. Parmi les questions clés soulevées dans le contrat à terme, figure celle du *gharar* et plus particulièrement celle du *maysir*¹¹⁸. Cependant, tous les contrats contenant l'élément de *gharar* ne sont pas pour autant considérés systématiquement comme nuls. Ebrahim & Rahman (2005) ont rappelé que les contrats à terme étaient admissibles dans la finance islamique tant que le produit sous-jacent n'était pas un produit *ribawi* (or, argent, dattes, blé, sel et orge)¹¹⁹. Ces auteurs ont démontré que les contrats à terme standardisés étaient admissibles, car ils constituent une revendication de quasi-fonds propres et sont optimaux au sens de Pareto par rapport au contrat de vente à livrer *salam*¹²⁰. Sur la base de l'analyse des contrats à terme sous l'angle du *gharar*, Nordin *et al.* (2014) ont tenté de formuler un critère pour le *gharar* annulatif d'un contrat. À partir des opinions des oulémas classiques et actuels, ces auteurs ont indiqué que la question du *gharar* existant dans les contrats à terme n'annulait pas leur validité.

Au sujet de la gestion des dettes, Abdul Khir (2016) a exploré la légalité de la ristourne bilatérale dans les transactions financières islamiques en tant qu'alternative au mécanisme conventionnel de règlement rapide de la dette.

¹¹⁸ Au sujet de l'interdiction du *maysir*, se reporter au point III.B.4 du premier chapitre de la première partie.

¹¹⁹ Au sujet de la prohibition du *ribā al-fadl*, se reporter au point III.B.3 du premier chapitre de la première partie.

¹²⁰ La norme charaïque AAOIFI n° 10 a défini le contrat *salam* comme « une opération de vente où l'une des contreparties est livrée immédiatement alors que l'autre est différée. C'est un type de vente dans lequel le prix – appelé capital du *salam* – est payé immédiatement alors que le bien vendu et précisément décrit est livré à terme ». Cf. g. du III.D.2 du chapitre 1 de la première partie traitant de ce contrat.

B. Résolution

Dans ce sous-thème dédié à la résolution, on trouve les sujets de l'arbitrage devant les tribunaux civils ainsi que celui de l'arbitrage devant les tribunaux spécifiques.

1. Arbitrage devant les tribunaux civils

Le développement rapide des marchés de capitaux islamiques au cours de la dernière décennie a conduit à une acceptation accrue des instruments islamiques.

Le statut et les implications de la promesse (*wa'd*) dans les pratiques bancaires islamiques et l'étendue de son caractère exécutoire devant les tribunaux ont été analysés par Irwani Abdullah (2010). L'un des aspects de ce thème porte sur la manière dont les tribunaux civils arbitrent des différends relatifs à l'application des principes islamiques aux opérations bancaires et financières et plus particulièrement en Malaisie. Par exemple, Markom *et al.* (2013) ont discuté de l'arbitrage des opérations bancaires islamiques dans les tribunaux civils. L'arbitrage des lois bancaires et financières islamiques en Malaisie est unique compte tenu des systèmes juridiques parallèles malaisiens. Bien que l'arbitrage des lois bancaires et financières islamiques soit une branche du droit islamique, le tribunal civil est compétent pour statuer sur ces litiges. L'étude des affaires tranchées a montré qu'un certain nombre de problèmes persistaient dans leur résolution. Ces auteurs ont mis en évidence quatre obstacles à l'arbitrage des lois bancaires et financières islamiques dans les tribunaux civils, à savoir l'inadéquation du cadre juridique existant, la complexité de la documentation juridique, la compétence des juges des tribunaux civils et la qualité des preuves fournies par les experts. Les auteurs ont également analysé les quatre approches adoptées par les tribunaux civils pour statuer sur les affaires d'arbitrage des lois bancaires et financières islamiques : la « loi des parties », le « strict respect du droit civil », la « justice et l'équité » et la « recherche sur le fond ».

Sur un autre versant, Muneza (2017) a étudié le droit de la preuve invoqué dans les affaires bancaires islamiques signalées en Malaisie de 1983 à 2015 et a cherché à déterminer si les dispositions invoquées dans la jurisprudence pouvaient entraîner des conflits avec la Loi islamique et menacer le développement des banques islamiques.

Ces deux recherches ont souligné certaines des difficultés rencontrées dans le règlement des affaires bancaires islamiques, notamment en raison des différences existantes entre droit civil et principes islamiques et ont mis en exergue un besoin spécifique fort pour de meilleurs contrats définissant clairement les aspects qui pourraient être contraires à la *shari'ah*.

Cette question de l'arbitrage devant les tribunaux civils a également été étudiée dans d'autres pays. En se référant spécifiquement au Royaume-Uni et à la Malaisie, Trakic (2013) a exploré la possibilité de soulever et de statuer devant les tribunaux séculiers les questions de conformité à la *shari'ah* dans les contrats financiers islamiques. Hikmany & Oseni (2016) ont examiné pour le secteur bancaire islamique en Tanzanie les perspectives d'un cadre de règlement des différends dans le cadre juridique existant. Ces auteurs ont plaidé pour de meilleurs mécanismes de résolution des litiges au niveau des tribunaux en apprenant des juridictions bancaires islamiques plus avancées telle que la Malaisie bien que pourtant imparfaite à maints égards.

2. Arbitrage devant les tribunaux spécifiques

La question de l'arbitrage dans des tribunaux spécifiques se trouve à l'intersection du droit et des pratiques opérées sur les marchés de capitaux islamiques.

Dans le cadre d'un processus de structuration d'une transaction portant sur des *ṣukūk*, Oseni & Hassan (2015) ont fait valoir que la clause de la loi applicable était un aspect très important de la transaction auquel les parties devaient prêter attention. En effet, avec la disposition croissante du droit anglais comme loi applicable, s'est posée la question de l'applicabilité d'une autre loi. Afin de créer un environnement réglementaire propice au développement du marché des *ṣukūk*, ces auteurs ont exploré de manière critique les clauses de droit applicable de dix prospectus *ṣukūk* sélectionnés et ont formulé des conclusions intéressantes concernant l'attitude des concepteurs et de leurs clients.

Pour certains des prospectus *ṣukūk* examinés, une des conclusions présentées par les auteurs recommande l'adoption de l'arbitrage comme alternative ou condition préalable au litige. Étant donné qu'il existe des institutions d'arbitrage régionales et internationales créées exclusivement pour les différends liés à la finance islamique telles que le Centre islamique international pour la réconciliation et l'arbitrage (IICRA), il peut être plus approprié pour une institution financière islamique de résoudre tout différend par voie d'arbitrage en vertu des règles de conformité à la *shari'ah* et sous la supervision d'experts en droit islamique.

Chapitre 3

Finance islamique

Les thèmes de cette thématique consacrée à la finance islamique sont les plus développés de cette structuration globale de la recherche en économie et finance islamiques. Cela est dû en partie à la focalisation historique sur les principes islamiques appliqués au développement des services financiers islamiques ainsi qu'aux politiques gouvernementales mises en œuvre visant à développer les institutions financières islamiques. Un large éventail de sous-thèmes couverts par cinq thèmes sont identifiés dans cette thématique consacrée à la finance islamique : l'efficacité et la rentabilité des banques islamiques ; la compétitivité et les taux de référence des banques islamiques ; le partage des pertes et profits et la gestion des risques des banques islamiques ; la gestion financière, l'audit et la comptabilité des banques islamiques ; et pour finir, les actifs financiers. Trois des cinq thèmes sont consacrés aux banques islamiques, cela s'explique en partie par la prépondérance que ces institutions occupent dans la mesure où elles ne totalisent pas moins de 70 % des actifs du système financier islamique (Dinar Standard, 2019). Il est important de comprendre que les banques islamiques utilisent les différents outils contractuels offerts par le *fiqh al-mu'āmalāt* pour répondre aux besoins de financements et d'investissements de leurs clients soucieux de respecter la *shari'ah*. Ainsi, un même contrat peut être utilisé dans différents produits bancaires comme cela peut être le cas de la *murābahah* qui peut servir à répondre aux besoins de financement des biens immobiliers, des véhicules terrestres à moteur ou encore des biens de consommation. Il arrive également qu'un même besoin puisse être satisfait à l'aide de contrats différents : une acquisition immobilière pouvant être réalisée à l'aide d'une *murābahah* ou encore d'une *mushārahah mutanāqīshah*. Il existe aussi des produits régis par plusieurs contrats islamiques tels que les fonds islamiques qui peuvent combiner contrats de *wakalah* et de *muḍārabah*.

I. Efficacité et rentabilité des banques islamiques

Dans cette thématique consacrée à la finance islamique, ce premier thème regroupe le sous-thème de l'efficacité des banques islamiques ainsi que celui de la rentabilité de ces institutions.

A. Efficacité des banques islamiques

Un apport intéressant de Gheeraert (2014), partiellement liée à l'efficacité, a montré que le développement du secteur bancaire islamique est généralement positif pour le développement de l'ensemble du secteur bancaire. En d'autres termes, les banques islamiques n'évincent pas les banques conventionnelles ou ne réduisent pas l'efficacité globale du système bancaire, mais développent le secteur dans son ensemble en y attirant de nouveaux clients. Dans ce sous-thème dédié à l'efficacité des banques islamiques, on trouve le sujet de l'efficacité des banques islamiques ainsi que celui de la maîtrise des coûts et des effets de la structure actionnariale sur la performance des banques islamiques.

1. Efficacité des banques islamiques

Ce sous-thème se concentre sur l'efficacité des banques islamiques dans différentes régions du monde. L'efficacité relative entre banques nationales et étrangères réalisant des opérations bancaires islamiques en Malaisie a été examinée par Sufian (2007). Dans un article bien cité et rédigé pour la Banque mondiale, Beck *et al.* (2010) ont étudié l'efficacité générale du système bancaire islamique par rapport au système bancaire conventionnel. Dans le contexte pakistanais, Bilal *et al.* (2011) ont comparé l'efficacité des banques islamiques par rapport aux petites banques commerciales. Leurs résultats ont montré que les banques islamiques étaient plus efficaces que les petites banques commerciales au Pakistan. Ahmad & Rahim Abdul Rahman (2012) ont mesuré et comparé dans le contexte malaisien le niveau d'efficacité des banques commerciales islamiques et des banques commerciales conventionnelles. Abdul-Majid & Hassan (2011), ont analysé l'efficacité d'un échantillon de banques islamiques et conventionnelles en utilisant une approche frontière stochastique pour déterminer l'effet qu'un contrôle étranger pouvait exercer sur la performance des banques et des « fenêtres islamiques ». Ces auteurs ont montré que les banques islamiques nationales affichaient des niveaux d'efficacité de moindre importance que ceux des banques islamiques étrangères. En outre, contrairement aux banques islamiques étrangères, les « fenêtres islamiques » disposaient d'une efficacité relativement supérieure. Ces résultats sont cohérents avec ceux de Sufian *et al.* (2014) qui ont fourni d'autres preuves empiriques sur l'efficacité des banques islamiques malaisiennes en utilisant la méthode DEA (*data envelopment analysis*). Les résultats ont montré que les banques islamiques nationales avaient affiché des niveaux d'efficacité inférieurs à ceux des banques islamiques étrangères. Plus récemment, Dami & Bouri (2017)

ont étudié les déterminants internes permettant d'évaluer la performance de 22 banques islamiques en utilisant une analyse des indicateurs financiers tels que la rentabilité, la liquidité, la solvabilité et le risque de crédit, l'adéquation du capital, l'efficacité opérationnelle et l'efficacité d'allocation des ressources. Les résultats de cette étude ont montré que la liquidité, l'adéquation du capital, l'efficacité opérationnelle et l'efficacité d'allocation des ressources étaient des déterminants significatifs de la performance des banques islamiques. En revanche, les résultats de cette recherche ont indiqué que le risque de crédit et la solvabilité n'étaient pas significatifs pour évaluer la performance des banques islamiques au Moyen-Orient et en Afrique du Nord.

2. Maîtrise des coûts et effets de la structure actionnariale sur la performance des banques islamiques

Al Jarrah & Molyneux (2006) ont étudié l'efficacité de l'allocation des ressources, l'élasticité et les économies d'échelle des systèmes bancaires jordaniens, égyptiens, saoudiens et bahreïnien pour la période 1992-2000. Les banques islamiques s'avèrent être les plus rentables, les estimations d'élasticité à l'échelle des coûts faisant apparaître certaines déséconomies et les estimations d'inefficacité à l'échelle des coûts ont suggéré que les banques islamiques avaient un taux d'efficacité relativement élevé. Dans une autre recherche empirique, Srairi (2010) a montré que le problème particulier des banques islamiques ne se situait pas au niveau de la rentabilité, mais plutôt au niveau de l'efficacité de l'allocation des ressources. Quant à la relation entre la structure du capital et la performance des banques islamiques, elle a été étudiée empiriquement par Ben Slama Zouari & Boulila Taktak (2014) qui ont prêté une attention particulière à l'identité des différents blocs d'investisseurs (étranger, familial, institutionnel et étatique).

B. Profitabilité des banques islamiques

Dans ce sous-thème dédié à la profitabilité des banques islamiques, on trouve le sujet de la rentabilité des banques islamiques ainsi que celui de la répartition des bénéfices et de la survie de ces institutions.

1. Rentabilité des banques islamiques

La recherche dans ce sous-thème permet aux régulateurs et décideurs politiques de définir des cadres destinés à l'amélioration de la rentabilité des

institutions financières islamiques. Muhammad *et al.* (2012) ont analysé leur rentabilité pour déterminer la performance des paradigmes bancaires conventionnels et islamiques. Des analyses de ratios financiers ont été utilisées par Bilal *et al.* (2016) pour mesurer la rentabilité, la solvabilité et l'adéquation des fonds propres de sept banques conventionnelles et de deux banques islamiques à Oman entre 2013 et 2015. L'effet sur la rentabilité des banques islamiques yéménites de l'instabilité politique et des facteurs macroéconomiques a été étudié par Yahya *et al.* (2017). Sur un autre versant, Olson & Zoubi (2017) ont cherché à établir si la crise financière mondiale avait entraîné une convergence des performances, pendant et après la crise, entre banques islamiques et banques commerciales au Moyen-Orient, en Afrique et en Asie du Sud-Est.

2. Répartition des bénéfices et survie des banques islamiques

Dans un article bien cité, Farook *et al.* (2012) ont étudié comment les banques islamiques géraient la répartition des bénéfices ainsi que les éventuels facteurs associés à cette distribution. La gestion du partage des bénéfices demeure une activité discrétionnaire, mais les résultats de cette étude ont suggéré que la plupart des banques islamiques la réalisaient effectivement. Alandejani *et al.* (2017) ont enquêté sur la durée de survie des banques islamiques et conventionnelles dans les pays du Conseil de coopération du Golfe (CCG) et ont montré un taux d'échec significatif pour les banques islamiques.

II. Compétitivité et taux de référence des banques islamiques

Dans cette thématique consacrée à la finance islamique, ce deuxième thème regroupe le sous-thème de la compétitivité des banques islamiques ainsi que celui des taux de référence du secteur bancaire islamique.

A. Compétitivité des banques islamiques

Dans ce sous-thème dédié à la compétitivité des banques islamiques, on trouve des études réalisées à l'échelle mondiale ainsi que d'autres réalisées à l'échelle régionale.

1. À l'échelle mondiale

À l'échelle mondiale, Jawadi *et al.* (2017) ont étudié l'effet de l'environnement géographique sur les performances du secteur bancaire islamique en utilisant des données quotidiennes pour 12 banques islamiques situées dans quatre

régions (Afrique, Asie, Europe et États-Unis) de 2007 à 2016. Ces auteurs ont constaté une division distincte entre l'Est et l'Ouest, les banques islamiques occidentales étant relativement peu performantes. Si cette recherche ne s'est pas concentrée sur les raisons de ce phénomène, elle suggère qu'il est important de prendre en compte les facteurs environnementaux lors de l'évaluation des performances. La relation entre la concurrence et la stabilité bancaire pour 356 banques au cours de la période 2005-2012 a été testée par González *et al.* (2017). Ces auteurs ont constaté que la concurrence croissante était le principal indicateur d'instabilité pour ces banques. Les résultats de cette recherche ont montré que les banques islamiques ne détenaient pas un plus grand pouvoir de marché que leurs homologues conventionnels. En ce qui concerne l'effet de la concurrence, ces auteurs ont affirmé que les banques islamiques étaient moins stables que les banques conventionnelles et que la baisse de la concurrence pouvait conduire à une amélioration de la stabilité.

2. À l'échelle régionale

Ce sous-thème est naturellement axé sur la compétitivité et les performances des banques islamiques, à l'échelle régionale les résultats ne sont pas homogènes et varient en fonction des zones étudiées. Concernant la zone du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord (MENA), Salma & Younes (2014) ont comparé la compétitivité des banques islamiques et conventionnelles alors que les performances financières de deux banques islamiques et conventionnelles basées aux Émirats arabes unis entre 2002 et 2006 ont été comparées par Ibrahim (2015). En Asie, Majid *et al.* (2014) ont examiné de manière empirique et comparative la qualité de la gestion des actifs des banques conventionnelles et islamiques en Indonésie au cours de la période 2009-2011. L'étude a montré que les banques islamiques avaient une meilleure qualité de gestion des actifs par rapport à leurs homologues conventionnels. Il a également été montré que les banques islamiques étaient le plus à même de supporter les risques, en particulier le risque de financement.

B. Taux de référence du secteur bancaire islamique

Dans ce sous-thème dédié aux taux de référence du secteur bancaire islamique, on trouve le sujet des taux de référence et de performance des financements ainsi que celui des taux de croissance du secteur bancaire islamique, du risque de taux et des taux débiteurs.

1. Taux de référence et performance des financements

En 2011, Thomson Reuters a lancé le taux de référence interbancaire islamique (IIBR) en coopération avec la Banque islamique de développement, l'AAOIFI et l'Association des banques de Bahreïn (BAB). La relation entre le taux de référence interbancaire islamique (IIBR) et son homologue conventionnel, le taux d'offre interbancaire de Londres (LIBOR), a été étudiée par Azad *et al.* (2018). Ces auteurs ont fait état de ce qu'ils ont appelé une « prime islamique » à l'IIBR et ont plaidé en faveur d'une convergence accrue avec le LIBOR pour améliorer la compétitivité des banques islamiques. Depuis que la Financial Conduct Authority a annoncé que LIBOR devait être supprimé d'ici décembre 2021, nombreux sont les praticiens qui estiment dans ce contexte que le moment est peut-être venu pour le secteur de la finance islamique de s'éloigner de l'utilisation des taux de référence conventionnels et d'établir à la place un taux de référence alternatif créé par les banques islamiques et adapté à leurs spécificités.

2. Taux de croissance du secteur bancaire islamique, risque de taux, taux débiteurs

Les taux de croissance optimaux et décroissants du secteur bancaire islamique indonésien ont été explorés par Ismal & Haryati (2013). Les modèles de financement et les taux de croissance du système bancaire islamique turc au cours des cycles économiques ont été examinés par Aysan & Ozturk (2018) qui ont constaté que les banques islamiques en Turquie présentaient des modèles de financement procycliques. En revanche, ces résultats n'ont pas coïncidé avec ceux d'Ibrahim (2016) qui n'a pas remarqué cet effet sur le marché malaisien en comparant banques conventionnelles et banques islamiques nationales. Seules les banques conventionnelles étant engagées dans des financements procycliques. Ces recherches ont soulevé dans la littérature la question de l'efficacité propre de chaque marché bancaire local. Sur le plan conceptuel, les taux bancaires islamiques et conventionnels sont supposés être déterminés en fonction de prémisses différentes, néanmoins, des preuves empiriques semblent suggérer qu'ils sont étroitement liés.

Ergec & Gülümser Kaytanci (2014) ont cherché à déterminer si, dans le contexte de la Turquie, les taux de rendement des banques islamiques étaient affectés par les taux de rémunération des dépôts dans les banques conventionnelles et si elles devaient développer des outils supplémentaires pour gérer ce risque en cas de variation des taux d'intérêt.

Dans le contexte du système dual malaisien, Lee *et al.* (2017) ont apporté des preuves de l'étendue de la corrélation entre taux de financements islamiques

et conventionnels. Ces auteurs sont arrivés à la conclusion que le financement islamique pouvait être envisagé comme une alternative viable au financement bancaire conventionnel.

III. Partage des pertes et profits et gestion des risques des banques islamiques

Dans cette thématique consacrée à la finance islamique, ce troisième thème regroupe le sous-thème du principe de partage des pertes et profits ainsi que celui de la gestion des risques des banques islamiques.

A. Partage des pertes et des profits

Dans ce sous-thème dédié au principe du partage des pertes et profits, on trouve le sujet du partage des pertes et profits et du risque commercial déplacé ainsi que celui de l'imposition des bénéfices et de la déductibilité fiscale.

1. Partage des pertes et profits et risque commercial déplacé

Le risque de retrait est important pour les banques islamiques si elles ne distribuent pas suffisamment de bénéfices à leurs clients détenteurs de comptes d'investissements¹²¹. Aussi, elles ont tout intérêt afin d'atténuer ce risque de trouver la zone d'équilibre de partage des profits entre les déposants de la banque. Les questions relatives à la participation aux bénéfices, technique qui remplace la facturation d'intérêts dans le secteur bancaire islamique, ont été analysées par Archer & Karim (2006). Lorsque envisagé dans le respect des principes islamiques, ces auteurs ont constaté un certain nombre de problématiques liées à l'équité de cet arrangement. Notamment en raison du manque de partage des pertes et de l'utilisation de frais de gestion par les banques pour favoriser de manière disproportionnée les actionnaires. Cette recherche a montré qu'il y avait un certain nombre de problématiques à résoudre pour améliorer les performances des banques islamiques et assurer leur adhésion aux principes islamiques. Ces auteurs, ont ensuite analysé le phénomène appelé « risque commercial déplacé »¹²²

¹²¹ La norme charaïque AAOIFI n° 40 a défini les comptes d'investissement comment étant « les sommes que les investisseurs sur la base de la *muḍārabah* collective apportent à l'institution, en lui donnant mandat pour le placement des dépôts ainsi collectés ». En principe, les fonds des actionnaires et ceux des détenteurs des comptes d'investissement doivent jouir d'opportunités égales d'investissement.

¹²² Cf. b. du III.B.1 du chapitre 2 de la première partie.

et ont soutenu, qu'en principe, ce risque spécifique constitue potentiellement un moyen efficace et créateur de valeur pour partager les risques entre deux catégories d'investisseurs ayant une diversification et une acceptation du risque différentes : actionnaires fortunés potentiellement bien diversifiés et détenteurs moins riches de comptes d'investissements peu diversifiés.

2. Imposition des bénéfices et déductibilité fiscale

La politique fondée sur l'encouragement du financement des sociétés par la déductibilité fiscale de l'endettement a été analysée de manière critique dans une perspective islamique par Zaman *et al.* (2018). Cette étude a préconisé l'abolition de l'incitation à la dette des entreprises (réduction d'impôt sur les intérêts) et à l'encouragement du financement par capitaux propres (protection fiscale des dividendes). Ces auteurs ont constaté que l'alignement de la politique de financement des entreprises sur les principes fondamentaux de la finance islamique contribuerait à limiter l'endettement des entreprises et à promouvoir le partage des pertes et profits.

Selon le modèle proposé, les entreprises auraient tendance à avoir un coût de financement réduit et à être plus stables, elles seraient également plus axées sur la création de valeur, en particulier en évitant au maximum de s'endetter. Les auteurs de cette recherche ont proposé en outre qu'un ratio de distribution de dividende optimal puisse conduire à un équilibre global entre le coût de financement, la valeur de l'entreprise et la contribution à l'économie de l'impôt sur les sociétés.

B. Gestion des risques des banques islamiques

Dans ce sous-thème dédié à la gestion des risques des banques islamiques, on trouve le sujet des pratiques de la gestion des risques des banques islamiques ainsi que celui du risque de crédit.

1. Pratiques de la gestion des risques des banques islamiques

Un thème émergent dans la littérature après la crise financière de 2008 porte sur la gestion des risques. Ghoul (2008) a donné un aperçu des principales problématiques, en particulier celle relative au fait que les produits dérivés conventionnels ne sont normalement pas acceptables dans la finance islamique et qu'ils constituent néanmoins un élément essentiel de la gestion moderne des risques. Dans cette étude, un certain nombre de dérivés de couverture

alternatifs utiles à la gestion des risques sont explorés (contrats de type dérivés islamiques *bay' al-salam*¹²³ et *bay' al-arbūn*¹²⁴). Hassan (2009 b) a également relevé certaines limitations dans les pratiques de gestion des risques au sein des banques islamiques du Brunei, mais aussi des exemples de pratiques positives. Un certain nombre de recherches ont également développé des outils de gestion des risques pour les banques islamiques. L'affirmation selon laquelle les banques islamiques ont un risque de crédit plus élevé que les banques conventionnelles a été explorée de manière empirique par Boumediene (2010). Pour prévoir les faillites et mesurer la performance financière des principales banques islamiques aux Émirats arabes unis, Saif H. Al-Zaabi (2011) a mis en œuvre le modèle *Z-score*. En outre, cette recherche a permis d'introduire le modèle *Z-score* dans cette industrie en tant qu'outil de diagnostic pour les causes possibles de la dégradation des résultats financiers. Sans doute qu'en raison de certaines restrictions ne permettant pas aux institutions financières islamiques d'avoir recours à certains instruments de couverture, Abu Hussain & Al-Ajmi (2012) ont constaté que les pratiques de gestion des risques dans les banques islamiques à Bahreïn se révélaient très différentes de leurs homologues conventionnels. Dans le cadre de cette recherche, ces auteurs ont estimé que les niveaux de risque auxquels étaient confrontées les banques islamiques se révélaient être considérablement plus élevés que ceux auxquels étaient exposées les banques conventionnelles. Hafez (2015) a examiné dans quelle mesure les banques égyptiennes utilisaient des techniques de gestion des risques pour éliminer les risques associés à leurs activités et les a comparées aux banques conventionnelles en matière de pratiques et de technicité.

Abdul-Rahman *et al.* (2017) ont examiné si la structure de financement affectait le risque de liquidité des banques. Ces auteurs ont utilisé des données bancaires malaisiennes pour comparer les relations entre structure de financement et risque de liquidité entre les établissements bancaires islamiques et conventionnels sur la période allant de 1994 à 2014. À l'aide de données trimestrielles pour la période 2005-2010, Othman & Asutay (2018) ont développé un modèle préliminaire intégré d'alerte rapide destiné aux banques

¹²³ Cf. *supra* note 118.

¹²⁴ La norme charaïque AAOIFI n° 53 a défini *al-'arbūn* comme « un montant versé par l'acheteur au vendeur à la conclusion du contrat, laissant à l'acheteur une faculté de rétractation pendant une période convenue, en s'entendant à les considérer comme une partie du prix en cas d'exécution du contrat ; dans le cas contraire ou si le reste du prix n'est pas versé dans la période convenue, le vendeur a le droit de ne pas les restituer à l'acheteur ». Cf. c. du III.D.2 du chapitre 1 de la première partie traitant de *bay' al-'arbūn*.

islamiques de Malaisie leur permettant d'évaluer leur situation financière. Les résultats ont démontré la capacité prédictive du modèle capable de différencier les banques islamiques en bonne santé de celles en difficulté, réduisant ainsi le coût attendu de la faillite bancaire.

2. Risque de crédit

Par opposition aux approches actuellement utilisées et grâce à l'utilisation de techniques de modélisation de la notation du crédit, Abdou *et al.* (2014) ont distingué quand il est possible d'améliorer le processus de prise de décision des sociétés financières islamiques au Royaume-Uni. Dans le contexte pakistanais, Baele *et al.* (2014) ont comparé les taux de défaut des crédits conventionnels et islamiques à l'aide d'un ensemble de données comprenant plus de 150 000 financements. Les résultats présentent des défaillances moins élevées sur les crédits islamiques pendant le mois de *Ramaḍān* et dans des villes particulièrement religieuses. Ces auteurs ont constaté que le défaut de remboursement des financements islamiques correspondait à la moitié du taux de défaut des financements conventionnels. Un résultat similaire dans une étude transnationale a été présenté par Abedifar *et al.* (2013). Conformément aux définitions de la Banque centrale de la République islamique d'Iran, Vahid & Ahmadi (2016) ont proposé un nouveau modèle permettant de classer les comptes des entreprises clientes en quatre groupes – bon crédit, échou, en retard et douteux. Ce modèle a permis aux financiers d'élaborer des politiques spécifiques en matière d'octroi de crédit en prévoyant les taux de solvabilité et d'insolvabilité de leurs entreprises clientes. Une approche plus comportementale a été adoptée par Bekele *et al.* (2016) qui ont examiné les facteurs humains conduisant au défaut de paiement des financements dans le secteur bancaire islamique et conventionnel. À l'aide de données fournies par une banque saoudienne, l'une des constatations a été que les emprunteurs des banques islamiques, lorsque leurs conditions financières s'amélioraient, avaient tendance à rembourser davantage leurs crédits en retard. Compte tenu de ces différences notables en matière de risque de crédit vis-à-vis des banques conventionnelles, ces aspects comportementaux de la gestion des risques dans le secteur bancaire islamique semblent offrir des possibilités de recherches futures. À l'aide d'un échantillon composé de banques islamiques du monde entier allant de 1997 à 2012, Soedarmono *et al.* (2017) ont montré que le provisionnement des pertes sur crédits dans les banques islamiques était procyclique. Cette étude a également révélé que les banques islamiques utilisaient également des provisions pour pertes sur crédits pour des actions

de gestion discrétionnaires, en particulier en ce qui concernait la gestion du capital, pour laquelle les réserves et provisions pour pertes sur crédits étaient gonflées lorsque la capitalisation diminuait. Finalement, cette recherche a souligné qu'une capitalisation plus élevée pouvait atténuer la procyclicité des provisions pour pertes sur crédits dans les banques islamiques. En d'autres termes, le provisionnement des pertes sur crédits devenait anticyclique pour les banques islamiques à capitalisation plus élevée.

Avec des conclusions différentes, Elnahass *et al.* (2018) ont cherché à déterminer si les caractéristiques institutionnelles distinguant les banques islamiques des banques conventionnelles conduisaient à un comportement distinctif en matière de gestion du capital et des bénéfices grâce à l'utilisation de provisions pour pertes sur crédits. Les résultats ont montré une preuve significative des pratiques de gestion du capital et des bénéfices *via* des provisions pour pertes sur crédits dans les banques conventionnelles. Cette constatation est plus importante pour les grandes banques génératrices de pertes. En revanche, les banques islamiques ont tendance à ne pas utiliser les provisions pour pertes sur crédits dans la gestion du capital ou des bénéfices, quels que soient la taille de la banque, le profil des bénéfices ou la structure du modèle. Les auteurs ont estimé que cette différence pouvait être attribuée au modèle commercial contraint de la banque islamique.

IV. Gestion financière, audit et comptabilité des banques islamiques

Dans cette thématique consacrée à la finance islamique, ce quatrième thème regroupe le sous-thème de la gestion financière des banques islamiques ainsi que celui de l'audit et de la comptabilité de ces institutions.

A. Gestion financière des banques islamiques

Dans ce sous-thème dédié à la gestion financière des banques islamiques, on trouve le sujet des styles de gestion financière ainsi que celui de l'efficacité et de la fiabilité de la gestion financière.

1. Styles de gestion financière

Une recherche intéressante réalisée Naz *et al.* (2017) a permis de comparer les différents styles de gestion financière pratiqués par le *top management* de sociétés conventionnelles et respectueuses de la *shari'ah* au Pakistan et au Royaume-Uni. Ces auteurs ont étudié la manière dont ces styles de gestion financière permettaient aux dirigeants d'élaborer leurs stratégies et ont trouvé des différences en ce qui concerne l'endettement, la politique de distribution des bénéfices et la gestion du fonds de roulement. Dans le contexte pakistanais, Sheikh & Qureshi (2017) ont étudié comment les banques commerciales conventionnelles et islamiques choisissaient leur structure de capital et quels étaient les facteurs les plus importants affectant ce choix. Al-Kayed (2017) a également exploré le sujet des styles de gestion financière, en se concentrant sur les facteurs affectant le versement de dividendes pour les banques islamiques et conventionnelles saoudiennes. Aucune différence significative ne fut trouvée par cet auteur dans la pratique.

2. Efficacité et fiabilité de la gestion financière

Avec un échantillon de banques islamiques et conventionnelles de 15 pays différents, Quttainah *et al.* (2013) ont montré que les banques islamiques étaient moins susceptibles de gérer leurs résultats que leurs homologues conventionnels. À la lumière du principe islamique d'*amanah*, Katper *et al.* (2015) ont étudié la fiabilité de la gestion des décisions managériales prises par les entreprises respectueuses de la *shari'ah* et l'ont comparé à celles des entreprises conventionnelles du Pakistan. Ces auteurs ont examiné l'influence de l'intérêt personnel des dirigeants propriétaires sur la structure du capital des entreprises respectueuses de la *shari'ah*. Contrairement aux entreprises conventionnelles, cette étude a montré que les ratios d'endettement étaient insensibles au degré de propriété des dirigeants, indiquant l'absence d'opportunisme de gestion dans les décisions financières des entreprises respectueuses de la *shari'ah*. Pour les entreprises conventionnelles, les résultats ont confirmé les conclusions de recherches antérieures qui avaient révélé que les dirigeants manipulaient certains ratios d'endettement dans leur propre intérêt. Sur une note théorique d'intérêt remarquable pour la gestion financière, Zaman *et al.* (2018) ont exploré les structures optimales de capital dettes sur fonds propres conformes aux principes islamiques.

B. Audit et comptabilité des banques islamiques

Dans ce sous-thème, on trouve le sujet de l'audit ainsi que celui de la comptabilité des banques islamiques.

1. Audit

Afin de déterminer lequel des attributs du comité d'audit pouvait améliorer la performance des sociétés financières en Malaisie, Kallamu & Saat (2015) ont examiné l'effet de ces attributs sur la performance. Plus récemment, Suryanto (2017) a examiné l'effet de l'éthique culturelle chez les lanceurs d'alerte. Plus précisément, cet auteur a étudié l'influence des attributs culturels des comptables issus de la culture javanaise appelés « *Tepo Selipo* » sur certaines caractéristiques spécifiques de leur pratique professionnelle. Les résultats de cette recherche ont montré que les pratiques d'audit conventionnel ne pouvaient pas être appliquées facilement dans l'audit islamique sans quelques ajustements concernant les questions d'éthique, de gouvernance et de responsabilité. Afin d'améliorer les procédures d'audit, cet auteur a recommandé que les auditeurs, les comptables et les décideurs conçoivent des politiques encourageant le lancement d'alerte.

2. Comptabilité

De nombreuses études traitent de la nécessité d'incorporer les principes islamiques aux nouvelles pratiques et normes comptables. L'Organisation de comptabilité et d'audit des institutions financières islamiques (AAOIFI), qui s'efforce de promouvoir les normes de la *shari'ah* pour les institutions financières islamiques en matière d'audit, de comptabilité et de gouvernance a été présentée par Pomeranz (1997). Dans le cadre d'une analyse systématique du respect des standards de l'AAOIFI, bien que la nécessité de disposer de conseils de surveillance de la *shari'ah* soit bien reconnue, Vinnicombe (2010) a décelé des problématiques spécifiques en matière de conformité aux déclarations de *zakāh*. Le Professeur Syafri Harahap (2003), du département d'économie de l'Université indonésienne de Trisakti, affirmait qu'il était indispensable pour les institutions financières islamiques de cesser d'utiliser une comptabilité axée principalement sur la divulgation d'indicateurs financiers au profit d'un système de divulgation prenant également en compte les pratiques de justice, d'équité et d'éthique. Cet auteur a montré que le système de divulgation utilisé ne donnait aucune indication du niveau de justice ou d'équité d'une entreprise et

que, afin d'être compatible avec les valeurs islamiques, une nouvelle approche en matière d'information comptable était nécessaire, notamment un compte rendu clair de la manière dont une entreprise traite ses employés ainsi que ses rapports avec la société et l'environnement. En plus d'une réflexion globale portant sur la comptabilité des institutions financières islamiques, la recherche en comptabilité s'est aussi focalisée sur des points pratiques spécifiques. Par exemple, la question du traitement comptable du crédit-bail islamique ou *ijārah*, qui est l'un des instruments de financement les plus populaires dans les banques islamiques, a été traitée par Gupta (2015). Cette étude empirique a comparé le traitement comptable de cet instrument opéré par les banques islamiques des Émirats arabes unis aux pratiques comptables recommandées par l'AAOIFI. Quant aux aspects liés à la présentation de l'information financière des actifs incorporels, ils furent traités par Alhabshi *et al.* (2017).

V. Actifs financiers

Dans cette thématique consacrée à la finance islamique, ce cinquième thème regroupe le sous-thème des marchés des actions et des fonds islamiques ainsi que celui des *ṣukūk*.

A. Marchés des actions et des fonds islamiques

Dans son analyse des valeurs mobilières, Lahlou (2015) a distingué les valeurs à revenus fixes des valeurs à revenus variables par rapport au capital. Les valeurs à revenus fixes tels que les placements en obligations, bons de souscription, bons du Trésor et autres titres de créances négociables, sont formellement prohibées par la *shari'ah*. L'investisseur ne peut enregistrer de bénéfice que s'il partage les risques. Si l'emprunteur garantit le remboursement, le produit doit lui revenir. Les valeurs à revenus variables par rapport au capital, telles que les actions et les parts de fonds communs de placement, sont intrinsèquement licites du point de vue de la *shari'ah*. En effet, la propriété commune est acceptable et les revenus procurés sont variables et corrélés au profit. Il existe cependant des conditions de conformité à la *shari'ah* pour un investissement en actions ou en parts de fonds communs de placement : l'objet social doit être licite, les actifs de la société doivent être constitués à dominante d'actifs matériels et non de créances, la société ne doit pas contracter des crédits ou des emprunts à intérêts et il ne peut y avoir d'actions privilégiées ou de superdividendes, car les droits de tous les actionnaires sont égaux dans le capital.

Dans ce sous-thème, on trouve le sujet des marchés des actions ainsi que celui des fonds islamiques.

1. Marché des actions islamiques

L'investissement en actions conforme aux principes islamiques est un sous-thème d'intérêt croissant. Une bonne perspective éthique sur les marchés des actions islamiques a été fournie par Naughton & Naughton (2000). On peut distinguer dans la littérature trois axes de recherches majeurs : mesure de la résistance des marchés financiers islamiques à la crise de 2008, mesure de leurs expositions aux risques et enfin, mesure de leur performance vis-à-vis des marchés financiers conventionnels. De nombreuses études ont cherché à mesurer la résistance des marchés financiers à la crise de 2008, à ce sujet on peut citer les travaux de Chiadmi & Ghaiti (2014) qui ont étudié le comportement de la volatilité des indices boursiers islamiques par rapport à leurs homologues conventionnels. Leur étude a porté sur quatre grands indices boursiers islamiques : l'indice Standard and Poor's Shariah (S&P Shariah), l'indice Dow Jones Islamic Market (DJIM), l'indice FTSE Islamic et le MSCI Islamic World. Les indices conventionnels de comparaison étaient respectivement : le S&P 500, le Dow Jones Industrial Average (DJIA), le FTSE All world et le MSCI World Indexes. Les résultats ont montré que les indices boursiers islamiques ont été fortement touchés par la crise financière, mais qu'ils ont été moins volatils que leurs homologues conventionnels. Cette conclusion a confirmé la résistance relative des indices islamiques à la crise financière mondiale, la finance islamique n'ayant été affectée qu'à partir du moment où la crise a touché l'économie réelle.

Pour saisir le comportement dynamique des rendements boursiers, Sherif (2016) a examiné l'importance relative des indices de marché Dow Jones conformes à la *shari'ah*. L'analyse a montré que l'investissement islamique n'exerçait qu'une influence négligeable sur la performance des rendements des marchés boursiers. En outre, au cours de son analyse de la performance des indices islamiques et conventionnels de Dow Jones au cours de la crise financière de 2008, cet auteur a découvert qu'il existait en période de crise des preuves favorables en faveur des indices islamiques par rapport aux indices conventionnels. De nombreux auteurs ont cherché également à mesurer si les marchés islamiques étaient corrélés aux marchés conventionnels et étaient soumis aux mêmes risques systémiques. Abdul Rahim *et al.* (2009) ont étudié la transmission d'informations ainsi que la corrélation entre l'indice *Kuala Lumpur Syariah* et les indices islamiques de Jakarta.

En rapport avec les caractéristiques de risque et de rendement des actions islamiques, Shamsuddin (2014) a montré que les indices d'actions islamiques étaient en réalité « à l'abri » du risque de taux d'intérêt comme devraient l'être les investissements conformes à la *shari'ah*. Ce phénomène a été confirmé par Majdoub & Mansour (2014) qui ont montré une faible corrélation avec les marchés boursiers ordinaires et ont expliqué ce phénomène par le fait que les entreprises en lien avec la finance conventionnelle n'étaient pas listées sur les marchés boursiers conformes à la *shari'ah*. Cette assertion d'une faible corrélation avec les marchés conventionnels a cependant été contestée par Hammoudeh *et al.* (2014) qui ont utilisé une approche différente et ont suggéré que cette question demeurait d'actualité. Cette conclusion a permis à Saiti & Masih (2016) d'investiguer davantage et d'étudier les liens de causalité dynamiques des rendements quotidiens entre quatre indices conventionnels et trois indices conformes à la *shari'ah* dans la région asiatique¹²⁵. Plus récemment, Jawadi *et al.* (2018 b) ont exploré les risques spécifiques des investissements islamiques et ont identifié certains risques uniques à court terme, malgré cela, leur étude a apporté la conclusion que les risques à long terme étaient liés aux facteurs de risques conventionnels. Ces auteurs ont également mesuré le niveau d'incertitude financière de deux catégories d'actifs financiers alternatifs (indices Dow Jones Islamic et Dow Jones Sustainability) et celui du marché boursier américain conventionnel (Dow Jones Industrial Average) pour la période 1999-2017. Les résultats ont montré que, d'une part, les investissements conventionnels et éthiques présentaient des niveaux d'incertitude comparables élevés pour lesquels la dynamique variait dans le temps. Deuxièmement, l'incertitude sur le marché boursier américain conventionnel a eu un effet significatif et positif sur l'incertitude sur les marchés alternatifs. Ainsi, ces résultats ont montré un manque de sécurité et de certitude pour les investissements sur les marchés éthiques (islamiques ou durables) qui restent fragiles et étroitement dépendants du marché conventionnel. Une partie de la littérature consacrée aux marchés des actions islamiques étudie leur performance financière. Charfeddine *et al.* (2016) ont étudié la performance des investissements éthiques et conventionnels, en mettant l'accent sur l'investissement islamique en tant que forme d'investissement éthique. S'ils ont constaté que les investissements islamiques sous-performaient les investissements conventionnels, ils ont également constaté une faible

¹²⁵ Financial Times Stock Exchange Shariah China, Asia Shariah Index, Malaysia EMAS Shariah Index, China Shanghai Stock Exchange Composite Index, Hang Seng Index, Nikkei 225 et Korea Composite Stock Price.

corrélation avec les investissements conventionnels, ce qui peut présenter des avantages sur le plan de la diversification. Pourtant, Ashraf (2016) n'a trouvé aucune différence dans la relation risque-rendement et la performance générale basées sur une gamme de filtres d'investissements islamiques. La littérature existante a été étendue par Umar (2017) qui, dans un cadre d'une allocation stratégique d'actifs, a analysé la performance des actions islamiques par rapport aux actions conventionnelles. Cet auteur a montré que, de manière autonome, les actions islamiques présentaient des attributs souhaitables à court et à long terme pour l'investisseur confessionnel.

2. Fonds islamiques

Les fonds sont des portefeuilles de valeurs mobilières gérés par des professionnels des marchés financiers, pour le compte de tiers. Ils sont gérés par des entreprises spécialisées qui, sous la tutelle d'une autorité de régulation, mettent en relation des investisseurs et des entreprises. Les investisseurs détiennent des parts dans le fonds qui donnent droit aux revenus correspondants. Les fonds islamiques sont constitués à partir de contrats normés (*wakalah* ou *muḍārabah*) et les techniques de gestion sont conformes à la *shari'ah*. Il est possible de faire la différence entre les fonds composés à base de dettes qui sont principalement investis dans des supports qui garantissent un revenu fixe (*murābahah* et *ijārah*) et les fonds investis dans des supports dont le revenu est variable (*muḍārabah*, *mushārahah*, actions). Dans tous les cas, les transactions portent sur des actifs réels et il existe un risque plus ou moins important de perte en capital pour l'investisseur.

D'après l'IFSB dans son rapport de stabilité financière de 2019, il y avait 1292 fonds islamiques en 2018, dont 860 actifs pour une valeur totale de 67,4 milliards USD d'actifs sous gestion. Sur les 34 juridictions où les fonds islamiques étaient domiciliés, la Malaisie et l'Arabie saoudite restaient les places les plus importantes de domiciliation et représentaient collectivement environ 66 % du total des actifs sous gestion. À noter pour les fonds islamiques trois domiciles non-membres de l'Organisation de la coopération islamique (OCI) que sont l'Irlande, le Luxembourg et les États-Unis. Les actions, les instruments monétaires et les matières premières étaient les principales classes d'actifs des fonds islamiques mondiaux en 2018. La majorité des fonds islamiques investissent en actions. La gestion diversifiée, faisant appel à plusieurs classes d'actifs, arrive en seconde position suivie des fonds investis dans des revenus fixes. Il existe également, quelques fonds qui investissent dans l'immobilier ou les matières premières.

On peut distinguer dans la littérature deux sujets majeurs en ce qui concerne les fonds islamiques : la mesure de leur performance financière et leur possible convergence vers l'investissement socialement responsable (ISR).

Sur le volet de la performance financière, de nombreux auteurs ont comparé les fonds islamiques à leurs homologues conventionnels. La performance des fonds d'actions islamiques et conventionnels en Malaisie a été comparée par Marzuki & Worthington (2015), alors que l'effet des frais sur la performance des fonds communs de placement islamiques a été étudié par Mansor *et al.* (2015). Ces auteurs n'ont trouvé aucune différence de performance significative liée aux frais par rapport aux fonds communs de placement conventionnels. Dans la plus grande étude empirique connue à ce jour, Makni *et al.* (2016) ont examiné la performance d'environ 300 fonds communs de placement islamiques sur la période 1999-2013. Cette étude a permis d'examiner les déterminants intrinsèques de la performance des fonds d'actions islamiques. Les résultats ont montré que l'âge du fonds, sa taille et les frais de gestion avaient un effet positif significatif sur la performance.

Dans une note de travail éditée par *Novethic* consacrée à l'ISR et à la finance islamique, Hobeika (2009) a rappelé que, bien que la finance islamique soit un système financier à part entière, l'ISR et la finance islamique convergeaient dans leur finalité sociétale et partageaient une approche extrafinancière et d'exclusion sectorielle. Cet auteur a considéré que la finance islamique et l'ISR partageaient la même finalité d'amélioration du bien-être humain, de préservation de l'environnement et de prévention de l'injustice dans les transactions commerciales et financières. Cette position s'accorde également avec les conclusions de Roux (2012) publiées dans la *revue des Sciences de gestion* ainsi que celles d'Al-Ansari & Alanzarouti (2020).

Au sujet de la convergence entre fonds islamiques et ISR, la littérature empirique a été concentrée autour d'études comparatives entre fonds ISR, conventionnels et islamiques (Lewis, 2010 ; Yusof *et al.*, 2010 ; BinMahfouz & Hassan, 2013 ; Abdelsalam *et al.*, 2014a et 2014b ; Chowdhury & Masih, 2015 ; Erragragui & Lagoarde-Segot, 2015 ; Erragragui & Revelli, 2015 ; Charfeddine *et al.*, 2016 ; Reddy *et al.*, 2017 ; Erragragui *et al.*, 2018 ; Jawadi *et al.*, 2018b ; Paltrinieri *et al.*, 2019 ; Castro *et al.*, 2020). De nombreux résultats ont montré que les fonds islamiques et ISR avaient en général une performance proche de celle des fonds conventionnels et ont indiqué en outre que les fonds islamiques et ISR ont été moins touchés pendant la crise financière de 2008. La recherche a suggéré également que les fonds

islamiques et ISR constituaient un substitut rationnel et que les investisseurs pouvaient tirer profit d'un investissement dans ces fonds étant donné que les critères de sélection éthiques et religieux n'affectaient pas négativement leurs rendements. Dans un article récent, Sandwick & Collazo (2020) ont écrit que la finance islamique pouvait être considérée comme un sous-ensemble des investissements éthiques, car impliquant pour certains titres les mêmes processus de filtrage d'exclusion. En effet, de nombreux auteurs ont montré que les investissements islamiques et ISR étaient similaires sur certains critères de comparaison et étaient compatibles. Ces deux approches qui n'entrent pas en contradictions et relèvent de la finance éthique, en plus d'être compatibles, peuvent être complémentaires. Ainsi, plutôt que de traiter l'investissement conforme à la *shari'ah* et l'ISR comme deux types d'investissement, nombreux sont également les auteurs ayant proposé que l'investissement islamique adopte les principes positifs de l'ISR (Sairally, 2007 ; Hassan, 2009a ; Lewis, 2010 ; Bennett & Iqbal, 2013 ; Erragragui & Paranque, 2013 ; Azmi *et al.*, 2019 ; Al Ansari & Alanzarouti, 2020). Dans cette optique, certains auteurs ont tenté de développer des modèles permettant d'allier les principes positifs de l'ISR aux filtres négatifs de l'investissement islamique (Ullah *et al.*, 2014 ; Erragragui & Revelli, 2016 ; Qoyum *et al.*, 2020) ou ont étudié des instruments financiers disponibles sur le marché ayant réussi ce pari (Noordin *et al.*, 2018 ; Rahman *et al.*, 2020). Cette approche rejoint les conclusions d'un rapport publié par RFI Foundation (2019) ayant suggéré que la combinaison des *screening* ESG et *shari'ah* pourrait améliorer les rendements globaux ajustés au risque.

B. *Ṣukūk*

Dans ce sous-thème des actifs financiers islamiques, on trouve un sujet présentant le marché des *ṣukūk* ainsi qu'un autre abordant les nombreuses études empiriques réalisées sur ces instruments spécifiques à la finance islamique.

1. Le marché des *ṣukūk*

Les *ṣukūk* (pluriel de *ṣakk*, ancêtre du mot « chèque ») sont une alternative aux obligations conventionnelles, illicites en finance islamique dont l'équivalent en finance conventionnelle pourrait être les *asset-backed securities* (ABS) dont les flux proviennent d'un actif ou d'un portefeuille d'actifs auquel ils sont adossés. Les *ṣukūk* permettent de respecter l'interdiction du *ribā* et les principes

de partage des risques et d'adossement à des actifs tangibles. Un *ṣakk* est donc un certificat d'investissement, produit financier titrisé plus proche des actions que des obligations dont le rendement est lié à la performance d'un actif sous-jacent. Les obligations donnent droit à une créance alors que les *ṣukūk* donnent droit à un titre de copropriété d'un actif générant un flux de trésorerie. Un *ṣakk* est qualifié de « souverain » lorsqu'il est émis par un État et de « *corporate* » lorsqu'il est émis par une institution privée. Le détenteur de *ṣukūk* est intéressé aux produits générés par le sous-jacent, il est soumis à un risque de perte en capital en cas de diminution de la valeur dudit sous-jacent.

Le titre doit conférer à son détenteur un droit de copropriété direct ou indirect sur l'actif sous-jacent. L'AAOIFI dénombre neuf types différents de *ṣukūk* : *ṣukūk* de propriété d'actifs donnés en bail, *ṣukūk* de propriété d'usufruit, *ṣukūk* de *salam* (vente à livrer), *ṣukūk* d'*istiṣnā'a*¹²⁶ (biens à manufacturer), *ṣukūk* de *murābahah* (vente à coût majoré), *ṣukūk* de *mushārahah* (participation), *ṣukūk* de *muzāra'ah*¹²⁷ (société de métayage), *ṣukūk* de *musāqāt*¹²⁸ (société à champart) et *ṣukūk* de *mughārasah*¹²⁹ (société à complant). Il est également possible d'établir une distinction entre *ṣukūk* à base d'actifs (*asset-based ṣukūk*) et *ṣukūk* adossés à des actifs (*asset backed ṣukūk*). Dans le cas des *ṣukūk* à base d'actifs, on trouve effectivement le transfert économique de la propriété des actifs aux investisseurs, mais pas nécessairement celui de la propriété légale. En cas de défaut, les investisseurs ne peuvent pas réclamer et s'approprier les actifs sous-jacents parce qu'ils ne les possèdent pas pleinement. Ils représentent les formes de *ṣukūk* les plus récentes. Dans le cas des *ṣukūk* adossés à des actifs, on trouve le transfert effectif de la pleine propriété (économique et légale) des actifs aux investisseurs. En cas de défaut, les investisseurs ont le droit de saisir les actifs. Concernant les *ṣukūk* à base d'actifs, leur structure s'apparente à celle des

¹²⁶ La norme charaïque AAOIFI n° 11 a défini le contrat d'*istiṣnā'a* comme « un contrat de vente d'un objet décrit dont on demande la fabrication ». Dans un tel contrat, l'entrepreneur fournit les pièces et la main-d'œuvre. La différence du contrat d'*istiṣnā'a* avec le contrat *salam* est que son objet porte sur un bien décrit qui doit subir un processus de transformation alors que dans l'objet du contrat *salam* la transformation n'est pas exigée.

¹²⁷ Le métayage est un partenariat dans lequel une partie présente des terres à une autre pour la culture et l'entretien en contrepartie d'une part de la récolte.

¹²⁸ La norme charaïque AAOIFI n° 50 a défini le contrat de *musāqāt* comme « un contrat passé entre le propriétaire ou l'usufruitier d'une plantation d'arbres et une autre personne qui y travaille moyennant une part de la récolte déterminée au contrat ».

¹²⁹ Contrat de partenariat agricole entre une partie présentant un terrain sans arbre et une autre ayant pour mission d'y planter des arbres à condition qu'elles partagent ensuite les arbres et les fruits selon un pourcentage défini.

obligations. Ainsi, leur coût est similaire à celui des obligations. Concernant les *ṣukūk* adossés à des actifs, au regard du droit de propriété, ils s'apparentent plus aux actions. Dans cette configuration, leur coût sera donc plus élevé que celui des *ṣukūk* à base d'actifs. La notation des *ṣukūk* influence également leur prix. Le prix n'est pas forcément lié uniquement à la notation de l'émetteur, mais aussi à celui du projet ou des actifs financés. En règle générale, le prix des *ṣukūk* à base d'actifs dépendra de la notation de l'émetteur alors que celui des *ṣukūk* adossés à des actifs dépendra de la notation du sous-jacent. Ces instruments sont soumis à différents risques financiers (risques de crédit et de marché) et opérationnels et plus particulièrement ceux de non-conformité à la *shari'ah* et de réputation. Les critères de choix pour un émetteur entre une émission obligataire ou *via ṣukūk* sont le coût ou la diversification des investisseurs. La différence de coût entre une obligation et un *ṣakk* dépend du volume, de la fréquence ou encore du type, qu'il soit à base d'actifs, ou adossé à des actifs. Le marché des *ṣukūk* a vu le jour au début des années 1990 en Malaisie.

Autrefois un instrument financier de niche, les *ṣukūk* sont devenus une source alternative de financement pour les entreprises. Le marché des *ṣukūk* représentait selon ICD-Refinitiv (2019) 19 % du marché mondial de la finance islamique avec 470 milliards d'actifs en 2018. Depuis, il s'est rapidement développé dans le monde pour toucher des pays comme les Émirats arabes unis, l'Arabie saoudite, l'Indonésie, le Bahreïn, les États-Unis, le Pakistan puis, plus récemment, la Turquie, le Sénégal et de nombreux autres pays. En Europe, bien que devancé par le Royaume-Uni, émetteur fin juin 2014 d'un *ṣakk* d'un montant de 200 millions de livres, le Luxembourg a voté le 9 juillet 2014 une loi autorisant l'émission d'un *ṣakk* souverain lui permettant d'entrer sur le marché et de lever près de 200 millions d'euros.

Dans un environnement où les marchés financiers mondiaux connaissent des niveaux records de volatilité ainsi qu'une valorisation relativement élevée des actifs, les investisseurs prudents sont tentés de mettre davantage l'accent sur la relation entre marchés financiers et économie réelle. C'est une des raisons pour lesquelles les *ṣukūk* deviennent populaires aussi bien auprès des investisseurs islamiques que conventionnels puisqu'ils offrent généralement un portefeuille d'actifs générant des flux de trésorerie, liant inévitablement leur performance à celle du portefeuille d'actifs sous-jacents. Ce segment de l'industrie étant bien établi, il a pu donc aisément faire l'objet de recherches empiriques. Un exemple intéressant de la maturité croissante du marché des *ṣukūk* a été fourni par Arundina *et al.* (2015) qui ont montré que les tranches de remboursement pouvaient être bien prédites à partir des fondamentaux des entreprises, ce qui

a suggéré l'efficacité de la mobilisation de capitaux sur ce marché. On retrouve, comme c'est le cas sur le segment des fonds islamiques, un rapprochement entre ISR et *ṣukūk* qui se retrouve également dans les pratiques du marché comme peuvent en témoigner différentes émissions récentes. La première émission mondiale d'un *ṣukūk* ISR « *ihsan* » d'un montant de 100 millions de Ringgits malaisiens a été réalisée en 2015 par le fonds souverain malaisien *Khazanah* et la première émission d'un *ṣukūk* AAA « *sustainability* » a été opérée en 2020 par la Banque islamique de développement pour un montant de 1,5 milliard de dollars¹³⁰.

2. Études empiriques

Les études empiriques sont généralement conduites soit du point de vue de l'émetteur, soit de celui de l'investisseur.

Du côté des émetteurs, bien que les *ṣukūk* aient dominé le marché malaisien des capitaux, les motivations des entreprises ayant émis des *ṣukūk* ou des obligations conventionnelles sont restées largement inexplorées. Mohamed *et al.* (2015) ont montré que les *ṣukūk* pouvaient offrir des avantages particuliers aux entreprises émettrices par rapport aux obligations conventionnelles en raison de la résolution de certains problèmes d'asymétrie de l'information. Les facteurs déterminants conduisant les entreprises à choisir une émission de *ṣukūk* à une émission obligataire ont été examinés par Klein & Weill (2016) qui ont également étudié l'effet potentiel des asymétries d'information par le biais du risque moral et de la sélection adverse. Ces auteurs ont utilisé un ensemble de données sur les émissions de *ṣukūk* et d'obligations conventionnelles malaisiennes entre 2004 à 2013 et ont trouvé des preuves de l'influence d'asymétries informationnelles et d'antisélection. Pourtant, Halim *et al.* (2017) ont examiné les motivations des entreprises à financer leurs opportunités d'investissement en utilisant des *ṣukūk* plutôt que des obligations conventionnelles, ainsi que leur choix de structure de *ṣukūk*. Les résultats de cette étude se sont montrés cohérents avec la réduction des coûts d'agence, des *free cash-flows* et du sous-investissement, justifiant ainsi l'adoption de ce mode de financement par les entreprises.

¹³⁰ On trouve également dans la presse professionnelle spécialisée de nombreux articles appelant à un rapprochement entre finance islamique et intégration ESG puisque cette combinaison garantirait le respect non seulement de la *shar'iah*, mais aussi des considérations environnementales et sociales. On peut citer à titre d'exemple l'article du Pr Dr Nafis Alam et du Dr Muhammad Umar Islam paru en 2020 dans *Islamic Finance News* et intitulé « The convergence between ESG and Islamic Finance ».

Du côté des investisseurs, Godlewski *et al.* (2013) ont constaté une réaction négative du cours de l'action à l'annonce d'une nouvelle émission de *ṣukūk*, ce qui est différent dans le cas des émissions des obligations conventionnelles. Klein *et al.* (2018) ont suggéré que cette réaction négative provenait des mauvaises décisions d'investissement réalisées par les entreprises à partir des capitaux levés par voie de *ṣukūk*. Cette réaction négative a également été observée par Ahmed *et al.* (2018) qui ont cherché à déterminer si les investisseurs percevaient une émission de *ṣukūk* différemment d'une émission obligataire. Fauzi *et al.* (2015) ont tenté de déterminer si les caractéristiques des émissions de *ṣukūk*, leur fréquence, leur type et leurs performances créaient un effet de richesse pour les actionnaires de sociétés émettrices. Pour la Malaisie, les résultats concernant l'effet des caractéristiques des émissions de *ṣukūk* sur le rendement des actions ont révélé que des caractéristiques telles que le ratio d'endettement et la taille de l'entreprise avaient un effet positif et significatif sur la richesse des actionnaires, tandis que la taille et la maturité d'une émission de *ṣukūk* n'avaient pas d'effet significatif sur la richesse des actionnaires. Concernant l'Indonésie, le résultat a été similaire à celui obtenu pour la Malaisie, à l'exception du ratio d'endettement et de la taille de l'entreprise qui ont montré des effets positifs et significatifs. En matière de valeur ou de performance financière des entreprises, une plus grande valeur ou une meilleure performance financière des entreprises émettrices de *ṣukūk* a eu un effet positif et significatif sur la richesse de leurs actionnaires aussi bien en Malaisie qu'en Indonésie.

D'autres auteurs ont concentré leurs recherches au niveau du rendement et du *pricing* des *ṣukūk*. Ariff *et al.* (2018) ont cherché à rendre compte du comportement anormal en matière de rendement des investissements de deux types d'instruments – le type A, l'obligation et le type B, le *ṣakk* – présentant des caractéristiques similaires en matière de flux de trésorerie. Reboredo & Naifar (2017) ont également fait remarquer que l'évolution du prix des *ṣukūk* était influencée à la fois par l'évolution des marchés obligataires conventionnels ainsi que par la performance économique. Sur le volet juridique, certaines recherches ont porté sur l'application du concept de propriété effective dans les *ṣukūk ijārah* en analysant l'interprétation du *fiqh* sur ce concept (Nik Abdul Ghani 2018).

L'IFSB dans la norme n° 15 consacrée à l'adéquation du capital a rappelé qu'en théorie les actifs sur lesquels sont adossés les *ṣukūk* sont « à l'abri de la faillite » de l'émetteur en cas d'insolvabilité de ce dernier, puisqu'en cas de défaillance (par exemple, parce que les locataires d'actifs dans le cadre d'un

contrat *ijārah* ne paient pas ce qui est dû), les investisseurs ont recours aux actifs (les actifs physiques ou leur usufruit) et non à l'émetteur. Cependant, pour certaines émissions, la propriété des investisseurs est de nature effective (par le biais d'une fiducie sur les actifs titrisés). De telles émissions peuvent être effectuées, par exemple, en raison d'obstacles juridiques au transfert de la propriété légale des actifs souverains ou pour d'autres raisons qui rendent le transfert de droits de propriété réels et effectifs problématiques. Étant donné que les investisseurs de *ṣukūk*, dans de tels cas, ont la propriété effective plutôt que légale des actifs sous-jacents, en cas de défaut, les investisseurs ont recours à l'émetteur. Dans de nombreuses juridictions, il peut y avoir des obstacles juridiques au transfert du titre légal de propriété des actifs sous-jacents aux investisseurs, ou à la garantie que les investisseurs soient en mesure d'exercer ces droits (par exemple, de reprendre possession des actifs d'*ijārah*) en cas de défaillance. Dans ces circonstances, un droit de propriété effective par le biais d'une fiducie sur les actifs est généralement créé. De tels cas peuvent survenir, entre autres, dans les *ṣukūk* émis par certains souverains et autorités monétaires nationales lorsque les lois applicables dans la juridiction limitent le transfert légal d'actifs nationaux à certains types d'investisseurs comme par exemple, ceux basés dans d'autres juridictions. Dans certaines juridictions de « *common law* », le transfert de propriété légale n'est pas une exigence réglementaire étant donné que ces juridictions reconnaissent le transfert de propriété effective. Ces *ṣukūk* basés sur des actifs (*asset-based ṣukūk*) impliquent généralement un rachat de la part du débiteur, en raison de la non-transférabilité du titre légal de propriété.

Chapitre 4

Takāful et finance philanthropique

Cette thématique couvre des thèmes liés à l'effet des perspectives islamiques de gouvernance et de moralité sur le comportement économique et financier. Dans une certaine mesure, cette approche éthique est abordée dans toutes les autres, l'économie et la finance islamiques consistant naturellement à incorporer une perspective islamique de la moralité dans l'économie et la finance. Aussi, les sous-thèmes de cette thématique se rapportent toutefois explicitement à cette perspective et se focalisent sur les '*uqud al-tabaru'at wa al-irfāq*' considérés comme des contrats unilatéraux gratuits de bienfaisance basés sur le don. Nous couvrons dans ce chapitre deux thèmes combinés qui occupent une place importante dans la littérature : le *takāful* et la finance philanthropique.

I. *Takāful*

Ce thème se concentre sur l'assurance islamique appelée *takāful* qui est, non seulement une branche clé du système financier islamique, mais aussi un outil puissant pour gérer les risques individuels et collectifs. En matière de modèles opérationnels, il partage certaines configurations commerciales avec la banque islamique. Le *takāful* en tant qu'approche technique moderne permettant de rendre conforme l'opération assurantielle aux principes islamiques a évolué, comme la banque islamique, à partir de la détermination des musulmans à relancer le mode de vie islamique, en particulier dans la réorganisation de la finance et de l'économie. Une œuvre considérée comme une entreprise très difficile : construire un système financier juste et équitable où l'intérêt n'existe pas. Dans cette thématique consacrée au *takāful* et à la finance philanthropique, ce premier thème regroupe le sous-thème des conditions de mise en œuvre et des performances des opérateurs *takāful* ainsi que celui des pratiques des opérateurs *takāful*.

A. Conditions de mise en œuvre et performances des opérateurs

Dans ce sous-thème, on trouve le sujet des conditions de mise en œuvre ainsi que celui de la performance des opérateurs *takāful*.

1. Conditions de mise en œuvre

Dans un article bien cité, Wahab *et al.* (2007) ont défini l'essence et les principes du système *takāful* ainsi que les éléments le différenciant de l'assurance conventionnelle. Ces auteurs ont également présenté les activités des institutions d'assurance islamique. Ce travail a mis en évidence que le *takāful* pouvait être envisagé comme une assurance mutuelle permettant de mutualiser les risques entre un groupe de personnes. Cette recherche a rappelé que le but ultime était d'évoluer vers un modèle *takāful* basé sur le consensus où les problèmes de conformité à la *shari'ah* pouvaient être minimisés voire supprimés afin que les différentes parties prenantes puissent avoir une plus grande confiance dans le modèle *takāful* retenu en tant que système alternatif. En effet, si un modèle proposé offre une solution légèrement meilleure et peu de complexité dans sa mise en œuvre, alors il doit être testé dans d'autres pays, en tenant compte des avis des oulémas sur place ainsi que des lois et règlements locaux. Ces auteurs ont souligné la nécessité pour les institutions *takāful*, comme c'est le cas pour toute entreprise traitant une masse importante de clients, d'être bien équipées en infrastructures qui pourraient aider à accélérer les processus et à améliorer la gestion des risques. Par infrastructures, il ne faut pas entendre seulement les infrastructures physiques, mais aussi les technologies de l'information nécessaires. Les opérateurs *takāful* devraient adopter la technologie dans toutes les stratégies opérationnelles, de vente et de marketing, ce qui devrait leur permettre d'entrer plus efficacement dans le marché de l'assurance.

Alhabshi *et al.* (2009), ont montré qu'un certain nombre de stratégies pouvaient être envisagées pour la mise en œuvre du *takāful*, leur recherche a préconisé de créer une industrie plus globalisée grâce à une plus grande connectivité entre les juridictions permettant aux opérateurs *takāful* d'élargir non seulement le marché, mais surtout d'accroître leur compétitivité. Ces auteurs ont souligné que l'assurance *takāful* ne devrait pas être considérée uniquement dans sa dimension commerciale, mais devrait également apparaître comme un moyen d'entraide et de développement de la responsabilité sociale dans les zones où l'aide socio-économique est nécessaire.

Afin de renforcer l'attrait de la communauté mondiale, ces auteurs ont également recommandé de créer une image de marque concertée dans le but de promouvoir et de populariser les principes de mutualité, de transparence et de coopération. Ils ont indiqué qu'il fallait également relever le défi du capital humain, à l'aide du développement et du renforcement de la recherche et de la formation dans les domaines liés au droit islamique et à l'assurance, pour répandre son influence sur tous les marchés où l'assurance *takāful* pourrait se développer. Il existe clairement une pénurie d'expertise dans l'industrie du *takāful* en général et du *retakāful* en particulier. En conclusion, ces auteurs ont estimé que l'avenir de l'assurance *takāful* était brillant, mais qu'il exigeait les efforts combinés de toutes les parties concernées, régulateurs, acteurs du marché, oulémas et communauté internationale en général, pour jouer pleinement son rôle.

Dans le cadre d'une réflexion sur l'implantation possible d'une société *takāful* en France, Makhoulouf & Bouhouita Guermeh (2011) ont montré que la compréhension de la structure complexe d'une société *takāful* était cruciale pour la mise en œuvre de ces régimes d'assurance dans le cadre juridique français dans la mesure où son établissement devait être conforme aux règles de l'Union européenne. Les régimes *takāful* mis en place au sein de l'Union européenne devraient tenir compte des contraintes liées à la directive Solvabilité II ayant établi un ensemble unique de règles régissant la solvabilité des assureurs et de la gestion de leurs risques.

Parmi les ingrédients les plus importants pour le succès du *takāful* figurent les règlements dans le pays hôte (Gönülal, 2012). La réussite du *takāful* ne pouvant pas être mesurée sur une courte durée. Certaines solutions d'assurance comme l'assurance emprunteur peuvent s'étendre pendant 20 ans ou plus, de sorte que la responsabilité de la durabilité du secteur incombe aux régulateurs. Cet auteur a rappelé que pour réussir une bonne mise en œuvre du *takāful*, il fallait qu'il existe pour commencer un réel besoin de couverture afin que les coûts de distribution puissent être optimisés et que les risques d'échec puissent être réduits au minimum. En effet, il faudrait éviter que les intermédiaires tentent de vendre des produits compliqués dont le souscripteur n'a pas vraiment besoin et ne dispose pas de toute l'information nécessaire pour comprendre pleinement des conditions générales et particulières inacceptables. Il faudrait donc veiller à la satisfaction des besoins de couverture dès le stade de conception du produit, y compris dans la définition des conditions générales et particulières, la gestion du canal de distribution et l'établissement d'un processus efficace de gestion des sinistres. À noter que la bancassurance par les guichets des banques islamiques

reste la méthode de distribution la plus populaire et la plus pertinente dans les pays du Golfe, tandis qu'en Asie du Sud-Est, l'activité *takāful* dépend plus des agences traditionnelles.

Par ailleurs, Çizakça (2012) a montré que la supervision était également une condition de mise en œuvre importante pour le développement économique, l'efficacité et la stabilité d'un opérateur *takāful*. L'autorité de surveillance devrait effectuer des contrôles persistants sur le respect des règlements. Ses objectifs pourraient couvrir des fonctions telles que le programme d'inspection pour déterminer si la solidité financière de la société *takāful* est maintenue de façon continue, les bonnes pratiques de l'industrie, les procédures d'examen et l'examen des opérations commerciales et des problèmes de gestion des risques rencontrés dans les opérations commerciales. Il serait également possible pour les agences de surveillance de contraindre les entreprises *takāful* à produire des informations complètes et consolidées sur leurs activités et leurs procédures de gestion des risques. Par conséquent, pour que le superviseur puisse exercer son rôle de manière efficace, il serait naturel qu'il existe des règlements renforçant le rôle des superviseurs veillant à ce que des règlements plus importants touchant les parties prenantes et l'industrie *takāful* soient mis en œuvre et observés.

Une entreprise d'assurance *takāful* doit remplir une double conformité. Tout d'abord en se conformant à la *shari'ah*, mais aussi en étant aussi conforme au droit positif qui doit lui permettre de remplir les conditions d'agrément prévues par la loi. Une fois l'agrément obtenu, l'entreprise d'assurance *takāful* doit se conformer aux règles financières en vigueur aussi bien au niveau de la gestion des actifs que de la gestion de sa marge de solvabilité (Nehmé, 2015). Dans le cadre d'une étude portant sur les possibilités et limites d'implantation de l'assurance *takāful* en Russie, Khafizova *et al.* (2016) ont défini l'essence et les principes de fonctionnement du système d'assurance islamique, ses différences par rapport à l'assurance traditionnelle et mutuelle ainsi que les directions de base de l'activité des institutions d'assurance islamique. Une attention particulière a été accordée à l'analyse du fonctionnement du mécanisme de gouvernance des organismes d'assurance islamique, qui a révélé quatre modèles de gestion de fonds *takāful*. Les opérateurs *takāful* devraient être plus transparents, seule la moitié des sociétés *takāful* ayant publié un rapport annuel sur leur site web (Global Advisors, 2016).

2. Performances des opérateurs

La plupart des recherches sur ce sujet tendent cependant à ne pas se concentrer sur les principes inclusifs du *takāful*, mais plutôt à comparer la performance des opérateurs à celle de leurs homologues conventionnels. Dans deux articles de recherche, Kader *et al.* (2010, 2014) ont exploré la performance financière de ce marché et ont constaté que la structure organisationnelle de la société d'assurance avait un effet significatif sur la performance. Ces auteurs ont constaté qu'il n'y avait pas de différence de performance particulière entre les sociétés d'assurance *takāful* et les sociétés d'assurance conventionnelle. Ils ont montré que les administrateurs non exécutifs ne semblaient pas contribuer positivement à l'efficacité des opérateurs *takāful* et qu'en fait, ils pouvaient même engendrer des inefficiences de coûts chez les opérateurs disposant de conseils d'administration élargis en raison d'un manque d'expertise en gestion financière. En tant que produit relativement nouveau, il n'y a aucune raison pour que les opérateurs *takāful* n'explorent pas différentes stratégies de marketing pour pénétrer de nouveaux marchés et soutenir leurs activités dans un environnement commercial mondialisé. Salman (2014) a examiné les différentes études de marché existantes et a révélé que la recherche sur le marché du *takāful* s'était concentrée sur la demande et non sur l'offre et a suggéré que les futures recherches explorent cette dimension.

B. Pratiques des opérateurs *takāful*

La littérature se concentre essentiellement dans ce sous-thème sur le sujet de la gouvernance et de la conformité ainsi que sur celui de la culture du risque et du partage des excédents.

1. Gouvernance et conformité

La structure organisationnelle type d'une société *takāful* appliquée en Malaisie, à Bahreïn et en Arabie saoudite est celle dans laquelle le directeur général est responsable de la direction et de quatre fonctions placées sous sa supervision, chacune couvrant un domaine spécifique : *takāful* famille, *takāful* général, finance et administration et enfin marketing. Le directeur général a la responsabilité générale de mettre en œuvre les plans organisationnels et d'atteindre les objectifs fixés par les propriétaires de l'organisation (Billah *et al.*, 2019).

L'IAIS et l'IFSB (2006) ont souligné que le conseil d'administration d'une société *takāful* agissait en principe pour le compte des participants et des actionnaires, mais que, bien souvent, il était nommé uniquement par les actionnaires. Afin de corriger ce déséquilibre, ces institutions ont recommandé que les participants puissent être représentés au sein de la structure de gouvernance d'autant plus qu'il existe de nombreuses possibilités de variations dans la mise en œuvre du *takāful* dans la mesure où le *fiqh* est souple (Gönülal, 2013). Néanmoins, en plus des problèmes de conformité à la *shari'ah*, il peut être difficile d'aligner les intérêts des parties prenantes à moins que des règlements appropriés et une gouvernance d'entreprise adéquate ne soient mis en place. En effet, la direction d'une entreprise commerciale aura toujours tendance à privilégier les bénéfices de ses actionnaires et à reléguer les intérêts des participants à un rang secondaire : ce conflit dans la relation de *wakalah* n'a pas encore été résolu. Quant au modèle *muḍārabah*, il a rencontré de nombreuses résistances, en particulier au Moyen-Orient où il n'était pas universellement accepté. Une attitude de « nous contre eux » a prévalu entre l'Asie du Sud-Est et le Moyen-Orient, l'Asie du Sud-Est étant considérée comme progressive, au détriment de l'acceptabilité islamique et le Moyen-Orient étant perçu comme trop conservateur.

Il existe un signal fort pour les sociétés *takāful* qui ont été critiquées comme n'étant pas conformes à la *shari'ah*. Pour corriger cette distorsion de perception, elles devraient améliorer leur gouvernance et leurs mécanismes internes d'audit *shari'ah* afin d'assurer l'équité entre les participants et l'ensemble des parties prenantes. La conformité devrait permettre à l'industrie du *takāful* de gagner la confiance des musulmans. L'assurance a toujours été perçue comme illégale dans le monde islamique. Par conséquent, c'est un défi pour l'industrie de l'assurance *takāful* de convaincre et d'apporter la preuve que l'assurance *takāful* est simple, éthique et conforme aux exigences religieuses islamiques¹³¹. Si un nouveau modèle apparaît et qu'il résout certaines préoccupations actuelles de mise en conformité à la *shari'ah* en rendant l'approche plus acceptable, alors ce modèle sera préférable pour l'ensemble du système *takāful* à l'échelle mondiale.

2. Culture du risque et partage des excédents

Dans le cadre de la gestion des risques, un opérateur *takāful* est confronté à des défis pour définir, identifier, mesurer, sélectionner, fixer des cotisations et atténuer les risques entre les métiers et les classes d'actifs à la fois dans les

¹³¹ E. Ghlamallah, "A conversation with Cobalt, interview of Zubair Miah, *shari'ah* scholar at Cobalt", *Islamic Finance News*, 15th October 2014.

fonds de risques des participants mais aussi en ce qui concerne ses propres expositions aux risques par rapport à ses fonds propres. La gestion de ces expositions aux risques est un processus continu qui doit être mené dans la mise en œuvre de la stratégie de l'entreprise et qui doit permettre une compréhension appropriée non seulement de la nature et de l'importance des risques auxquels l'entreprise est exposée, mais aussi des règles et des principes du *fiqh* auxquels les opérateurs *takāful* et les participants *takāful* sont contractuellement liés. Ainsi, les opérateurs *takāful* doivent adopter un cadre de gestion des risques solide à la fois pour protéger les intérêts des participants et des actionnaires. La mise en place d'une culture du risque à l'échelle des entreprises *takāful* ne devrait pas être négligée et la supervision des conseils d'administration est un facteur clé pour atteindre cet objectif (Deloitte, 2011). Certaines théories ont été proposées par Azeez & Ishola (2016) pour évaluer l'intérêt assurable dans le *takāful*. Les théories, telles qu'analysées, ont été destinées à servir d'outils de travail aux opérateurs *takāful*, sans se limiter aux différences de lieu et d'espace.

L'évolution des réglementations *takāful* dans plusieurs marchés et l'expansion de l'univers des investissements conformes à la *shari'ah*, en particulier les *ṣukūk*, ont eu un effet positif sur le développement de l'industrie même si leur rareté freine son dynamisme. Sans *ṣukūk*, il est difficile pour une société *takāful* de gérer les risques d'investissement. Effectivement, l'un des plus grands problèmes, auxquels font face l'industrie *takāful* en particulier et l'industrie financière islamique en général, reste la liquidité. Il existe un manque d'actifs conformes à la *shari'ah* suffisamment liquides. Cela inhibe et restreint l'innovation dans l'industrie *takāful* en raison de la baisse des rendements et du risque de liquidité pour limiter, *in fine*, la croissance du secteur. Dès que des *ṣukūk* court terme deviennent disponibles, ils sont immédiatement captés par les banques islamiques, qui n'en laissent pas ou peu aux opérateurs *takāful*, alors que les *ṣukūk* long terme comportent des problèmes de liquidité. Une solution pourrait être, comme l'ont suggéré de nombreux praticiens, que les entreprises *takāful* externalisent leurs responsabilités d'investissement à des sociétés de gestion qui utiliseront leurs compétences et connaissances pour obtenir de meilleurs rendements des fonds gérés. En effet, la performance financière des entreprises *takāful* au Moyen-Orient a été étroitement corrélée à la performance des actions sur le marché boursier local en raison de la prédominance des investissements en actions dans les portefeuilles d'institutions *takāful*. Ceci est malsain, car la volatilité qui en résulte peut avoir un effet préjudiciable sur la solvabilité des fonds *takāful*. Pour éviter cela, l'IFSB a estimé que la mise en œuvre de ses standards entraînera un système *takāful* robuste et vigoureux à l'échelle mondiale.

La question du partage des excédents est un sous-thème central dans la littérature du *takāful*. Un modèle général d'assurance islamique permettant le versement des excédents de souscriptions aux participants a été développé par Olorogun (2015). L'objectif étant de créer un moyen équitable de calcul des cotisations qui peut maximiser le droit de propriété du fonds d'assurance islamique. Le pouvoir des incitations offertes aux opérateurs *takāful* pour atténuer les problèmes associés à une relation principal agent entre participants et opérateur *takāful* a été analysé par Khan (2015). Ces incitations comprennent des commissions dites de *wakalah* (commission initiale d'agence en pourcentage des cotisations versées), des commissions dites de *muḍārabah* (part des revenus de placement provenant des réserves techniques) et le partage des excédents (part de l'excédent d'assurance). L'accent a été mis sur le fonctionnement efficace du marché de l'assurance pour toutes les parties prenantes. Un modèle hybride *wakalah muḍārabah* a également été recommandé, car il incite l'opérateur à augmenter la taille du fonds, ce qui, à son tour, réduit le risque moyen au profit des participants. Cette recherche a apporté la conclusion que toutes les incitations offertes aux opérateurs *takāful* devraient inclure le partage des excédents techniques. Cette position est critiquable dans la mesure où elle est contraire aux recommandations du standard AAOIFI n°26 consacré à l'assurance *takāful* qui stipule comme condition de conformité à la *shari'ah* l'obligation de reverser la totalité des excédents techniques aux participants. Cette disposition permet de neutraliser le conflit d'intérêt existant entre un opérateur et les participants en ce qui concerne la gestion du résultat technique. En effet, si un opérateur est intéressé au résultat technique, il aura tendance à tenter de réduire le niveau des indemnités et des prestations, ce qui est clairement contraire aux intérêts des participants. Alors que si l'opérateur respecte cette disposition, il sera incité à proposer une tarification qui soit la plus proche possible de la prime pure à laquelle il ajoutera en toute transparence sa rémunération pour la gestion du fonds. Effectivement, il n'aura dans cette configuration aucun intérêt à sur-tarifier ou à sous-tarifier puisqu'en cas de surplus, il devra le reverser intégralement aux participants et qu'en cas de déficit, il devra effectuer une avance sans intérêt afin de les indemniser.

II. Finance philanthropique

Dans cette thématique consacrée au *takāful* et à la finance philanthropique, ce deuxième thème regroupe le sous-thème du *waqf*, de la microfinance et de la lutte contre la pauvreté ainsi que celui de l'inclusion financière, de la *zakāh* et du *qard al-ḥasan*.

A. *Waqf*, microfinance et lutte contre la pauvreté

Dans ce sous-thème, on trouve le sujet du *waqf* ainsi que celui de la microfinance et de la lutte contre la pauvreté.

1. *Waqf*

Ce sujet se concentre sur le *waqf*, également connu sous le nom de propriété *habous* ou de mainmorte. Le *waqf* est une fondation de bienfaisance volontaire, permanente, irrévocable et inaliénable. Une fois une propriété devenue *waqf*, elle devient d'après les oulémas la propriété de Dieu ﷻ, ainsi, elle doit rester intacte et ne peut plus être donnée, héritée ou vendue. Le *waqf* constitue un atout unique et une ressource économique potentielle dans les pays où il est populaire. Il peut également être un outil de lutte contre la pauvreté. Ahmed (2007), dans un rapport de la Banque mondiale, a exploré l'utilisation du *waqf* en espèces pour soutenir des initiatives de microfinance parmi les pauvres de la société. Dans un rapport ultérieur de la Banque mondiale, Mohieldin *et al.* (2011) ont noté les progrès accomplis par certains pays dans la réalisation de cet objectif de réduction de la pauvreté à l'aide du *waqf*. Un modèle alternatif au système bancaire a été présenté par Haji Mohammad (2015) avec l'optimisation du concept de *waqf* en espèces et sa gestion dans le cadre d'une banque sociale.

La littérature est abondante au sujet de l'utilisation du *waqf* en Malaisie. La mise en place d'un modèle d'entreprise *waqf* a été discutée par Ibrahim *et al.* (2016). Le caractère permanent du *waqf* se traduit par l'accumulation de propriétés *waqf* qui sont consacrées à fournir des immobilisations qui produisent un flux de revenus pour servir ses objectifs. En Malaisie, il existe d'énormes propriétés potentielles de terres *waqf* qui pourraient générer des flux réguliers de revenus et contribuer au développement de l'économie si elles étaient investies et gérées adéquatement. Cependant, la plupart de ces terres ne reçoivent pas l'attention voulue, ce qui fait que ces propriétés sont sous-exploitées et n'apportent pas les avantages escomptés à la société. Les principales raisons identifiées par la plupart des conseils religieux islamiques d'État en Malaisie étaient le manque de fonds et de professionnels pour développer ces propriétés. En réponse à ce problème, le modèle de *waqf* d'entreprise a été considéré comme le meilleur instrument pour développer les propriétés *waqf* malaisiennes. Les résultats de cette étude ont montré que tous les modèles de *waqf* d'entreprise établis en Malaisie ont montré un effet positif sur le développement de l'économie et de la société. La littérature a été enrichie

par Iman & Mohammad (2017) qui ont montré comment l'entrepreneuriat basé sur le *waqf* pouvait être pratiqué en Malaisie. Shabbir (2018) a étudié les terres *waqf* malaisiennes et a constaté que leur classification était médiocre limitant ainsi leur potentiel. En conséquence, cet auteur a proposé un nouveau modèle de catégorisation des terres *waqf* de l'État de Selangor. Un autre modèle de financement des biens et des ressources *waqf* en tant que bien public et source de revenus pour le gouvernement fédéral de la Malaisie a été également proposé par Azrai Azaimi Ambrose *et al.* (2018).

De nombreux chercheurs ont étudié les terres *waqf* dans d'autres régions du monde, Musae *et al.* (2014) ont cherché à connaître la superficie totale des terres *waqf* en Cisjordanie et à déterminer leurs types ainsi que leur efficacité économique. Ces auteurs ont abordé trois pistes principales : la superficie totale des terres *waqf* en Cisjordanie, la réalité de leur exploitation et leur efficacité économique. Après analyse des données, il a été constaté que la Cisjordanie abritait un trésor de terres *waqf* qui n'étaient pas bien exploitées. Les terres *waqf* étaient de deux types. Le premier convenait à tous les types d'investissement et comprenait les terres plates (92 %), les terres plantées (4,1 %) et les terres investies pour l'immobilier (1,2 %). Le second était une terre allouée au bien public. Ce type comprenait les cimetières, les mosquées et les sanctuaires sacrés (*maqām*) et représentait 2,7 %. Les résultats ont également montré que le pourcentage de terres plantées était très faible et ne dépassait pas 1,6 % de la superficie totale des plaines de Cisjordanie. En revanche, les terres plates représentaient plus de 50 %. Les auteurs ont expliqué que, sans aucun doute, cette mauvaise exploitation des terres a eu des effets négatifs sur les revenus des propriétés *waqf* ainsi que sur l'étendue de leur contribution au produit national brut palestinien et au maintien de la sécurité alimentaire. Cette recherche a montré que les sanctuaires religieux et historiques de Cisjordanie étaient en très mauvais état, ce qui avait pour effet de les rendre impropres à l'utilisation. Ce mauvais état général des sanctuaires a montré à quel point ils ont été négligés au fil des années. À la lumière de ces résultats, les auteurs ont formulé un certain nombre de recommandations qui, si elles étaient prises au sérieux, pourraient faire progresser le secteur foncier du *waqf*.

2. Microfinance et lutte contre la pauvreté

L'islam encourage chaque musulman à avoir une connaissance appropriée non seulement des valeurs islamiques, mais aussi des connaissances existantes et de la technologie. Cette connaissance doit permettre aux sociétés des pays de l'Organisation de la Conférence Islamique (OCI) d'accélérer leur

développement et de réduire la pauvreté et les inégalités dans la répartition des revenus et des richesses (Chapra, 2008). En raison du fait que de nombreux pays de l'OCI sont en voie de développement, l'effet potentiel de la microfinance sur la réduction de la pauvreté est naturellement devenu un objet de recherche important. Comme indiqué plus haut, le *waqf* peut être une source potentielle de financement de la microfinance à vocation caritative. Toutefois, ce sous-thème est principalement axé sur les avantages de la microfinance islamique plutôt que sur la source de son financement. Dans la littérature, la microfinance est interprétée dans une perspective islamique. Les institutions de microfinance islamique ayant utilisé divers modèles et outils pour apporter un soutien financier et non financier aux populations les plus démunies.

Dans cette optique, Bhuiyan (2013) a étudié la microfinance au Bangladesh. Un contraste a été fait entre la Grameen Bank (une institution financière conventionnelle considérée comme le pionnier de la microfinance) et l'Islami Bank (une institution financière islamique opérant également sur le marché de la microfinance). Cet auteur a analysé l'effet du microcrédit sur les moyens de subsistance durables des emprunteurs des programmes de microfinance de ces deux banques. L'étude a révélé que l'accès au crédit a contribué à améliorer les moyens de subsistance durables des emprunteurs. Cet auteur a formulé des recommandations politiques pour le fonctionnement efficace et réussi des programmes de microfinance au Bangladesh et a constaté que l'Islami Bank était plus efficace pour réduire la pauvreté grâce à ses financements. Dans le prolongement de cette recherche, Bhuiyan *et al.* (2017a et 2017 b) ont continué à étudier les effets de la microfinance sur les moyens de subsistance durables des programmes de microfinance de l'Islami Bank. L'étude a confirmé que l'accès au crédit a contribué à réduire l'incidence de la pauvreté ainsi qu'à améliorer le statut de subsistance durable des emprunteurs des programmes de microfinance de l'Islami Bank. Ces auteurs ont recommandé de mettre davantage l'accent sur l'augmentation des activités génératrices de revenus appropriés, d'octroyer des montants de crédits suffisants, d'augmenter les périodes de remboursement, ainsi que d'utiliser les modes de financement islamiques basés sur la *zakāh* et le *qard al-ḥasan* en tant que modèles alternatifs de microfinance dédiés à la réduction de la pauvreté.

La microfinance islamique dédiée au renforcement des projets agricoles a été étudiée par Obaidullah (2015). Il ressort de cette étude que les institutions islamiques de microfinance ont utilisé divers modèles et outils, dans le but de fournir un soutien financier et non financier aux communautés agricoles. Une majorité de ces institutions se sont focalisées sur la fourniture de microcrédit

aux seuls agriculteurs comme moyen d'amélioration de la sécurité alimentaire, suivant une approche similaire à celle des institutions de microfinance conventionnelle. D'autres ont adopté une approche « finance plus » et ont fourni un soutien dans une multitude de domaines autres que la finance, tels que la technologie, la production, le marketing, le développement des affaires, le renforcement des capacités et ainsi, en fin de compte, la réussite des projets financés. Il a été constaté par cet auteur que les financements offrant également des conseils techniques, des informations juridiques, sont nettement plus efficaces que les crédits simples. Dans la mesure où la microfinance islamique continue de se développer en Malaisie et pour approfondir les connaissances dans ce domaine, Rozzani *et al.* (2016) ont étudié la mise en œuvre d'un système de réseau mobile pour une institution de microfinance islamique réalisée en collaboration avec une banque commerciale.

Enfin, Hassan & Saleem (2017) ont cherché à confirmer ou à infirmer une relation positive entre microfinance islamique et bien-être socio-économique des femmes. Cette recherche visait également à explorer le fonctionnement des offres de microfinance islamique au Bangladesh et à trouver des axes d'amélioration de leurs performances.

B. Inclusion financière, *zakāh* et *qard al-ḥasan*

Dans ce sous-thème, on trouve le sujet de l'inclusion financière ainsi que celui de la *zakāh* et du *qard al-ḥasan*.

1. Inclusion financière

L'exclusion financière fait référence à une situation où les gens n'ont pas accès à des services et produits financiers abordables et appropriés. La nature et l'étendue de l'exclusion financière en Australie ont été explorées par Sain *et al.* (2016) qui ont focalisé leur étude sur la communauté musulmane. Cette recherche a révélé que l'exclusion financière restait un problème en Australie et qu'il demeurait dans ce pays un manque d'informations sur l'exclusion financière fondée sur l'ethnie ou l'appartenance religieuse. À la lumière des résultats obtenus, il semblerait que les communautés musulmanes puissent avoir été financièrement exclues en raison de leur foi notamment parce que la présence d'institutions financières offrant des produits et services financiers islamiques pour répondre aux besoins de quelques 476 000 musulmans est très limitée en Australie. Cette étude ouvre un champ de recherche relatif à l'exclusion financière des communautés musulmanes dans les pays où les institutions financières islamiques ne sont pas ou peu présentes.

2. *Zakāh et qarḍ al-ḥasan*

Hassan (2015) a élargi le débat au-delà de la simple microfinance et a exploré un système de microfinance conforme à la *sharī'ah* qui devrait créer des conditions équitables en matière d'inclusion financière des plus démunis. Cet auteur a plaidé également pour que la *zakāh* soit considérée comme faisant partie d'un système de soutien destiné aux personnes dans le besoin. Il a avancé qu'il existait des limitations sur un modèle d'inclusion financière ne reposant que sur des solutions microfinancières. La *zakāh*, troisième pilier de l'islam, en tant que don de bienfaisance et purification du patrimoine des musulmans représente traditionnellement 1/40^e du patrimoine monétaire d'une personne par an¹³². Ahmed & Salleh (2016) ont proposé un modèle sociétal d'inclusion financière incluant la *zakāh* et le *waqf*. Ces auteurs ont tenté d'intégrer ces aspects traditionnels de la finance islamique aux approches modernes de la planification financière comme l'amélioration de l'éducation financière. Cela a mis en lumière certaines des ressources raisonnablement uniques et disponibles pour construire une approche de financement à la fois philanthropique et inclusive dans les pays où la population est majoritairement musulmane. Saad *et al.* (2016) ont cherché à savoir s'il existait ou non un excédent du fonds *zakāh* au moment du Prophète Muhammad ﷺ et des premiers califes et ont discuté des développements ultérieurs de sa gestion. Les résultats ont montré qu'il existait un excédent du fonds *zakāh* sous le règne du calife Umar Abdul Aziz. L'étude a également apporté la conclusion que les excédents des fonds *zakāh* pouvaient être investis au profit des bénéficiaires de la *zakāh*. Des auteurs comme Shaikh *et al.* (2017) ont cherché à comprendre le comportement des musulmans ce qui concerne la pratique de la *zakāh*.

Dans le but de déterminer si chaque prêt sans intérêt pouvait être qualifié du terme coranique *qarḍ al-ḥasan*¹³³, Abdullah (2015) a exploré l'aspect moral du *qarḍ al-ḥasan* du point de vue de la *sharī'ah* et a tenté d'établir les constituants clés de cet instrument à la lumière des sources principales de la *sharī'ah*. Dans le cadre de cette recherche, cet auteur a également cherché à définir le statut juridique du prêt sans intérêt ne remplissant pas les conditions requises pour être désigné par l'appellation de *qarḍ al-ḥasan*.

¹³² Cf. III.A.2 du chapitre 1 de la première partie traitant de la *zakāh*.

¹³³ Cf. III.D.4 du chapitre 1 de la première partie traitant du *qarḍ al-ḥasan*.

Chapitre 5

Science comportementale et marketing

Nous sommes en mesure d'identifier un large éventail de sous-thèmes dans cette dernière thématique couverts par deux thèmes principaux. Le premier thème est consacré à la science comportementale pour mesurer les effets et les interrelations de la religion sur les structures et perspectives socio-politico-économiques, ainsi qu'à la finance comportementale pour mesurer la performance organisationnelle des institutions financières islamiques. Le second thème se focalise sur le marketing et plus particulièrement sur la perception du secteur et l'image de marque, ainsi que sur la satisfaction des consommateurs, les critères de sélection des banques islamiques et l'acceptation des produits financiers islamiques.

I. Science comportementale

Ce premier thème consacré à la science comportementale regroupe le sous-thème des effets et des interrelations de la religion sur les structures et perspectives socio-politico-économiques ainsi que celui de la finance comportementale pour mesurer la performance organisationnelle des institutions financières islamiques.

A. Effets et interrelations de la religion sur les structures et perspectives socio-politico-économiques

Les relations complexes entre religion, économie, finance, politique, droit et les comportements sociaux suscitent un intérêt croissant. Dans ce sous-thème, on trouve le sujet des effets de la religion sur les structures socio-politico-économiques, ainsi que celui des interrelations et des effets de la religiosité sur les perspectives socio-politico-économiques.

1. Effets de la religion sur les structures socio-politico-économiques

Dragotă *et al.* (2018) ont vérifié si les religions dominantes du monde (bouddhiste, chrétienne, hindoue, islamique et judaïque) et, en outre, certaines

confessions chrétiennes (catholicisme, protestantisme et christianisme orthodoxe oriental) étaient liées à certaines structures capitalistiques. Cette recherche a considéré distinctement la catégorie des pays dans lesquels les agnostiques, les athées et les non-religieux prédominaient. Les résultats ont montré que les entreprises situées dans les États du monde islamique avaient un effet de levier par endettement moindre, tandis que celles des pays à prédominance catholique, orthodoxe orientale, hindoue et judaïque, ainsi que les entreprises des pays principalement agnostiques, athées et non religieux, étaient plus endettées que celles des pays protestants. Ces résultats étaient cohérents avec certains avis de chercheurs en sciences sociales qui s'accordent à dire que la religion en tant qu'institution informelle joue un rôle très important dans la construction de la structure socio-économique d'un État.

2. Interrelations et effets de la religiosité sur les perspectives socio-politico-économiques

D'autres auteurs tels que Rehman & Askari (2010) ont étudié les effets de la religiosité sur les perspectives économiques, politiques et sociales des pays et ont cherché à savoir si ces facteurs affectaient la religiosité. En d'autres termes, ces auteurs ont cherché à savoir si la religion devait être considérée comme une variable dépendante ou indépendante. Dans la première partie de l'article, ces auteurs ont présenté ce qu'ils pensaient être les caractéristiques et les fondations d'un pays « islamique » en basant leur description sur le Coran et la *sunnah*. Dans la deuxième partie de leur étude, ces auteurs ont développé un indice permettant de mesurer « l'islamicité » des pays islamiques et non islamiques. Cet indice mesure l'adhésion de 208 pays aux principes islamiques à l'aide de quatre sous-indices liés à l'économie, au droit et à la gouvernance, aux droits humains et politiques, ainsi qu'aux relations internationales. En 2019, le premier pays islamique se classait en 44^e position alors que la Nouvelle-Zélande occupait la première place. Par ailleurs, le rôle de la religion et de la culture sur les niveaux de corruption perçus a été étudié par Mensah (2014) sur la période allant de 2000 à 2010. Les résultats de cette recherche ont montré que les différences culturelles et religieuses étaient progressivement liées à la corruption perçue, même en tenant compte d'autres facteurs économiques et politiques. En Iran, Abrishami & Fathali (2015) ont examiné l'effet de la religiosité sur la croissance économique. Les résultats ont montré que dans ce pays la croissance économique était significativement corrélée aux exportations, au volume d'investissement et à la religiosité.

B. Finance comportementale et performance organisationnelle des institutions financières islamiques

Dans ce sous-thème de la littérature, on trouve le sujet de la finance comportementale, ainsi que celui de la performance organisationnelle des institutions financières islamiques.

1. Finance comportementale

La littérature existante sur la finance comportementale islamique et conventionnelle a été analysée de manière critique par Musse *et al.* (2015) qui ont présenté des conclusions et des recommandations pour de futures recherches dans ce domaine. Les résultats ont montré que les investisseurs étaient affectés par des facteurs psychologiques et sociaux dans leur processus de prise de décision financière concernant l'investissement et le choix d'un produit financier particulier. Le papier a présenté la conclusion que la finance comportementale islamique était relativement nouvelle et que des efforts étaient nécessaires pour faire avancer la recherche dans ce domaine par rapport aux travaux plus avancés existants en finance comportementale conventionnelle. Effectivement, les questions comportementales suscitent une attention considérable de plus en plus importante.

2. Performance organisationnelle des institutions financières islamiques

Ce thème se concentre sur la performance organisationnelle des institutions financières islamiques. La structure de la satisfaction au travail des employés a de plus en plus retenu l'attention des chercheurs comme l'un des déterminants cruciaux de l'efficacité et du succès des organisations. Plus précisément, tant les praticiens que les universitaires ont reconnu que les employés étaient les atouts les plus précieux d'une organisation et qu'ils jouaient un rôle crucial dans la réalisation de ses objectifs généraux. Ces arguments ont justifié l'attention portée à l'étude des caractéristiques psychologiques des salariés et des déterminants de leur satisfaction au travail en vue de la mesure de performance organisationnelle. Il a par exemple été prouvé que le *leadership* transformationnel avait un effet significatif sur la satisfaction au travail des employés en améliorant leur perception de l'autonomisation. En dépit de cela, le rôle dynamique du style transformationnel sur l'amélioration du niveau de satisfaction des salariés a été grandement négligé. Il a également été montré dans

la littérature que la satisfaction des employés affectait directement la satisfaction des clients et, par conséquent, la performance globale de l'organisation.

Au Yémen, comme c'est le cas dans de nombreux pays en développement, les employés d'une organisation devraient être satisfaits comme première étape pour obtenir une meilleure performance organisationnelle associée à la satisfaction des clients. La mauvaise performance des banques yéménites, en tant qu'entreprises orientées vers les clients, peut-être, d'une manière ou d'une autre, attribuée au faible niveau de satisfaction au travail des employés. Pour ces raisons, Al-Swidi *et al.* (2012) ont examiné dans les banques islamiques yéménites l'effet conjoint de l'autonomisation psychologique et du *leadership* transformationnel des employés sur leur satisfaction au travail. Les résultats de cette étude ont confirmé l'effet direct de l'autonomisation psychologique et du *leadership* transformationnel des employés sur leur satisfaction au travail. En revanche, l'effet modérateur du *leadership* transformationnel sur la relation entre l'autonomisation psychologique des employés et la satisfaction au travail des employés n'a pas été montré.

Wahyudi (2014) a identifié les critères de base pour la résilience d'une alliance stratégique, les défis et les obstacles dans une relation stratégique, ainsi que les implications managériales et opérationnelles. Pour cela, cet auteur a analysé l'alliance stratégique existante entre Baitul Maal wa Tamwil et les banques islamiques en tant que relation basée sur la confiance, la fiabilité mutuelle et l'engagement. Dans un autre article de premier plan, cet auteur a expliqué l'influence du capital social, de la confiance et de l'engagement dans la fusion des différents éléments d'une alliance stratégique parmi le processus de partage des connaissances. Pour conduire cette autre recherche, l'unité d'analyse resta la relation entre banques islamiques et Baitul Maal wa Tamwil (Wahyudi 2015).

Dans le cadre d'une étude au sein de Sharia Bank en Indonésie, Hermawati & Puji Suci (2015) ont cherché à obtenir des preuves empiriques pour expliquer les effets de l'autonomisation psychologique, de la qualité de vie au travail, de la confiance organisationnelle et de la satisfaction au travail sur la performance des employés. Les résultats de cette recherche ont montré que l'autonomisation psychologique influençait directement la qualité de vie au travail, la confiance organisationnelle et la satisfaction au travail. Plus l'autonomisation psychologique est élevée, plus l'effet direct est important sur la qualité de vie au travail, la confiance organisationnelle et la satisfaction au travail. De plus, l'autonomisation psychologique n'influence pas directement l'engagement organisationnel et la performance des employés. La qualité

de vie au travail influe directement sur la confiance organisationnelle, la satisfaction au travail et l'engagement organisationnel. La meilleure qualité de vie au travail a un effet direct sur la confiance organisationnelle, la satisfaction au travail et l'engagement organisationnel. Cependant, la qualité de vie au travail n'a pas d'influence directe sur la performance des employés. La confiance de l'organisation affecte directement la satisfaction au travail, l'engagement organisationnel et la performance des employés. Plus la confiance organisationnelle est élevée, plus la satisfaction au travail, l'engagement organisationnel et la performance des employés augmentent. La satisfaction au travail affecte l'engagement organisationnel et la performance des employés, plus la satisfaction au travail est élevée, plus elle favorise l'engagement organisationnel et la performance des employés. D'un autre côté, ces auteurs ont constaté un effet direct de l'engagement organisationnel sur la performance des employés. Plus l'engagement de l'organisation est élevé, plus les employés ont de bonnes performances.

En Malaisie, l'influence de la gestion des talents et de la planification sur l'engagement des talents dans les banques islamiques a été examinée par Iqbal & Kamil (2017). L'étude a clairement montré que le secteur bancaire islamique avait besoin de la gestion des talents et de la planification pour renforcer et développer les talents afin de s'assurer que les banquiers ont de solides connaissances dans les secteurs bancaires islamiques et conventionnels. Cette étude a contribué substantiellement au nouveau périmètre de recherche consacré au secteur bancaire.

Dans le contexte des transactions bancaires islamiques, l'essence de l'action de confiance a été étudiée à l'aide du prisme islamique par Abaji *et al.* (2017).

II. Marketing

Bien qu'ils écrivent dans un article bien cité que le marketing ne devrait pas être uniforme et que la théorie générale du marketing devrait pouvoir être remise en question, Wilson & Grant (2013) ont considéré que le marketing islamique avait été traité tout au plus comme une spécialité dans un « marketing monolithique établi ». En effet, le marketing islamique n'est ni un phénomène nouveau ni un domaine déconnecté, les musulmans s'étant toujours engagés dans des pratiques de marketing offrant une valeur symbolique et fonctionnelle à l'échelle mondiale : ils ont depuis plus de mille ans joué un rôle extraordinaire en absorbant les idées, les sciences et l'esthétique en les adaptant à l'idéal islamique d'*ihsān* (bienfaisance). Ces

auteurs ont estimé que si la théorie générale du marketing n'était pas remise en question, les *marketers* se contenteraient d'appliquer les mêmes hypothèses et pratiques marketing au marketing islamique. Dans cette optique, ils citent quelques exemples de secteurs suffisamment différents nécessitant d'utiliser l'expertise de *marketers* spécialisés tels que les services financiers, le tourisme, les aliments biologiques et les marques locales qui ont cherché à simplement aménager la théorie générale sans que le résultat ne se soit révélé être satisfaisant. Ces auteurs se sont interrogés sur la pertinence d'appliquer la même méthode à la finance islamique et à l'assurance *takāful*, en indiquant que ces secteurs sont non seulement différents, mais nécessitent en plus des *marketers* qui comprennent les enjeux liés au respect de la réglementation et de la conformité à la *shari'ah*.

Alors que les besoins reposent justement sur un besoin réel, penser le désir sur le mode du manque est une erreur puisque le désir est sans objet et ne vise que sa propre prolongation (Deleuze & Guattari, 1972). Au moyen de la publicité, le marketing transforme les besoins en désirs et cherche à entretenir les consommateurs dans un perpétuel état de manque et d'insatisfaction. Cette approche est problématique dans une conception islamique de la publicité. Cette dernière ne devrait pas entretenir un état d'insatisfaction permanent qui est contraire à la psychologie de l'*homo islamicus* qui devrait être constamment satisfait de ce que Dieu ﷻ lui procure. Par ailleurs, il ne saurait être accepté, dans un cadre respectueux de la liberté de conscience et de choix des individus, de cibler et manipuler leurs émotions à l'aide de la publicité comme cela fut expérimenté et mis en œuvre par Edward Bernays (1928, 1947). Cet auteur, considéré comme l'un des pères fondateurs du marketing moderne, arriva à faire tomber des tabous (la consommation du tabac par les femmes) et des régimes démocratiquement élus (Guatemala) dans le but de doper les ventes et de protéger les intérêts de ses clients tels que les sociétés *Lucky Strike* et l'*United Fruit Company*.

Dans cette thématique consacrée à la science comportementale et au marketing, ce second thème regroupe le sous-thème de la perception du secteur de la finance islamique et de l'image de marque des institutions financières islamiques, ainsi que celui de la satisfaction des consommateurs, des critères de sélection des banques islamiques et de l'acceptation des produits financiers islamiques.

A. Perception du secteur et image de marque

Dans ce sous-thème, on trouve le sujet de la perception du secteur de la finance islamique ainsi que celui de l'image de marque des institutions financières islamiques.

1. Perception du secteur

La perception du secteur de la finance islamique dans le contexte post-attentats du 11 septembre 2001 et ses effets sur le développement de l'industrie ont été étudiés par Ali & Syed (2010). Cette recherche a analysé les représentations de la finance islamique faites dans les médias grand public et a permis d'interroger des professionnels du secteur de la finance islamique et des médias dans le monde. L'étude a montré que, malgré une couverture médiatique négative de la finance islamique dans les médias après le 11 septembre, le développement de l'industrie n'avait pas été affecté de manière significative et que les perspectives de développements futurs étaient extrêmement positives. Dans une perspective différente, Jinjiri Ringim (2014) a interrogé les clients musulmans des banques conventionnelles afin de déterminer leur perception de la banque islamique. Si cet auteur a trouvé une perception généralement positive des offres des institutions financières islamiques, il a plaidé en faveur d'une plus grande sensibilisation du public sur les avantages potentiels. Au sujet de la perception des *ṣukūk*, Godlewski *et al.* (2016) ont montré que la réputation du *shari'ah scholar* qui certifiait une émission de *ṣukūk* comme étant conforme à la *shari'ah* était déterminante sur la demande des investisseurs.

2. Image de marque

La relation entre l'image de marque et les attitudes des clients envers les services bancaires a été étudiée par Reza Jalilvand *et al.* (2014). Quant au rôle approfondi des sentiments affectifs et cognitifs sur le comportement lié au soutien à la marque des employés des banques islamiques et conventionnelles, il a été analysé par Altaf *et al.* (2017). Dans le contexte de l'industrie bancaire islamique du Pakistan, Shabbir *et al.* (2018) ont exploré le chaînon manquant du rôle de médiateur de l'image de marque dans la relation entre la responsabilité sociale des entreprises et la fidélité des clients.

B. Satisfaction des consommateurs, critères de sélection des banques islamiques et acceptation des produits financiers islamiques

Dans ce sous-thème, on trouve le sujet de la satisfaction des consommateurs ainsi que celui des critères de sélection des banques islamiques et de l'acceptation des produits financiers islamiques.

1. Satisfaction des consommateurs

Concernant la satisfaction des clients, Amin & Isa (2008) ont étudié le lien entre la perception de la qualité de service et la satisfaction des clients dans le secteur bancaire islamique malaisien. En Iran, Amirzadeh & Reza Shoorvarzy (2013) ont examiné les éléments de qualité de service des banques islamiques iraniennes.

2. Critères de sélection des banques islamiques et acceptation des produits financiers islamiques

Au sujet des critères de sélection des banques islamiques par rapport à leurs homologues conventionnels, Kadir *et al.* (2009) ont examiné les principaux facteurs influençant les étudiants de premier cycle dans le choix de leur banque. Les résultats ont montré que le facteur de commodité et l'apparence de l'agence jouaient un rôle important dans le processus de sélection, qu'il s'agisse d'étudiants musulmans ou d'étudiants non musulmans. En outre, ces auteurs ont constaté que, dans le choix de leur banque, le facteur religieux était important pour les étudiants musulmans de premier cycle. Au Pakistan, Abdul Rehman & Masood (2012) ont déterminé les critères de sélection des clients pour choisir les banques islamiques par rapport aux banques conventionnelles. Bien que la religion soit un facteur majeur, certains facteurs conventionnels, tels que la commodité de localisation, sont également importants. Estiri *et al.* (2011) parviennent à une conclusion similaire pour le système bancaire islamique iranien, mais constatent également que l'offre de valeur des produits proposés est d'une importance capitale. Husin & Ab Rahman (2013) ont considéré que l'éducation et le revenu avaient une incidence sur les intentions comportementales. Effectivement, les consommateurs disposent généralement d'une certaine connaissance au sujet des produits qu'ils ont l'intention d'acheter. En d'autres termes, le manque de connaissances peut considérablement affecter les décisions de souscription d'un produit comme le *takāful*.

De nombreuses recherches ont montré que le manque de connaissances était l'une des raisons les plus fréquemment citées par les consommateurs pour ne pas participer à l'assurance *takāful*. Les origines socio-économiques de la demande des consommateurs pour des produits financiers islamiques en Indonésie ont été analysées par Pepinsky (2013). La modernisation et la mondialisation jouent un rôle essentiel dans l'utilisation individuelle des produits financiers islamiques. De façon surprenante contrairement aux études mentionnées ci-dessus, rien ne prouve que la piété islamique ait un effet systématique sur le choix des consommateurs de produits financiers islamiques par rapport aux produits financiers conventionnels. Par conséquent, cet auteur ne considère donc pas l'ampleur de la religiosité comme un facteur majeur de la demande.

Concernant l'acceptation des produits financiers islamiques, les chercheurs se sont essentiellement concentrés sur les facteurs influençant la demande des consommateurs pour les produits financiers islamiques. Les facteurs influençant l'acceptation par les consommateurs des produits dédiés au financement immobilier chez les clients des banques islamiques indonésiennes ont été examinés par Amin *et al.* (2014). Ces auteurs ont trouvé que la démographie avait un rôle important à jouer pour influencer la demande. Les attitudes des clients des banques de détail islamiques en Libye ont été analysées par Gait & Worthington (2015). En Indonésie, Setiawan *et al.* (2018) ont étudié dans quelle mesure les différents attributs des banques islamiques étaient préférés. Le modèle d'acceptation de la banque islamique à Bali a été exploré par Hamid (2018) qui a utilisé la théorie du marketing environnemental pour expliquer l'importance des valeurs locales. Il existe par le biais d'autres perspectives, des approches plus économiques ou technologiques. L'approche peut ne pas être fondée sur le point de vue de la demande des clients, mais plutôt à partir de l'offre, comme cela a été expliqué par Hesse *et al.* (2008) qui ont soutenu que la demande pour les produits financiers islamiques était en grande partie basée sur l'offre. Concernant l'aspect technologique, Al-Salem (2009) a étudié le niveau d'innovation des produits financiers dans les institutions financières islamiques et a identifié certaines limites à son développement.

Conclusion de la seconde partie

Nous avons identifié 30 sous-thèmes du champ de recherche en économie et finance islamiques et avons proposé, par combinaison de thèmes cinq thématiques décrivant le *corpus* général de la recherche. Ces cinq thématiques montrent l'ampleur et la portée de la recherche en économie et finance islamiques. Elles témoignent aussi d'une certaine maturité dans le champ, aucun sujet ne justifiant explicitement l'importance fondamentale de la recherche en économie et finance islamiques, mais mettant plutôt l'accent sur des solutions à des problèmes concrets. Ces questions pratiques couvrent l'ensemble des préoccupations économiques et financières possibles telles que les effets sur le développement de politiques économiques efficaces, la performance des actifs financiers ou encore la pratique de la responsabilité sociale des entreprises.

Néanmoins, il existe encore un débat considérable au sein de ces sujets pour de meilleures pratiques. Par exemple, nous avons identifié des questions comme celles de l'efficacité des conseils de surveillance de la *shari'ah* et de leur rôle ainsi, que celles de l'adhésion des banques islamiques aux principes islamiques. Ces questions suggèrent une fluidité en matière de conseils que la recherche peut donner à l'industrie et aux praticiens et représentent une caractéristique naturelle d'une discipline en développement rapide. La poursuite des travaux au sein de chaque sujet permettra de dégager un noyau raisonnable de consensus, ce qui profitera aux praticiens.

Une autre caractéristique remarquable de la recherche est qu'elle repose en grande partie sur une discussion des problèmes économiques des pays en développement. Cela est dû au fait que la plupart des pays où la population est majoritairement musulmane sont classés parmi les économies émergentes. Cela offre donc une nouvelle perspective fondée sur la manière de traiter les problèmes de croissance et de pauvreté qui sont plus présents dans ces pays par rapport aux économies plus développées. Des approches intéressantes sont envisagées pour régler ces problèmes. Par exemple, l'intégration de la *zakāh* et du *waqf* dans le modèle de développement de la microfinance est une approche islamique très particulière de la finance philanthropique et inclusive. Avec cette force à l'esprit, il est également possible de se pencher davantage sur la croissance importante de la finance islamique dans les principaux pays développés occidentaux. Les besoins des clients de la finance islamique et des clients potentiels dans ces pays seront très différents et les recherches futures pourront se concentrer davantage sur cet aspect.

Il existe également des problèmes identifiés dans la littérature qui devront être abordés. Le problème le plus pressant est le manque évident de données disponibles pour étayer les études empiriques. Ceci est généralement dû à la nouveauté des produits financiers islamiques, ce qui signifie qu'il existe des plages temporaires plus courtes pour étudier les performances. Une autre raison est probablement le manque de partage de données entre banques islamiques et chercheurs pour évaluer la performance des produits financiers. La croissance de l'industrie du *takāful*, par exemple, en bénéficierait si des données étaient disponibles pour montrer certains des avantages pour les participants dans la pratique. De même, bien qu'il s'agisse d'un sujet de recherche plus avancé, il est nécessaire de mener davantage d'études empiriques sur la performance des investissements en actions islamiques, les indices d'actions islamiques, ainsi que d'autres produits tels que les *ṣukūk*, qui en réalité sont en concurrence avec les produits financiers conventionnels. Certaines des recherches passées en revue dans le cadre de la réalisation de cet ouvrage ont montré que pour les clients potentiels la performance était un déterminant important du choix entre des produits financiers conventionnels et islamiques.

Un autre défi que nous suggérons est lié au développement de l'économie islamique, qui a pris beaucoup de retard par rapport au développement de la finance islamique. De la même manière que l'économie capitaliste sous-tend la finance conventionnelle, il est nécessaire de mettre davantage l'accent sur le développement de l'économie islamique. Cela soutiendra le développement de la finance islamique et donnera une plus grande signification quant à ses objectifs et ambitions, tout en aidant à résoudre les problèmes économiques des pays en développement qui sont importants dans de nombreux pays où la population est majoritairement musulmane.

Un autre problème est la visibilité de la recherche en économie et finance islamiques. La grande majorité des recherches sont publiées dans des revues spécialisées qui ont tendance à avoir une faible reconnaissance académique si mesurée par les systèmes de classement tels que l'*UK Academic Journal Guide* ou la *Revue Citation Reports*. Il s'agit d'un problème courant dans les domaines de recherche nouvellement développés et n'est pas un problème absolu en soi. Cependant, cela suggère que les chercheurs du domaine ont des difficultés à publier leurs recherches dans des revues à facteur d'impact élevé. Cela peut avoir une incidence sur l'acceptabilité de base du corpus de recherche et sur la manière dont il est diffusé à un large public. Il se peut que les revues puissent à l'avenir être plus ouvertes à ce corpus de recherche, en reconnaissant les avantages que cela pourrait apporter aux économies en développement, ainsi que pour mieux comprendre les valeurs, les cultures ainsi que leur influence sur le comportement économique et financier.

Conclusion générale

L'économie et la finance islamiques sont enracinées dans un référentiel éthique millénaire. Pourtant, la jeune industrie financière islamique moderne que nous connaissons n'en est qu'à ses balbutiements. Depuis l'expérimentation menée à Mit Ghamr en 1963, elle a connu un développement fulgurant, mais n'a pas été capable d'incarner pleinement son référentiel éthique.

Bien que cela soit tout à fait naturel, cette industrie manque encore de maturité, ce qui est le propre de la jeunesse. Effectivement, au début de sa vie une personne adolescente en quête d'identité et de reconnaissance cherche essentiellement à ressembler et à appartenir. Une fois parvenue à l'âge adulte, elle finit par affirmer sa singularité. C'est donc aussi parce que l'industrie financière islamique est jeune qu'elle a cherché à ressembler à la finance conventionnelle et à obtenir sa reconnaissance. L'avenir nous dira si elle parviendra à franchir ce cap difficile de l'adolescence pour finalement, une fois parvenue à l'âge adulte, préserver et révéler son référentiel éthique.

Pour tracer cette évolution, nous avons structuré les thèmes centraux de la recherche en économie et finance islamiques et avons montré qu'il s'agissait d'un domaine de recherche dynamique cherchant à toucher l'ensemble du spectre de l'économie, de la finance et des sciences de gestion. L'objectif explicite d'intégrer la moralité dans la pratique de l'économie et de la finance est assez nouveau dans l'économie moderne et présente un avantage plus large en dehors des perspectives uniquement islamiques de la moralité, compte tenu des besoins de toutes les sociétés. La structure de la recherche fournie dans cet ouvrage continuera sans aucun doute à évoluer à mesure que la recherche se développera, ainsi nous avons proposé cette structure comme point de départ utile pour tracer le développement du programme de recherche pour les nouveaux chercheurs intéressés à développer davantage le champ.

Dans cette nouvelle ère post-COVID-19 de crise climatique et environnementale qui s'annonce, il est vital de changer de paradigme : le système financier actuel est hérité d'une époque mercantiliste où la quantité d'argent en circulation était fonction des réserves en métaux précieux dont les banques centrales disposaient.

Ce système fondé sur un paradigme non actualisé qui considère encore la monnaie comme un bien rare et les ressources quasi illimitées a permis aux agents économiques de s'approprier et d'épuiser les systèmes vivants de la Terre. Ce paradigme a ainsi contribué à la destruction des écosystèmes, au gaspillage des ressources naturelles et à l'émergence d'une société de plus en plus inégalitaire où certains écarts se sont creusés.

Cette prise de conscience doit permettre l'actualisation de ce paradigme dépassé par la conception d'une nouvelle axiologie : cela ne pourra être rendu possible que si est seulement si les États mettent la justice, l'altruisme, le partage, la protection de l'environnement et la paix au cœur de leurs politiques économiques par l'adoption d'un nouvel archétype qui pourrait se réaliser par l'attachement à des principes salvateurs, tels que ceux prônés par l'économie islamique, comme l'absence d'enrichissement sans cause par la pratique de l'intérêt et des jeux à somme nulle ou encore le partage de la création de richesses par des mécanismes redistributeurs tels que ceux du *waqf* et la *zakāh*.

Postface

Geneviève CAUSSE

Professeur émérite de l'Université Paris-Est Créteil
et de l'ESCP Business School

Ezzedine Ghlamallah s'est lancé dans un projet très ambitieux, celui de faire le lien entre l'Islam et l'éthique des affaires en partant des fondements théorico-religieux pour aboutir à un système économique et financier. Ce projet est ambitieux car, d'une part il se situe à la croisée de la religion, de la morale, de l'économie, du droit, et de la finance, et, d'autre part il couvre une période très vaste, allant du ^{VI}^e siècle à nos jours.

Le lecteur que vous êtes ne peut être déçu du résultat pour plusieurs raisons. Tout d'abord parce que cette vision globale rompt avec la plupart des écrits portant sur la finance islamique qui la présentent comme un ensemble de techniques financières ésotériques. Puis parce que les origines de la finance islamique sont étudiées par référence aux autres religions du Livre, en intégrant les disciplines connexes à la finance. On apprécie les développements historiques très bien documentés. Enfin, à l'heure où les dérives du capitalisme financier sont considérées comme insupportables l'ouvrage apparaît comme un appel à un changement de paradigme.

Les développements font prendre conscience de la difficulté de développer une finance, par nature amorale, en se basant sur une religion qui, par définition, est empreinte de valeurs morales. Comme le souligne l'auteur, la religion catholique et la religion juive avaient les mêmes principes quant à l'économie et la finance. Au fil du temps ces principes considérés comme des freins au développement des affaires ont été délaissés. On constate actuellement que les banques de l'économie sociale renoncent peu à peu à leur mission.

La finance islamique s'est développée rapidement, même si son poids dans la finance globale est encore faible. Elle s'est développée sans doute trop rapidement, à la faveur du boom pétrolier. Il était difficile au ^{XX}^e siècle de reprendre les pratiques financières en vigueur au temps du Prophète. Pour permettre aux établissements financiers islamiques de survivre dans un environnement très concurrentiel, il a fallu imaginer des « constructions juridiques » compatibles avec la charia, mais ces pratiques sont-elles satisfaisantes ?

Est-ce que l'on ne joue pas sur les mots quand, sous prétexte de ne pas facturer un intérêt (le prix du temps), on facture une « marge » dans une opération d'achat-vente à crédit ? La question est d'autant plus importante que ces opérations constituent l'activité principale des banques islamiques. L'auteur ne prend pas position sur ce point. Pourtant il en a conscience lorsqu'il présente les limites et les résultats du système financier islamique. Il ne manque pas de souligner le décalage entre l'idéal islamique conduisant à des opérations basées sur le partage des risques et des profits et les opérations, proches du prêt à intérêt, pratiquées par les banques islamiques.

L'intérêt de l'ouvrage est d'ouvrir à une réflexion sur le devenir du système financier islamique. Au fur et à mesure de son développement restera-t-il fidèle à la philosophie islamique ? Peut-on s'attendre à ce que des banquiers admettent que leur objectif n'est pas uniquement financier ? Peut-on s'attendre à ce qu'ils considèrent qu'il ne suffit pas de créer un *Waqf* ayant un objectif social pour être conforme à la charia ? Les grandes banques capitalistes, en bons marketeurs, gèrent également des fonds sociaux. La lecture de cet ouvrage conduit à nous poser ces questions essentielles.

Des perspectives, qui se situent généralement en dehors du champ d'activité des banques islamiques, sont ensuite présentées. Il s'agit des sukuk et de la microfinance islamique, deux modes de financement respectant les principes de la charia. On ne peut que se réjouir d'apprendre que le marché des sukuk s'est bien développé dans le monde depuis leur création en 1990. Quant à la microfinance islamique, il est difficile de faire le point de la situation car, contrairement aux activités bancaires qui se sont rapidement institutionnalisées, la microfinance peut prendre différentes formes. Son développement actuel dans les pays en développement montre qu'elle relève plutôt d'organismes sociaux que des banques.

L'auteur consacre un chapitre important à la gestion des banques islamiques, notamment à l'évaluation de leur performance. Il fait l'inventaire de ce qui a été écrit sur le sujet. On constate qu'il n'est question que de la performance financière. Cette attitude, qui est celle des auteurs cités, est choquante. Ils considèrent que la performance des banques islamiques se mesure de la même manière que celle des autres banques. Mais l'auteur ne manque pas de relever l'opinion suivante d'un auteur : il faut « cesser d'utiliser une comptabilité axée principalement sur la divulgation d'indicateurs financiers au profit d'un système de divulgation prenant également en compte les pratiques de justice, d'équité et d'éthique ».

On apprécie la manière de procéder de l'auteur. Ezzedine Ghlamallah ne prend pas nettement position, mais sur chaque point délicat il ne manque pas d'inciter à la réflexion. C'est l'un des points forts de l'ouvrage. En effet, concernant la manière d'évaluer la performance des banques islamiques il est évident que, se situant dans des établissements qui ont des objectifs multiples, on ne peut se limiter à ne retenir que la dimension financière. Certes, comme le signale l'auteur, « la jeune industrie financière islamique moderne n'en est qu'à ses balbutiements ». L'évolution de ce système spécifique suppose notamment de revoir la manière d'évaluer la performance des banques islamiques et de se référer aux objectifs de l'économie islamique, tels que précisés par l'auteur.

L'ouvrage ouvre donc un chantier important pour l'avenir du système financier islamique : « À quelles conditions un établissement financier peut être considéré comme islamique ? Suffit-il qu'il ne pratique pas l'intérêt ? ».

Table de romanisation

Lettre arabe	Romanisation
ء	’
ا	a
ب	b
ت	t
ث	th
ج	j
ح	ḥ
خ	kh
د	d
ذ	dh
ر	r
ز	z
س	s
ش	sh
ص	ṣ
ض	ḍ
ط	ṭ
ظ	ẓ
ع	‘ (ayn)
غ	gh
ف	f
ق	q
ك	k
ل	l
م	m
ن	n
ه	h
ة	h ; t
و	w
	(ū s’il s’agit d’une voyelle longue)
ي	y
	(ī s’il s’agit d’une voyelle longue)
ى	ā

Pour la romanisation des termes arabes, nous avons utilisé la méthode de l'American Library Association – Library of Congress (ALA-LC). Les mots arabes sont écrits en italique sauf les noms propres de personnes et de lieux. Les noms propres et communs entrés dans le vocabulaire courant suivront l'orthographe simplifiée. Aussi nous écrivons par exemple Muhammad et non *Muḥammad* ou encore imam et non *imām*. L'assimilation de l'article est écrite « *al-* » ou « *l-* » y compris lorsqu'il précède une lettre « solaire » comme *al-rasūl* et non *ar-rasūl*. Nous évitons d'employer les formes plurielles des noms, le mot reste au singulier et peut éventuellement être suivi de – s comme *ḥadīths* par exemple. On utilise le terme « islamique » pour qualifier ce qui est inanimé alors que le terme « musulman(e) » est employé pour les personnes. Nous utilisons l'orthographe islam (avec i minuscule) pour désigner la religion monothéiste fondée par le Prophète Muhammad ﷺ en 622 et Islam (avec I majuscule) pour désigner la civilisation islamique. Quant aux sens des mots traduits, nous nous référons au dictionnaire de Reig (1983).

Lexique des termes arabes utilisés

Aḥkam al-khamṣa : les cinq valeurs légales.

Ajīr : employé dans le cadre d'un contrat d'*ijārah*.

Ākhirah : vie éternelle.

Al-ghunm bi-l-ghurm : le droit au profit est dans l'obligation d'assumer les pertes.

Al-ibāha al-asliyya : la permission originelle.

Al-kharāj bi-d-damān : le droit au profit est dans l'obligation d'assumer les responsabilités.

'*Aqd* : contrat (au pluriel '*uqūd*).

'*Aqd bāṭil* : contrat nul ou invalide.

'*Aqd fāsīd* : contrat vicié.

'*Aqd ghayr mulzim* : contrat révocable ou non contraignant.

'*Aqd mulzim* : contrat irrévocable.

'*Aqd mawqūf* : contrat contingent ou suspendu.

'*Aqd nafiz* : contrat exécutoire.

'*Aqd al-ḍamānat wa al-tawthiqat* : contrat subordonné de cautionnement et garantie.

'*Aqd al-mu'awadat* : contrat d'échange commercial.

'*Aqd al-shirkat* : contrat d'association.

'*Aqd al-tabaru'at wa al-irfāq* : contrat de bienfaisance.

'*Aql* : raison, esprit, intellect.

Āyā : verset coranique, signe, miracle.

Bay' : vente.

Bay' al-amānah : vente de confiance.

Bay' al-'arbūn : arrhes.

Bay' al-dayn : vente d'un passif.

Bay' al-ghaīb : vente de l'invisible.

Bay' al-ḥaṣāh : vente au jet de caillou.

Bay' al-ijārah : contrat de location.

Bay' al-ijārah muntahiyah bi-t-tamlīk : contrat de location acquisitive.

Bay' al-ijārah wa iqtinā : contrat de location acquisitive.

Bay' al-'inah : vente fictive.

Bay' al-istijār : contrat d'approvisionnement régulier.

Bay' al-kālī bil-kālī : vente à terme.

Bay' al-khiyār : vente avec option d'annulation.

Bay' al-khulū : contrat de vente de concession ou de droit d'exploitation.

- Bay' al-muajāl* ou *bay' bithaman ājil* : vente à terme.
Bay' al-mu'allaq : vente conditionnelle.
Bay' al-muqāyadah : troc à l'exclusion de la vente de devises.
Bay' al-murābahah : contrat de vente au prix de revient majoré d'une marge bénéficiaire connue et déterminée à l'avance.
Bay' al-musāwamah : vente ordinaire dont la marge du vendeur est inconnue par l'acheteur.
Bay' al-muzābanah : vente non spécifiée.
Bay' al-muzāyadah : vente aux enchères.
Bay' al-salam : vente à livrer.
Bay' al-ṣarf : change d'unités monétaires.
Bay' al-tawarruq : achat à crédit d'une marchandise pour la revendre à un tiers et obtenir de la liquidité.
Bay' al-tawliyah : vente à prix coûtant.
Bay' al-waḍī'ah : vente à perte.
Bay' al-wafā : vente rachetable.
Bay'atan fil-bay' : double vente.
Bay' bi-taqṣīṭ : vente à tempérament.
Bayt al-māl : Trésor public.
- Dalīl* : preuve.
Ḍarūrah : nécessité.
Ḍa'īf : faible.
Dirham : unité de monnaie d'argent.
Dunyā : vie présente.
- Fasād* : corruption.
Farḍ : disposition divine obligatoire.
Fatwā : avis de jurisprudence.
Faqīh : juriconsulte (au pluriel *fuqahā'*).
Fiqh : jurisprudence islamique.
Fiqh al-'ibādāt : jurisprudence verticale régissant les relations entre créature et Créateur.
Fiqh al-mu'āmalāt : jurisprudence horizontale régissant les relations entre créatures.
Fiṭra : nature originelle de l'être humain.
Furū' al-fiqh : branches du droit.
- Gharar* : aléa.
Ghish : tromperie.
Ḥaḍārah : civilisation.
Ḥadīth : paroles, actes, faits approuvés par le Prophète Muhammad ﷺ.
Ḥadīth maqbūl : *ḥadīth* acceptable.

Ḥadīth mardūd : *ḥadīth* inacceptable.

Ḥalāl : licite, propre à la consommation.

Hāmish al-jiddiyyah : gage de sérieux, marge de bonne fin.

Ḥaqq : vérité.

Ḥarām : interdit, illicite.

Ḥasan : bon.

Ḥawāla : cession de dette.

Hibah : gratification.

Hibah al-‘umra : gratification sans condition.

Hibah al-ruqba : gratification avec condition.

Hibah bil-thawāb : gratification mutuelle.

Ḥisba : fonction religieuse subordonnée à celle du juge qui veille au respect de l'intérêt public dans la ville.

Ḥiyal : stratagème juridique.

Ḥusn al-khuluq : les bons caractères.

Ḥukm : jugement légal créateur de règle de droit (au pluriel *aḥkām*).

Ihtikār : monopole.

Iḥsān : bienfaisance, excellence.

Ijmā’ : unanimité, consensus.

Ijtihād : effort de réflexion.

Ikhtilāf : divergence entre *fuqahā’*, contraire de *l’ijmā’*.

‘Illa : cause ou principe sous-jacent d’une règle légale permettant de procéder au *qiyās*.

‘Ilm : science.

Isrāf : gaspillage, exagération.

Isnād : chaîne de transmission d’un *ḥadīth*.

Istiḥsān : préférence juridique.

Istiḥāb : prise en considération de la pratique en vigueur.

Istiṣlah : prise en compte de l’intérêt général.

Istiṣnā’a : contrat de vente d’un bien à manufacturer.

Jahālah : ignorance.

Juālah : promesse de récompense.

Kafalah : adoption sans filiation, contrat de garantie.

Kafīl : garant.

Kalām : théologie dialectique, utilisation du discours rationnel à propos du divin.

Khātar : risque, péril, danger, insécurité.

Khiyār al-shart : option de rétractation.

Maḍhab : école juridique.

Makrūh : détestable, déconseillé, blâmable.

Mandūb : recommandé.

Maqām : sanctuaire sacré.

- Maqāṣid al-sharī'ah* : finalités de la Loi divine.
Maṣlahah : prise en compte de l'intérêt général.
Matn : substance, fond d'un *ḥadīth*.
Maysir : jeu de hasard.
Mua'jir : bailleur dans le cadre d'un contrat d'*ijārah*.
Mubāh : permis, autorisé.
Muḍārabah : commandite.
Muḍārabah muqayyadah : *muḍārabah* spécifiée ou restreinte.
Muḍārabah muṭlaqah : *muḍārabah* non spécifiée ou non restreinte.
Muḍārib : commandité.
Muḡhārasah : société à complant, contrat de partenariat agricole entre une partie présentant un terrain sans arbre et une autre ayant pour mission d'y planter des arbres à condition qu'elles partagent ensuite les arbres et les fruits selon un pourcentage défini.
Muḡhaddith : spécialiste de la science du *ḥadīth*.
Mujtahid : interprète de la loi.
Musahamah : cotisation volontaire réglée en l'échange de bénéfices matériels.
Musāqāt : société à champart, contrat passé entre le propriétaire ou l'usufruitier d'une plantation d'arbres et une autre personne qui y travaille moyennant une part de la récolte déterminée au contrat.
Mushārahah : participation, association, contrat de société.
Mushārahah mutanāqīṣah : participation dégressive.
Musta'jir : employeur ou le locataire dans le cadre d'un contrat d'*ijārah*.
Mustarsal : nouvel entrant sur un marché, non-initié.
Mustaṣni' : fabricant dans un contrat *istiṣnā'a*.
Mutawarriq : bénéficiaire d'un *tawarruq*.
Muwakkil : mandat dans le cadre d'un contrat de *wakalah*.
Muzāra'ah : métayage.
Nahd : contrat de don contre indemnisation.
Najish : personne qui agit en tant qu'agent pour faire monter le prix dans une vente aux enchères.
Naqd : technique critique d'analyse du *ḥadīth*.
Naql : transmission.
Niṣāb : seuil d'exigibilité de la *zakāh*.
Qabḍ : possession physique.
Qabḍ hukmī : possession constructive.
Qāḍī : juge.
Qimār : pari.
Qarḍ al-ḡasan : prêt.
Qiyās : raisonnement par comparaison et analogie, syllogisme.

Rab al-māl : apporteur de capitaux.

Ra'ī : opinion du juge.

Rahn : collatéral, garantie réelle.

Ramaḍān : neuvième mois du calendrier hégirien, le jeûne de ce mois est le 4^e pilier de l'islam.

Retakāful : réassurance islamique.

Ribā : usure, littéralement surplus.

Ribā al-buyū' : usure des ventes.

Ribā al-faḍl : usure sur les quantités, surplus versé dans un échange de marchandise de même nature.

Ribā al-nasi'ah : usure temporelle, surplus lié à l'écoulement du temps ou à la prolongation du délai de paiement ou de remboursement.

Ribā al-qurūd : surplus des prêts.

Rikāz : trésors enfouis.

Ṣadaqah : aumône, charité, contribution volontaire, offrande.

Sadd al-dharā'i' : blocage des moyens.

Ṣaḥīḥ : sain, valide.

Ṣani' : fabricant dans un contrat *istiṣnā'a*.

Sharī'ah : Loi divine.

Sharikah : société.

Sharikah al-a'mal : société de travail.

Sharikat al-abdān : association corporelle.

Sharikat al-'aqd : partenariat établi par contrat.

Sharikah al-'inān : société à mandat limité.

Sharikat al-mulk : copropriété ou indivision.

Sharikah al-mufāwadah : société à mandat général.

Sharikah al-ṣanā'i' : société de métiers.

Sharikat al-taqabbul : société d'acceptation.

Sharikah al-wujūh : société de crédit ou de notoriété.

Sunnah : tradition prophétique.

Ṣukūk : pluriel de *ṣakk*, ancêtre du mot « *chèque* », alternative aux obligations, certificat d'investissement, produit financier titrisé.

Ta'āwun : entraide, coopération.

Tabarru' : don gratuit sans contrepartie.

Tabdhīr : dilapidation.

Tadlis : fraude.

Takāful : assurance mutuelle islamique.

Tanājush : action d'encherir dans le but de faire monter le prix d'une enchère.

Taqlīd : imitation des anciens.

Tārīkh : histoire.

Taşawwuf : mystique.

Ta'wīl : exégèse ésotérique.

Tawrīq : titrisation, synonymes *taškīk* et *tasnīd*.

Tawhid : unicité divine.

Thaqāfah : culture.

Tijārah : commerce, entreprise.

Ujrah : loyer dans le cadre d'un contrat d'*ijārah*.

Ummah : communauté des croyants.

'*Umrān* : développement au sens khaldunien.

'*Uqd al-mu'ayyana* : contrats nommés.

Uṣul al-dīn : théologie.

Uṣul al-fiqh : fondements de la jurisprudence.

'*Urf* : droit coutumier.

Wa'ad : promesse unilatérale.

Wadī'a'h : dépôt.

Wadī'a'h yad amānah : dépôt de confiance.

Wadī'a'h yad ḍamānah : dépôt de garantie.

Wakalah : délégation, mandat, pouvoir, procuration, contrat d'agence.

Wakalah muqayyadah : contrat d'agence à caractère restreint.

Wakalah muṭlaqah : contrat d'agence à caractère non restreint.

Waqf : immobilisation (au pluriel, *awqāf*).

Waqf ahlī : *waqf* familial ou privé.

Waqf khayrī : *waqf* de bienfaisance ou public.

Wāqif : constituant d'un *waqf*.

Wakīl : mandataire dans le cadre d'un contrat de *wakalah*.

Waṣīyah : testament.

Zakāh : aumône légale, 3^e pilier de l'islam.

Zakāh al-fiṭr : aumône de la rupture du jeûne du mois de *Ramaḍān*.

Zakāh al-māl : aumône prélevée sur la richesse.

Zāhir : littéralisme exotérique.

Liste des illustrations

Fig. 1 – Les finalités de la <i>shari'ah</i>	37
Fig. 2 – Classification des branches du droit (<i>furū' al-fiqh</i>) en deux sous-ensembles.....	38
Fig. 3 – <i>Zakāh versus ribā</i>	50
Fig. 4 – Les fondations des contrats nommés.....	81
Fig. 5 – Les principes sous-jacents des contrats nommés.....	81
Fig. 6 – Les contrats nommés et les ventes partiellement ou totalement interdites.....	82
Fig. 7 – Exemples d'utilisation de contrats nommés par les institutions financières islamiques.....	120
Fig. 8 – La gouvernance <i>shari'ah</i>	132
Fig. 9 – La fonction <i>shari'ah</i>	135
Fig. 10 – Les risques des institutions financières islamiques.....	149
Fig. 11 – L'industrie financière islamique.....	166
Fig. 12 – Ventilation par segment de l'industrie financière islamique.....	166
Fig. 13 – Actifs des banques islamiques.....	167
Fig. 14 – Évolution du marché des <i>ṣukūk</i>	168
Fig. 15 – Évolution du marché des fonds islamiques.....	169
Fig. 16 – Évolution du marché du <i>takāful</i>	170
Fig. 17 – Les facteurs clés de succès pour une mise en œuvre optimale du système bancaire islamique par Seyed-Javadin <i>et al.</i> (2015).....	182
Fig. 18 – Causalité circulaire d'Ibn Khaldoun appliquée à la théorie historique de la structure scientifique des révolutions scientifiques de Kuhn (1970).....	219

Liste des Tableaux

Tableau 1 – Les cinq valeurs légales des actes.....	41
Tableau 2 – Les écoles théologiques et juridiques de l’islam par ordre d’apparition.....	44-45
Tableau 3 – Le cadre institutionnel de l’industrie financière islamique...	126-129
Tableau 4 – Processus de développement de l’industrie financière islamique.....	163-165
Tableau 5 – Structure de la recherche en économie et finance islamiques.....	189
Tableau 6 – Comparaison entre PDD et PEI.....	220-224

Bibliographie

- AAOIFI**, *Texte intégral des Normes Charaïques pour les Institutions Financières Islamiques en date de Rajab 1438 AH – Avril 2017 G*. Traduction en langue française réalisée par Al-Imtithal for Islamic finance et l'association tunisienne d'économie islamique, Manama, Bahreïn, 2017.
- ABAJI, E.E. & MAAMOR, S. & ABDUL GHANI, A.H.**, “An Islamic-view-based understanding on the foundations of the trusting action in the Islamic banking transactions”, *International Journal of Economic Research*, 14, 2017, p. 99–118.
- ABDELSALAM, O., DUYGUN, M., MATALLÍN-SÁEZ, J.C., & TORTOSA-AUSINA, E.**, “Do ethics imply persistence? The case of Islamic and socially responsible funds”, *Journal of Banking & Finance*, 40, 2014a, p. 182–194.
- ABDELSALAM, O., FETHI, M.D., MATALLÍN-SÁEZ, J.C. & TORTOSA-AUSINA, E.**, “On the Comparative Performance of Socially Responsible and Islamic Mutual Funds”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 103, 2014b, p. 108-128.
- ABDOU, H. A., ALAM, S. T., & MULKEEN, J.**, “Would credit scoring work for Islamic finance? A neural network approach”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 7(1), 2014, p. 112–125.
- ABDUH, M., & AZMI OMAR, M.**, “Islamic banking and economic growth: the Indonesian experience”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 5(1), 2012, p. 35–47.
- ABDUL ALIM, E.**, *Global leaders in Islamic finance: Industry milestones and reflections*, John Wiley & Sons, 2014.
- ABDUL KHIR, M. F.**, “Bilateral rebate (ibra'mutabadal) in Islamic banking operation: a critical appraisal”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 9(3), 2016, p. 435–452.
- ABDUL MAJID, M., & HASSAN, M. K.**, “The impact of foreign-owned islamic banks and islamic bank subsidiaries on the efficiency and productivity change of Malaysian banks”, *Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics*, 362 (3073), 2011, p. 1–57.

- ABDUL RAHIM, F., AHMAD, N., & AHMAD, I.**, “Information transmission between Islamic stock indices in South East Asia”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 2(1), 2009, p. 7–19.
- ABDUL-RAHMAN, A., SAID, N. L. H. M., & SULAIMAN, A. A.**, “Financing Structure and Liquidity Risk: Lesson from Malaysian Experience”, *Journal of Central Banking Theory and Practice*, 6(2), 2017, p. 125–148.
- ABDUL-RAHMAN, Y.**, *The Art of Islamic Banking and Finance: Tools and Techniques for Community-Based Banking*, John Wiley & Sons, Hoboken, New Jersey, United States of America, 2010.
- ABDUL REHMAN, A., & MASOOD, O.**, “Why do customers patronize Islamic banks? A case study of Pakistan”, *Qualitative Research in Financial Markets*, 4 (2/3), 2012, p. 130–141.
- ABEDIFAR, P., EBRAHIM, S. M., MOLYNEUX, P., & TARAZI, A.**, “Islamic banking and finance: Recent empirical literature and directions for future research”, *Journal of Economic Surveys*, 29(4), 2015, p. 637–670.
- ABEDIFAR, P., MOLYNEUX, P., & TARAZI, A.**, “Risk in Islamic banking”, *Review of Finance*, 17(6), 2013, p. 2035–2096.
- ABOU DAWOUD, IX^{ème} ap. J.-C.**, Traduction anglaise de *Sunan Abu Dawud* par Nasiruddin al-Khattab, Darussalam, Riyad, Arabie saoudite.
- ABOU HAMDAN, M.**, *Produits dérivés, risques de marché et « Gharar » : recherche d'une alternative islamique*, dissertation doctorale, Paris 2, 2013.
- ABOULAICH, R., & YACHOU, N.**, “Home financing through modified diminishing partnership”, *International Journal of Applied Business and Economic Research*, 14(11), 2016, p. 7839–7861.
- ABOULAICH, R., & YACHOU, N.**, “Agent Based Modelling and Simulation for Home Financing. Application in Netlogo Platform”, *Journal of Applied Economic Sciences*, 13(3), 2018.
- ABRISHAMI, H. & FATHALI, M.**, *The role of religion in economic growth the case study of Iran*, 12, 2015, p. 1469–1485.
- ABU HUSSAIN, H., & AL-AJMI, J.**, “Risk management practices of conventional and Islamic banks in Bahrain”, *The Journal of Risk Finance*, 13(3), 2012, p. 215–239.
- ABU-TAPANJEH, A. M.** (2009), “Corporate governance from the Islamic perspective: A comparative analysis with OECD principles”, *Critical Perspectives on Accounting*, 20(5), 2009, p. 556–567.

- AHMAD, A.**, “A macro model of distribution in an Islamic economy”, *Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics*, 2(1), 1984.
- AHMAD, A. U. F.**, “The search for an alternative to *tabarru'* in *takāful* models”, *World Academy of Science, Engineering and Technology, International Science Index, Business and Management Engineering*, 2(1), 2014, p. 380.
- AHMAD, K.**, “Economic Development in an Islamic Framework”, in K. Ahmad & Z. I. Ansari eds., *Islamic Perspectives: Studies in Honour of Mawlana Sayyid Abul A'la Mawdudi*, Leicester and Jeddah: Islamic Foundation and Saudi Publishing House, 1979, p. 223–240.
- AHMAD, S., & RAHIM ABDUL RAHMAN, A.**, “The efficiency of Islamic and conventional commercial banks in Malaysia”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 5(3), 2012, p. 241–263.
- AHMED, A. R. Y.**, “Methodological approach to Islamic economics: its philosophy, theoretical construction and applicability”, *Theoretical Foundations of Islamic Economics*, 20, 2002.
- AHMED, H.**, “Waqf-based microfinance: realizing the social role of Islamic finance”, *World Bank*, 2007, p. 6–7.
- AHMED, H., HASSAN, M. K., & RAYFIELD, B.**, “When and why firms issue sukuk?”, *Managerial Finance*, 44(6), 2018, p. 774–786.
- AHMED, H., MOHIELDIN, M., VERBEEK, J., & ABOULMAGD, F.**, “On the sustainable development goals and the role of Islamic finance”, *World Bank Policy Research Working Paper*, 2015, No. 7266.
- AHMED, H., & SALLEH, A. M. H. A. P. M.**, “Inclusive Islamic financial planning: a conceptual framework”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 9(2), 2016, p. 170–189.
- AHMED, I.**, “Aspirations of an Islamic bank: an exploration from stakeholders' perspective”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 9(1), 2016, p. 24–45.
- AKHTARZAITE, A.**, “Leveraging on Religious and Ethical Aspects in Marketing Takaful Products-Malaysian Experience”, *European Journal of Social Science Education and Research*, 4(3), 2017, p. 57–62.
- AKTOUF, O.**, “Management and theories of organizations in the 1990s: Toward a critical radical humanism?”, *Academy of Management Review*, 17(3), 1992, p. 407–431.

- ALANDEJANI, M., KUTAN, A. M., & SAMARGANDI, N.**, “Do Islamic banks fail more than conventional banks?” *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 50, 2017, p. 135–155.
- AL-ANSARI, R., & ALANZAROUTI, F.**, “ESG and Islamic Finance: An Ethical Bridge Built on Shared Values”, *Journal of Islamic Financial Studies*, 6(1), 2020.
- AL-AYNI B.**, XV^e ap. J.-C., *Umdat al-Qari Sharh Sahih al-Bukhari*, Dar Ahya al-Turath al-Arabi, Beyrouth, Liban.
- AL-BOUKHARI, M.**, 846, *Sahih al-Boukhâri*, traduction et commentaire par Mokhtar Chakroun, Éditions Al-Qalam, Paris, France.
- AL-GHAZALI, A-H.**, env. 1097, *Revitalisation des sciences de la religion*, traduction par Samir Youssef Merchak, deuxième édition par Dar Al-Kotob Al-ilmiah Beyrouth, Liban, 2013.
- ALHABSHI, S. M., RASHID, H. M. A., KHADIJAH SYED AGIL, S., & AHMED, M. U.**, “Financial reporting of intangible assets in Islamic finance”, *ISRA International Journal of Islamic Finance*, 9(2), 2017, p. 190–195.
- ALHABSHI, S. O., & RAZAK, S. H. S. A.**, “Takaful: Concept, history, development, and future challenges of its industry”, *Islam and Civilisational Renewal (ICR)*, 1(2), 2009.
- ALI, M. M.**, “Takaful models: their evolution and future direction”, *Islam and Civilisational Renewal ICR Journal*, 7(4), 2016.
- ALI, S. N., & SYED, A. R.**, “Post-9/11 perceptions of Islamic finance”, *International Research Journal of Finance and Economics*, 39, 2010, p. 27–39.
- ALIYU, S., HASSAN, M. K., MOHD YUSOF, R., & NAIIMI, N.**, “Islamic banking sustainability: A review of literature and directions for future research”, *Emerging Markets Finance and Trade*, 53(2), 2017, p. 440–470.
- AL JARHI, M. A., & ZARQA, M. A.**, “Redistributive justice in a developed economy: an islamic perspective”, *Islamic Economics and Finance*, 43, 2007.
- AL JARRAH, I., & MOLYNEUX, P.**, “Cost efficiency, scale elasticity and scale economies in arab banking”, *Banks & bank systems*, (1, № 3), 2006, p. 60–89.
- AL JAZIRI, A. A. R.**, *Islamic Jurisprudence According to the Four Sunni Schools: Al-Fiqh’Ala al-Madhahib al-Arba’ah*. Modes of Islamic worship, 1, 2009.
- AL JUWAYNI**, Imam al-Haramayn, XI^e apr. J.-C., *Les fondements du droit musulman et des lois de la Charia : sources, définitions et procédés qui mènent à*

l'élaboration des lois et des fatwas en islam (Kitāb al-Waraqāt fī ūsūl al-fiqh).
Traduit de l'Arabe par Léon Bercher, Éditions Iqra, Paris, France.

- AL-KAYED, L. T.**, “Dividend payout policy of Islamic vs conventional banks: case of Saudi Arabia”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 10(1), 2017, p. 117–128.
- ALLAIS, M.**, « Le comportement de l'homme rationnel devant le risque : critique des postulats et axiomes de l'école américaine », *Econometrica : Journal of the Econometric Society*, 1953, p. 503–546.
- ALLAIS, M.**, *La crise mondiale d'aujourd'hui : pour de profondes réformes des institutions financières et monétaires*, 1999.
- AL-QAYRAWANI, X^{ème} siècle**, *Rissāla. La lettre de Kairouan sur les enseignements fondamentaux de la religion selon l'école Malékite*. Traduction et notes Azzedine Haridi, Éditions Universel, Paris, France.
- AL-RAYSUNI, A.**, *Imam al-Shatibi's theory of the higher objectives and intents of Islamic law*. The Other Press, 2006.
- AL-SALEM, F. H.**, “Islamic financial product innovation”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 2(3), 2009, p. 187–200.
- AL-SUWAILEM, S.**, « La couverture de risque en matière de finance islamique », *Document hors-série n° 10*, Islamic Research and Training Institute, Islamic Development Bank, Jeddah, 2006.
- AL-SUWAILEM, S.**, *Essence of Islamic finance*. Jeddah: Islamic Development Bank (IDB), 2014.
- AL-SWIDI, A. K., NAWAWI, M. K. M., & AL-HOSAM, A.**, “Is the relationship between employees' psychological empowerment and employees' job satisfaction contingent on the transformational leadership? A study on the Yemeni Islamic banks”, *Asian Social Science*, 8(10), 2012, p. 130.
- ALTAF, M., MOKHTAR, S. S. M., & GHANI, N. H. A.**, “Employee critical psychological states as determinants of employee brand equity in banking: A multi-group analysis”, *Banks and Bank Systems*, 12(3), 2017, p. 61–73.
- AMIN, H., RAHIM ABDUL RAHMAN, A., & ABDUL RAZAK, D.**, Consumer acceptance of Islamic home financing, *International Journal of Housing Markets and Analysis*, 7(3), 2014, p. 307–332.
- AMIN, M., & ISA, Z.**, “An examination of the relationship between service quality perception and customer satisfaction: A SEM approach towards Malaysian Islamic banking”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 1(3), 2008, p. 191–209.

- AMIRZADEH, R., & REZA SHOORVARZY, M.**, “Prioritizing service quality factors in Iranian Islamic banking using a fuzzy approach”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 6(1), 2013, p. 64–78.
- ANAMAN, K. A.**, “Determinants of economic growth in Brunei Darussalam”, *Journal of Asian Economics*, 15(4), 2004, p. 777–796.
- AN-NASSA’I, IX^e ap. J.-C.**, Traduction anglaise de *Sunan An-Nasâ’i* par Nasiruddin al-Khattab, Darussalam, Riyad, Arabie saoudite.
- AN NAWAWI, Y., XIII^e ap. J.-C.**, *Riyâd As-Salihîn*, traduit de l’arabe et annoté par Corentin Pabiot, Éditions Maison d’Ennour, Paris, France.
- APERGIS, N., EL-MONTASSER, G., SEKYERE, E., AJMI, A. N., and GUPTA, R.**, “Dutch disease effect of oil rents on agriculture value added in Middle East and North African (MENA) countries”, *Energy Economics*, 45: 2014, p. 485–490.
- ARCHER, S., & KARIM, R. A. A.**, “On capital structure, risk sharing and capital adequacy in Islamic banks”, *International Journal of Theoretical and Applied Finance*, 9(03), 2006, p. 269–280.
- ARIFF, M., ZAREI, A., & BHATTI, I.**, “Test on yields of equivalently rated bonds”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 11(1), 2018, p. 59–78.
- ARISTOTE.** *Éthique à Nicomaque*, sur la justice, Livre V, présentation et notes par Daniel Agacinski, traduction par Richard Bodéüs, Flammarion, Paris, France, 2008.
- ARISTOTE.** *Politique*, traduction en français d’après le texte collationné sur les manuscrits et les éditions principales par **BARTHÉLEMY-SAINT HILAIRE, J.**, troisième édition, revue et corrigée, Librairie Philosophique de Ladrangé, Paris, France, 1874.
- ARUNDINA, T., OMAR, M. A., & KARTIWI, M.**, “The predictive accuracy of Sukuk ratings; multinomial logistic and neural network inferences”, *Pacific-Basin Finance Journal*, 34: 2015, p. 273–292.
- ASHRAF, D.**, “Does Shari’ah screening cause abnormal returns? Empirical evidence from Islamic equity indices”, *Journal of Business Ethics*, 134 (2), 2016, p. 209–228.
- ASKARI, H., IQBAL, Z., & MIRAKHOR, A.**, *Introduction to Islamic economics: Theory and application*, John Wiley & Sons, 2014.

- AS-SALLABI, A. M.**, *Umar ibn Khattab: His Life & Times, vol. 1*. IIPH, Riyadh, 2007.
- ASTRÖM, Z. H. O.**, “Paradigm shift for sustainable development: The contribution of Islamic economics”, *Journal of Economic and Social Studies*, 1(1), 2011, p. 73.
- ASUTAY, M.**, “A political economy approach to Islamic economics: Systemic understanding for an alternative economic system”, *Kyoto bulletin of Islamic area studies*, 1(2), 2007a, p. 3-18.
- ASUTAY, M.**, “Conceptualisation of the second-best solution in overcoming the social failure of Islamic finance: Examining the overpowering of homoislamicus by homoeconomicus”, *IIUM Journal in Economics and Management*, 15(2), 2007b, p. 167–195.
- ASUTAY, M.**, “Conceptualising and locating the social failure of Islamic finance: Aspirations of Islamic moral economy vs the realities of Islamic finance”, *Asian and African area studies*, 11(2), 2012, p. 93–113.
- ATMAJA, F. F.**, “Hybrid Contract and Commercial Interests: An Analysis of Al-Qardh as Basis Contract In Fatwa DSN Mui Indonesia”, Kuwait Chapter of *Arabian Journal of Business and Management Review*, 33 (5807), 2018, p. 1–5.
- AYEDH, A. M., & ECHCHABI, A.**, “Shari’ah supervision in the Yemeni Islamic banks: a qualitative survey”, *Qualitative Research in Financial Markets*, 7(2), 2015, p. 159–172.
- AYSAN, A. F., & OZTURK, H.**, “Does Islamic banking offer a natural hedge for business cycles? Evidence from a dual banking system”, *Journal of Financial Stability*, 36, 2018, p. 22–38.
- AZAD, A. S. M. S., AZMAT, S., CHAZI, A., & AHSAN, A.**, “Can Islamic banks have their own benchmark?”, *Emerging Markets Review*, 35, 2018, p. 120–136.
- AZEEZ, Y. A., & ISHOLA, A. S.**, “Insurable interest in takaful: A theoretical contrivance for islamic insurers”, *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6 (3S), 2016, p. 109–115.
- AZIZ, F., & MAHMUD, M.**, “Islamic Economics system In the Eyes of Maulana Maududi-An Analysis”, *Indus Journal of Management & Social Science (IJMSS)*, 3(2), 2009, p. 45–50.

- AZMI, W., Ng, A., DEWANDARU, G., & NAGAYEV, R.**, “Doing well while doing good: The case of Islamic and sustainability equity investing”, *Borsa Istanbul Review*, 19(3), 2019, p. 207–218.
- AZRAI AZAIMI AMBROSE, A. H., GULAM HASSAN, M. A., & HANAFI, H.**, “A proposed model for *waqf* financing public goods and mixed public goods in Malaysia”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 11(3), 2018, p. 395–415.
- BAECHLER, L.**, « Le discours sur la stratégie nationale de développement durable en France », *L'Europe en formation*, (2), 2009, p. 41-77.
- BAELE, L., FAROOQ, M., & ONGENA, S.**, “Of religion and redemption: Evidence from default on Islamic loans”, *Journal of Banking & Finance*, 44, 2014, p. 141–159.
- BAYRAM, K., ABDULLAH, A., & MEERA, A. K.**, “Identifying the optimal level of gold as a reserve asset using Black–Litterman model: The case for Malaysia, Turkey, KSA and Pakistan”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 11(3), 2018, p. 334–356.
- BECK, T., DEMIRGÜÇ-KUNT, A., & MERRUCHE, O.**, *Islamic vs. Conventional Banking: Business Model, Efficiency and Stability*, The World Bank, New York, 2010.
- BECKER, G. S.**, “Crime and punishment: An economic approach”, *The economic dimensions of crime* Palgrave Macmillan, London, 1968, p. 13–68.
- BEDOUI, H. E.**, *Quelle vision éthique de la compétitivité? L'apport des Maqasid charia*, dissertation doctorale, École Normale Supérieure de Lyon, 2018.
- BEKELE, G., CHOWDHURY, R. H., & RAO, A.**, “Analysis of default behavior of borrowers under Islamic versus conventional banking”, *Review of Behavioral Finance*, 8(2), 2016, p. 156–173.
- BELABES, A.**, « Illustration d’une nouvelle piste de recherche comparée au-delà des sentiers battus », *Les Cahiers de la Finance Islamique*, numéro 6, 2014, p. 32-43.
- BELOUAFI, A., BOURAKBA, C. A., & SACI, K.**, “Islamic finance and financial stability: A review of the literature”, *Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics*, 28(2), 2015.
- BENCHENANE, M.**, « Islam et conflits : entre interprétations et confusion », *Revue Defense Nationale*, (5), 2015, p. 55-62.
- BENDJILALI, B.**, « La moucharaka ou mode de financement de la participation. Introduction aux techniques islamiques de financement », *Acte de séminaire*,

Édition Institut Islamique de Recherches et de Formation, Banque Islamique de Développement, (37), 1992, p. 32-55.

- BENMAKHOUF, A.**, *Pourquoi lire les philosophes arabes*. Albin Michel, Paris, France, 2015.
- BENNETT, K.**, “Epistemicide! The tale of a predatory discourse”, *The Translator*, 13(2), 2007, p. 151–169.
- BENNETT, M. S., & IQBAL, Z.**, “How socially responsible investing can help bridge the gap between Islamic and conventional financial markets”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 2013.
- BEN SLAMA ZOUARI, S., & BOULILA TAKTAK, N.**, “Ownership structure and financial performance in Islamic banks: Does bank ownership matter?”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 7(2), 2014, p. 146–160.
- BERG, N., & KIM, J. Y.**, “Prohibition of Riba and Gharar: A signaling and screening explanation?”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 103, 2014, p. 146-159.
- BERNAYS, E. L.**, “Manipulating public opinion: The why and the how”, *American Journal of Sociology*, 33(6), 1928, p. 958–971.
- BERNAYS, E. L.**, “The engineering of consent”, *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 250 (1), 1947, p. 113–120.
- BHUIYAN, A. B.**, “Microcredit and Sustainable Livelihood: An Empirical Study of Islamic and Conventional Credit on the Development of Human Capital of the Borrowers in Bangladesh”, *Journal of Economic Cooperation & Development*, 34(3), 2013.
- BHUIYAN, A. B., SIWAR, C., ISMAIL, A. G., & OMAR, N.**, “The Islamic microfinancing contributions on sustainable livelihood of the borrowers in Bangladesh”, *International Journal of Business and Society*, Vol. 18 S1, 2017a, p. 79–96.
- BHUIYAN, A. B., SIWAR, C., ISMAIL, A. G., & OMAR, N.**, “The experiences of the Grameen and Islami Bank microfinance on the poverty alleviation in Bangladesh”, *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 13(3), 2017b, p. 64–81.
- BILAL, H., AHMAD, K., AHMAD, H., & AKBAR, S.**, “Returns to scale of Islamic banks versus small commercial banks in Pakistan”, *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*, 30(1), 2011, p. 136–151.

- BILAL, Z. O., DURRAH, O. M., & ATIYA, T. M.**, “Comparative Study on Performance of Islamic Banks and Conventional Banks: Evidence from Oman”, *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6(4), 2016.
- BILLAH, M. M.**, “Islamic banking and the growth of takaful”, *Handbook of islamic banking*, 2007, 401.
- BILLAH, M. M.**, *Musahamah and Tabarru’ Dichotomy in Takaful & Re-Takaful Practices*, Islamic Economics Institute, King Abdulaziz University, Kingdom of Saudi Arabia, 2017.
- BILLAH, M. M.**, *Islamic Financial Products Principles, Instruments and Structures*, Palgrave Macmillan, Switzerland, 2019.
- BILLAH, M. M. S., GHLAMALLAH, E., & ALEXAKIS, C.**, *Encyclopedia of Islamic Insurance, Takaful and Retakaful*, Edward Elgar Publishing, 2019.
- BINMAHFOUZ, S., & HASSAN, M. K.**, “Sustainable and socially responsible investing”, *Humanomics*, 2013.
- BOLTON, P., DESPRES, M., DA SILVA, L. A. P., SAMAMA, F., & SVARTZMAN, R.**, *The green swan*, Bank for International Settlements, 2020.
- BOUBAKEUR, H.**, *Le Coran*, texte, traduction française et commentaire encyclopédique, ENAG Éditions, Alger, Algérie, 1994.
- BOUDJELLAL, A. & BOUDJELLAL, M.**, « La Zakat et le Waqf : un segment de la finance islamique au service du développement économique et social », *2^e Congrès scientifique international sur le financement islamique non lucratif (Zakat et Waqf) pour la réalisation d’un développement durable*, Centre de croissance économique et humaine en Algérie, Université Saad Dahlab, Blida, Algérie, 2013.
- BOULAKIA, J.D.C.**, “Ibn Khaldun: A Fourteenth-Century Economist”, *The Journal of Political Economy* 79:5, 1971, p. 1105–1118.
- BOUMEDIENE, A.**, “Is credit risk really higher in Islamic banks?” *Available at SSRN 1,689,885*, 2010.
- BOUNAAMA, A.**, “Essai d’une nouvelle analyse de l’assurance-vie en Droit musulman et son évaluation à l’assurance-vie conventionnelle”, *International Journal of Innovation and Applied Studies*, 13 (3), 2015, p. 715-721.
- BOURKHIS, K. & NABI, M. S.**, “Islamic and conventional banks’ soundness during the 2007–2008 financial crisis”, *Review of Financial Economics*, 22(2), 2013, p. 68–77.

- BRAILEAN, T., CALANCE, M., CHIPER, S. & POPLEANU, P.**, « The Jews, God and Economics », *European Journal of Science and Theology*, vol. 8, n° 4, 2012, p. 107-117.
- BRIFFAULT, R.**, *The making of humanity*, London: G. Allen & Unwin, 1919.
- BRUNDTLAND, G. H.**, *Rapport Brundtland*, Ministère des Affaires étrangères et du Développement international, L'Odysée du développement durable, 1987.
- BUKAIR, A. A., & ABDUL RAHMAN, A.**, "Bank performance and board of directors' attributes by Islamic banks", *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 8(3), 2015, p. 291-309.
- BURESI, P., & GHOURGATE, M.**, *Histoire du Maghreb médiéval-XIe-XVe siècle*. Armand Colin, 2013.
- CALVIN, J.**, « Lettre de Jehan Calvin à quelqu'un de ses amis », 1545, dans **BIELER, A.**, *La pensée économique et sociale de Calvin* (Vol. 13), Librairie de l'Université, Genève, 1959.
- CARROLL A.**, "A Three-Dimensional Model of Corporate Performance", *Academy of Management Review*, Vol. 4, No. 4, 1979, p. 497-505.
- CARROLL A.**, « Corporate social responsibility: Will industry respond to cut-backs in social program funding? », *Vital Speeches of the Day*, No. 49, 1983, p. 604-608.
- CARROLL A.**, "The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders", *Business Horizons*, No. 34, 1991, p. 39-48.
- CASTRO, E., HASSAN, M. K., RUBIO, J. F., & HALIM, Z. A.**, "Relative performance of religious and ethical investment funds", *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, Vol. 11 No. 6, 2020, p. 1227-1244.
- CAUSSE, G.** « Le sort des banques islamiques : De la difficulté de satisfaire des objectifs multiples », *La Revue des Sciences de Gestion*, (3), 2012, p. 111-121.
- CEKICI, I. Z.**, *Le cadre juridique français des opérations de crédit islamique*, École doctorale droit, sciences politiques et histoires, Centre du droit de l'entreprise, Université de Strasbourg, 2012.
- CHAPELLIERE, I.**, *Éthique & finance en Islam*. Koutoubia, 2009.
- CHAPRA, M. U.**, *Islam and the Economic Challenge*, International Institute of Islamic Thought (IIIT), Number 17, 1992.

- CHAPRA, M. U.**, « Qu'est-ce que l'économie islamique ? », *Série de conférence d'éminents érudits n° 10*, Institut Islamique de Recherche et de Formation, Banque Islamique de Développement, Djeddah, Arabie saoudite, 1996.
- CHAPRA, M. U.**, *Vers un système monétaire juste*, Banque Islamique de Développement, 1997.
- CHAPRA, M. U.**, "Challenges facing the Islamic financial industry", in M. Kabir Hassan & Mervyn K. Lewis (eds), *Handbook of Islamic Banking*, Edward Elgar, Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA, 2007.
- CHAPRA, M. U.**, « The Islamic vision of development in the light of Maqâsid Al- Sharia'ah », *Collected seminar papers (2011–2012)*, Collection Éthique et Normes de la Finance, Institut de Recherche Juridique de la Sorbonne, IRJS Éditions, Paris, France, 2008, p. 113-127.
- CHAPRA, M. U.**, *Muslim civilization: The causes of decline and the need for reform*, Kube Publishing Ltd, 2015.
- CHAPRA, M., & WHAPLES, R.**, "Islamic economics: what it is and how it developed", *EH. Net Encyclopedia*, 2008.
- CHARFEDDINE, L., NAJAH, A., & TEULON, F.**, "Socially responsible investing and Islamic funds: New perspectives for portfolio allocation", *Research in International Business and Finance*, 36, 2016, p. 351–361.
- CHEHATA, C.**, *Études de droit musulman*. Paris, Presses Universitaires de France, 1971.
- CHIADMI, M. S., & GHAITI, F.**, "Modeling Volatility of Islamic Stock Indexes: Empirical Evidence and Comparative Analysis", *DLSU Business & Economics Review*, 24(1), 2014.
- CHIFFLOT, T.-G.**, *La Bible de Jérusalem*, École biblique et archéologique française de Jérusalem, Éditions du Cerf, Paris, France, dir. 1956.
- CHOISEZ, S.**, « Takaful, un contrat Charia compatible », *La Tribune de l'Assurance*, n° 175, 2012, p. 2-4.
- CHOUDHURY, M. A.**, "Islamic Economics and Finance—A Fiasco", *Middle East Business and Economic Review*, 20 (1), 2008, p. 38.
- CHOUDHURY, M. A.**, "The "impossibility theorems" of Islamic economics", *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 5(3), 2012, p. 179–202.
- CHOUDHURY, M. A.**, "Micro-money, finance and real economy interrelationship in the framework of Islamic ontology of unity of

- knowledge and the world-system of social economy”, *International Journal of Social Economics*, 45(2), 2018, p. 445–462.
- CHOUDHURY, M. A., & AL-SAKRAN, S. A.**, “Culture, finance and markets in Saudi Arabia”, *Managerial Finance*, 27 (10/11), 2001, p. 25–46.
- CHOWDHURY, M. A. F., & MASIH, M.**, “Socially responsible investment and Shariah-compliant investment compared: Can investors benefit from diversification? An ARDL approach”, *MPRA Paper 65828, University Library of Munich, Germany*. 2015.
- CICERON**, *De Officiis*, Livre II, § 25, 44 av. J.-C.
- CINGANO, F.**, “Trends in Income Inequality and Its Impact on Economic Growth”, *OECD/SEM Working Paper*, n° 163, 2014.
- ÇIZAKÇA, M.**, “Awqaf in history and its implications for modern Islamic economies”, *Islamic Economic Studies*, 6(1), 1998.
- ÇIZAKÇA, M.**, “Finance and economic development in Islam, historical perspective”, *Economic Development and Islamic Finance*, The World Bank, Washington DC, USA, 2012, p. 133-147.
- COSTE, F.**, *Homo Islamicus : la réinvention d’une économie et d’une finance islamiques*, dissertation doctorale, Paris, Institut d’études politiques, 2015.
- COSTE, F.**, « La structuration financière comme enjeu de définition de l’islamité : Pakistan, Golfe et Malaisie », *Studia Islamica*, 112 (2), 2017, p. 264-293.
- DALY, H. E.**, “The steady-state economy: Toward a political economy of biophysical equilibrium and moral growth”, *Toward a steady-state economy*, 1973, p. 149.
- DAMI, H., & BOURI, A.**, « Les déterminants internes qui évaluent la performance des banques islamiques : cas de la zone de Moyen-Orient et Afrique du Nord », *La Revue Gestion et Organisation*, 9 (2), 2017, p. 92-103.
- DANIEL-ROPS, H.**, Actes du Concile de Latran, *Histoire de l’Église du Christ, tome IV La cathédrale et le Croisade*, Librairie Arthème Fayard, Éditions Bernard Grasset, Paris, 1965, p. 244.
- DELEUZE, G., & Guattari, F.**, *Capitalisme et schizophrénie : L’Anti-Œdipe* (Vol. 1), Les éditions de Minuit, Paris, France, 1972.
- DELOITTE**, *The global Takaful Insurance Market: Charting the road to mass markets*, New York, USA, 2011.

- DELZANGLES, B.**, « Les objectifs de développement durable des Nations unies : une approche renouvelée des droits humains ? », *Communications*, (1), 2019, p. 119-130.
- DERIGS, U., & MARZBAN, S.**, “Review and analysis of current Shariah-compliant equity screening practices”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 1(4), 2008, p. 285–303.
- DEWANDARU, G., RIZVI, S. A. R., MASIH, R., MASIH, M., & ALHABSHI, S. O.**, “Stock market co-movements: Islamic versus conventional equity indices with multi-timescales analysis”, *Economic Systems*, 38(4), 2014, p. 553–571.
- DINAR STANDARD**, “Driving the Islamic economy revolution 4.0. 2019/20”, *State of the Global Islamic Economy Report*, 2019, p. 5.
- DRAGOTA, I. M., DRAGOTA, V., CURMEI-SEMENESCU, A., & PELE, D. T.**, “Capital structure and religion. Some international evidence”, *Acta Oeconomica*, 68(3), 2018, p. 415–442.
- DUPRET, B.**, *La charia : des sources à la pratique, un concept pluriel*, La Découverte, 2014.
- EAD, H. A., & EID, N. H.**, “Between Ibn Khaldun and Adam Smith (Fathers of Economics)”, *IOSR Journal of Business and Management*, 16(3), 2014, p. 54–56.
- EBRAHIM, M. S., & RAHMAN, S.**, “On the pareto-optimality of futures contracts over Islamic forward contracts: implications for the emerging Muslim economies”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 56(2), 2005, p. 273–295.
- EBRAHIM, M. S., & SHEIKH, M.**, “Debt instruments in Islamic finance: a critique” *Arab Law Quarterly*, 30 (2), 2016, p. 185-198.
- EL DIN, A., IBRAHIM, B.**, “The “missing links” between Islamic development objectives and the current practice of Islamic banking—the experience of the Sudanese Islamic banks (SIBs)”, *Humanomics*, 22(2), 2006, p. 55–66.
- EL-GAMAL, M. A.**, *Islamic finance: Law, economics, and practice*, Cambridge University Press, 2006.
- EL-GAMAL, M., HAVERALS, J. & KARICH, I.**, « Chapitre 1. Les interdictions du riba et du gharar », dans M. El-Gamal, *La banque et la finance islamiques*, De Boeck Supérieur, Louvain-la-Neuve, Belgique, 2012, p. 7-16.

- ELNAHASS, M., IZZELDIN, M., & STEELE, G.,** “Capital and Earnings Management: Evidence from Alternative Banking Business Models”, *The International Journal of Accounting*, 53(1), 2018, p. 20–32.
- ERRAGRAGUI, E., HASSAN, M. K., PEILLEX, J., & KHAN, A. N. F.,** “Does ethics improve stock market resilience in times of instability?”, *Economic Systems*, 42(3), 2018, p. 450–469.
- ERRAGRAGUI, E. & LAGOARDE-SEGOT, T.,** “Solving the SRI puzzle? A note on the mainstreaming of ethical investment”, *Finance Research Letters*, Vol. 18, 2015, p. 32–42.
- ERRAGRAGUI, E., & PARANQUE, B.,** « L’investissement islamique est-il compatible avec l’Investissement Socialement Responsable? », *La Revue Financier*, 35, 2013, p. 118-136.
- ERRAGRAGUI, E. & REVELLI, C.,** « Should Islamic investors consider SRI criteria in their investment strategies? », *Finance Research Letters*, Vol. 14, 2015, p. 11-19.
- ERRAGRAGUI, E. & REVELLI, C.,** “Is it costly to be both Shariah-compliant and socially responsible?”, *Review of Financial Economics*, Vol. 31, 2016, p. 64–74.
- ESTIRI, M., HOSSEINI, F., YAZDANI, H., & JAVIDAN NEJAD, H.,** “Determinants of customer satisfaction in Islamic banking: evidence from Iran”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 4(4), 2011, p. 295–307.
- EUROPEAN CENTRAL BANK,** “Islamic finance in Europe”, *Occasional paper series*, No146/June, 2013.
- FANON, F.,** *Les Damnés de la terre*, La Découverte, Paris, France, 1961.
- FAROOK, S., HASSAN, M. K., & CLINCH, G.,** “Profit distribution management by Islamic banks: An empirical investigation”, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 52(3), 2012, p. 333–347.
- FARZANEGAN, M. R., & PARVARI, M. R.,** “Iranian-Oil-Free Zone and international oil prices”, *Energy Economics*, 45, 2014, p. 364–372.
- FAUZI, F., BASYITH, A., LOCKE, S., & FOO, D.,** “Islamic bond announcement: The relationship between Islamic debt characteristics and stock return”, *International Journal of Economic Research*, 12(3), 2014, p. 691–717.
- FISHER, I.,** *100% money*. Adelphi Publication, New York, 1935.

- FLEISHMAN-HILLARD MAJLIS**, *The next billion: The market opportunity of the Muslim world*, 2012.
- FREEMAN, R. E.**, *Strategic management: A stakeholder approach*, Cambridge university press, 1984.
- FUKUYAMA, F.**, “The end of history?”, *The national interest*, (16), 1989, p. 3–18.
- GAIT, A., & WORTHINGTON, A. C.**, “Attitudes of Libyan retail consumers toward Islamic methods of finance”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 8(4), 2015, p. 439–454.
- GALLOUX, M.**, *Finance islamique et pouvoir politique : le cas de l'Égypte moderne*, Presses Universitaires de France-PUF, 1997.
- GEISSER, V.**, « Immigration et mobilisations musulmanes à Marseille. L'éveil d'un « islam paroissial » (1945-2008), *Cahiers de la Méditerranée*, (78), 2009, p. 13-31.
- GHEERAERT, L.**, “Does Islamic finance spur banking sector development?”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 103, 2014 p. 4-20.
- GHOUL, W.**, “Risk management and Islamic finance: Never the twain shall meet?”, *The Journal of Investing*, 17(3), 2008, p. 96–104.
- GHUELDRE, R., PRADIER, P-C. & TANARI, A.**, « L'assurance islamique : enjeux et perspectives, Risk management sans frontière », *22^e rencontre de l'AMRAE*, Deauville, France, 2014.
- GLAESER, E. L., & SCHEINKMAN, J.**, “Neither a borrower nor a lender be: an economic analysis of interest restrictions and usury laws”, *The Journal of Law and Economics*, 41(1), 1998, p. 1–36.
- GLOBAL ADVISORS**, *Finance forward, world Takaful report, connecting the dots, forging the future*, Dubai, EAU, 2016.
- GODARD, B., & TAUSSIG, S.**, *Les musulmans en France : Courants, institutions, communautés : Un état des lieux*, Robert Laffont, 2007.
- GODLEWSKI, C. J., TURK-ARISS, R., & WEILL, L.**, “Sukuk vs. conventional bonds: A stock market perspective”, *Journal of Comparative Economics*, 41(3), 2013, p. 745–761.
- GODLEWSKI, C. J., TURK-ARISS, R., & WEILL, L.**, “Do the type of sukuk and choice of shari'a scholar matter?”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 132, 2016, p. 63–76.

- GOLLI, A., & YAHIAOUI, D.**, « Responsabilité sociale des entreprises : analyse du modèle de Carroll (1991) et application au cas tunisien », *Management Avenir*, (3), 2009, p. 139-152.
- GOMEZ, P. Y.**, *La gouvernance d'entreprise*. N° 4136. Que sais-je, 2018.
- GÖNÜLAL, S. O.**, *Takaful and mutual insurance: alternative approaches to managing risks*. The World Bank, 2012.
- GONZALEZ, L. O., RAZIA, A., BUA, M. V., & SESTAYO, R. L.**, Competition, concentration and risk taking in Banking sector of MENA countries, *Research in International Business and Finance*, 42, 2017, p. 591-604.
- GRAEBER, D.**, *Dette 5000 ans d'histoire*, Éditions Les Liens qui Libèrent, Uzès, France, 2011.
- GRAIS, W., & KULATHUNGA, A.**, “Capital structure and risk in Islamic financial services”, *Islamic finance: The regulatory challenge*, 2007, p. 69-93.
- GUPTA, N.**, “Differences in accounting treatment of Ijarah: a case study of UAE Islamic banks”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 8(3), 2015, p. 369-379.
- GUERANGER, F.**, *Finance islamique : une illustration de la finance éthique*, Dunod, Malakoff, France, 2009.
- HACHICHA, N., & BEN AMAR, A.**, “Does Islamic bank financing contribute to economic growth? The Malaysian case”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 8(3), 2015, p. 349-368.
- HAFEZ, H. M.**, “Risk management practices in Egypt: A comparison study between Islamic and Conventional banks”, *Risk Governance & Control: Financial Markets & Institutions*, 5(4), 2015, p. 257-270.
- HAJI MOHAMMAD, M. T. S.**, “Theoretical and trustees’ perspectives on the establishment of an Islamic social (*Waqf*) bank”, *Humanomics*, 31(1), 2015, p. 37-73.
- HAJJAR, M.**, *Précis de droit musulman des successions d'après Al-Rahabī (497-577H/1104-1182)*, Éditions L'Harmattan, Paris, France, 2020.
- HAKAN ERGEC, E., & GÜLÜMSER KAYTANCI, B.**, “The causality between returns of interest-based banks and Islamic banks: the case of Turkey”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 7(4), 2014, p. 443-456.
- HALIM, Z. A., HOW, J., & VERHOEVEN, P.**, Agency costs and corporate sukuk issuance. *Pacific-Basin Finance Journal*, 42, 2017, p. 83-95.

- HALLAQ, W. B.**, *Shari'a: theory, practice, transformations*. Cambridge University Press, 2009.
- HAMID, W.**, "Developing a model for Syariah banking acceptance among non-Moslem majority population: a case study from Bali, Indonesia", *Banks and Bank Systems*, 13(3), 2018, p. 134–140.
- HAMMOUDEH, S., MENSI, W., REBOREDO, J. C., & NGUYEN, D. K.**, "Dynamic dependence of the global Islamic equity index with global conventional equity market indices and risk factors", *Pacific-Basin Finance Journal*, 30, 2014, p. 189–206.
- HANEEF, M. A., PRAMANIK, A. H., MOHAMMED, M. O., AMIN, M. F. B., & MUHAMMAD, A. D.**, "Integration of waqf-Islamic microfinance model for poverty reduction", *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, Vol. 8 No. 2, 2015, p. 246-270.
- HANIFFA, R., & HUDAIB, M.** "Exploring the ethical identity of Islamic banks via communication in annual reports", *Journal of Business Ethics*, 76(1), 2007, p. 97–116.
- HASAN, Z.** "Risk-Sharing: The Sole Basis of Islamic Finance? Time for a Serious Rethink", *Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics*, 29(2), 2016.
- HASAN, Z.**, *Growth, environment and Islam*, 2017.
- HASAN, Z.**, *Sustainability, growth and finance from Islamic perspective*, 2020.
- HASSAN, A.**, "After the credit crunch: the future of Shari'ah compliant sustainable investing", *Humanomics*, 25(4), 2009a, p. 285–296.
- HASSAN, A.**, "Risk management practices of Islamic banks of Brunei Darussalam", *The Journal of Risk Finance*, 10(1), 2009b, p. 23–37.
- HASSAN, A.**, "Financial inclusion of the poor: from microcredit to Islamic microfinancial services", *Humanomics*, 31(3), 2015, p. 354–371.
- HASSAN, A., & SALEEM, S.**, "An Islamic microfinance business model in Bangladesh: Its role in alleviation of poverty and socio-economic well-being of women", *Humanomics*, 33(1), 2017, p. 15–37.
- HASSAN, A., & SYAFRI HARAHAP, S.**, "Exploring corporate social responsibility disclosure: the case of Islamic banks", *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 3(3), 2010, p. 203–227.
- HASSAN, K., & LEWIS, M.**, *Handbook of Islamic banking*. Edward Elgar Publishing, 2009.

- HASSAN, M. K., & ASHRAF, A.**, “An integrated poverty alleviation model combining zakat, awqaf and micro-finance”, in *Seventh International Conference—The Tawhidic Epistemology: Zakat and Waqf Economy, Bangi, Malaysia*, 2010, p. 261–281.
- HASSAN, M. K., SANCHEZ, B., & YU, J. S.**, “Financial development and economic growth in the organization of Islamic conference countries”, *Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics*, 362 (3068), 2011, p. 1–56.
- HEGEL, G. W. F.**, *Phénoménologie de l'esprit*, Traduction par Jean-Pierre Lefebvre, 2012, Flammarion, Paris, France, 1807.
- HERMAWATI, A., & PUJI SUCI, R.**, “The Relationship Between Empowerment to Quality of Worklife, Trust, Satisfaction, Commitment, and Performance (Case Study in Sharia Bank in East Java, Indonesia)”, *International Journal Applied of Business Economic and Research*, 13(5), 2015, p. 2865–2884.
- HESSE, H., JOBST, A. A., & SOLE, J.**, “Trends and challenges in Islamic finance”, *World Economics*, 9(2), 2008, p. 175–193.
- HIKMANY, A. N. H., & OSENI, U. A.**, “Dispute resolution in the Islamic banking industry of Tanzania: learning from other jurisdictions”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 9(1), 2016, p. 125–142.
- HOBEIKA, S.**, *Finance Islamique et ISR : convergence possible?* Centre de recherche ISR de Novethic, 2009.
- HONNETH, A.**, *La lutte pour la reconnaissance*, Éditions du Cerf, Paris, France, 2000.
- HOSSAIN, A. A.**, *Central Banking and Monetary Policy in Muslim-Majority Countries*, Edward Elgar, Cheltenham, UK, 2015.
- HUME, D.**, *Essais sur le commerce ; le luxe ; l'argent ; l'intérêt de l'argent ; les impôts ; le crédit public, et la balance du commerce : par M. David Hume*, Traduction nouvelle, avec des réflexions du traducteur et lettre d'un négociant de Londres à un de ses amis, Saillant, Paris, France, 1767.
- HUSIN, M. M., & AB RAHMAN, A.**, “What drives consumers to participate into family takaful schemes? A literature review”, *Journal of Islamic Marketing*, 2013.
- IAIS & IFSB**, *Questions sur la réglementation et le contrôle du Takaful*, traduction revue par l'Autorité de contrôle des assurances et des mutuelles (ACAM,

- France), et par le Comité général des assurances (CGA, Tunisie), traduction révisée en mai 2008, 2006.
- IBN ANAS, M.**, VIII^e siècle, *Al-Muwatta'* : Synthèse pratique de l'enseignement islamique, Traité de jurisprudence islamique, Rite Mâlikite, introduction, traduction, notes et commentaires par **DIAKHO, M.**, Dar Albouraq, Beyrouth, Liban, 2004.
- IBN ISHAQ, M.**, 767, *La vie du Prophète Mohammad*, traduction, introduction et notes par **BADAWI, A.**, Dar Albouraq, Beyrouth, Liban, 2006.
- IBN KHALDOUN, A.**, 1377, *Le Livre des Exemples*. I Autobiographie, Muqaddima, texte traduit, présenté et annoté par **CHEDDADI, A.**, Bibliothèque de la Pléiade, Nouvelle Revue Française, Éditions Gallimard, Paris, France, 2002.
- IBN MAJA, IX^e ap.J.-C.**, Traduction anglaise de *Sunan Ibn Mâjah* par Nasiruddin al-Khattab, Darussalam, Riyad, Arabie saoudite.
- IBRAHIM, M.**, "A comparative study of financial performance between conventional and Islamic banking in United Arab Emirates", *International Journal of Economics and Financial Issues*, 5(4), 2015, p. 868–874.
- IBRAHIM, M. F., ONG, S. E., & AKINSOMI, K.**, Shariah compliant real estate development financing and investment in the Gulf Cooperation Council. *Journal of Property Investment & Finance*. 30 (2), 2012, 175-197.
- IBRAHIM, M. H.**, "Business cycle and bank lending procyclicality in a dual banking system", *Economic Modelling*, 55, 2016, p. 127–134.
- IBRAHIM, S. S. B., NOOR, A. H. B. M., SHARIFF, S. B. M., & RUSLI, N. A. B. M.**, "Analysis of corporate *waqf* model in Malaysia: An instrument towards muslim's economic development", *International Journal of Applied Business and Economic Research*, 14(5), 2016, p. 2931–2944.
- ICD-REFINITIV**, "Shifting dynamics", *Islamic Finance Development Report*, 8, 2019.
- IMAN, A. H. M., & MOHAMMAD, M. T. S. H.**, "*Waqf* as a framework for entrepreneurship", *Humanomics*, 33(4), 2017, p. 419–440.
- IQBAL, F. I. & KAMIL, B. A. M.**, "Talent management and succession planning on talent engagement at Islamic banks: The Malaysian bankers' perspectives", *International Journal of Economic Research*, 14, 2017, p. 239–244.
- IQBAL, M.**, *Distributive justice and need fulfilment in an Islamic economy*, International Institute of Islamic Economics, Islamabad, and the Islamic Foundation, Leceister, United Kingdom, 1988.

- IQBAL, M.**, *Islamic economic institutions and the elimination of poverty*. Islamic Foundation, Leicester, United Kingdom, 2002.
- IQBAL, M., & KHAN, M. F.**, *A survey of issues and a programme for research in monetary and fiscal economics of Islam*, International Centre for Research in Islamic Economics, King Abdul Aziz University, 1981.
- IQBAL, Z., & MIRAKHOR, A.** “Stakeholders model of governance in Islamic economic system”, *Islamic Economic Studies*, 11(2), 2004.
- IRWANI ABDULLAH, N.**, “Status and implications of promise (wa’d) in contemporary Islamic banking”, *Humanomics*, 26(2), 2010, p. 84–98.
- ISDB**, *La voie de réalisation des ODD*, Le Programme du Président, un nouveau modèle d’entreprise dans un monde en rapides mutations, 2019.
- ISMAIL, A. G., & TOHIRIN, A.**, “Islamic law and finance”, *Humanomics*, 26(3), 2010, p. 178–199.
- ISMAL, R., & HARYATI, R.** “The optimal and decreasing growth rate of the Islamic banking industry”, *Qualitative Research in Financial Markets*, 5(3), 2013, p. 229–243.
- JANELANI, A., FIRDAUS, S., & JUMENA, J.**, “Renewable Energy Policy in Indonesia: The Qur’anic Scientific Signals in Islamic Economics Perspective”, *International Journal of Energy Economics and Policy*, 7(4), 2017.
- JAN, S., ULLAH, K., & ASUTAY, M.**, “Knowledge, work, and social welfare as Islamic socioeconomic development goals”, *Journal of Islamic Banking and Finance*, 2015.
- JANGHORBAN, R., ROUDSARI, R. L., TAGHIPOUR, A., & ABBASI, M.**, “Sexual and Reproductive Rights from Qur’anic Perspective: A Quantitative Content Analysis”, *Asian Social Science*, 11(3), 2015, p. 182.
- JAWADI, F., JAWADI, N., & CHEFFOU, A. I.**, “Toward a new deal for Saudi Arabia: oil or Islamic stock market investment?”, *Applied Economics*, 50(59), 2018a, p. 6355–6363.
- JAWADI, F., JAWADI, N., & CHEFFOU, A. I.**, “Uncertainty assessment in socially responsible and Islamic stock markets in the short and long terms: an ARDL approach”, *Applied Economics*, 50(39), 2018b, p. 4286–4294.
- JAWADI, F., JAWADI, N., CHEFFOU, A. I., AMEUR, H. B., & LOUHICHI, W.**, “Modelling the effect of the geographical environment on Islamic banking performance: A panel quantile regression analysis”, *Economic Modelling*, 67, 2017, p. 300–306.

- JENSEN, M. C., & MECKLING, W. H.**, “Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure”, *Journal of financial economics*, 3(4), 1976, p. 305–360.
- JINJIRI RINGIM, K.** “Perception of Nigerian Muslim account holders in conventional banks toward Islamic banking products”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 7(3), 2014, p. 288–305.
- KADER, H. A., ADAMS, M., & HARDWICK, P.**, “The cost efficiency of takaful insurance companies”, *The Geneva Papers on Risk and Insurance*, 35(1), 2010, p. 161–181.
- KADER, H. A., ADAMS, M., HARDWICK, P., & KWON, W. J.**, “Cost efficiency and board composition under different takaful insurance business models”, *International Review of Financial Analysis*, 32, 2014, p. 60-70.
- KADIR, M. R. A., SURBAINI, K. N., & RAMLI, J. A.**, “Undergraduates’ selection towards islamic banking in dual banking environment: An empirical study“, *Malaysian Journal of Consumer and Family Economics*, 12(1), 2009, p. 27–39.
- KAHF, M.**, “Islamic economics: what went wrong”, *Islamic Development Bank Roundtable on Islamic Economics: Current State of Knowledge and Development of the Discipline*, Jeddah, **KSA**, 2004, p. 26–27.
- KAHF, M.**, *Teaching Islamic Economics*, Islamic Economics Research Centre, King Abdul Aziz University, Jeddah, **KSA**, 2005.
- KAHF, M., & MOHOMED, A.**, “Credit cards: Contemporary issues from economic and Shariah perspective”, *Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics*, 29(1), 2016, p. 57-80.
- KALLAMU, B. S., & SAAT, N. A. M.**, “Audit committee attributes and firm performance: evidence from Malaysian finance companies”, *Asian Review of Accounting*, 23(3), 2015, p. 206–231.
- KAPLAN, S. & VAKILI, K.**, “The double-edged sword of recombination in breakthrough innovation”, *Strategic Management Journal*, 36(10), 2015, p. 1435–1457.
- KASI, U., & MUHAMMAD, J.**, “Design, qualification and Shariah governance of stock screening methodologies in selected Gulf Cooperation Council (GCC) countries in comparison with the United States”, *Qualitative Research in Financial Markets*, 10(2), 2018, p. 189–209.

- KASSIM, S. H., & MAJID, M. S. A.**, “Sensitivity of the Islamic and conventional banks to monetary policy changes: the case of Malaysia”, *International Journal of Monetary Economics and Finance*, 2 (3–4), 2009, p. 239–253.
- KASSIM, S. H., MAJID, M. S. A., & YUSOF, R. M.**, “Impact of monetary policy shocks on the conventional and Islamic banks in a dual banking system: Evidence from Malaysia”, *Journal of Economic Cooperation and Development*, 30(1), 2009, p. 41–58.
- KATPER, N. K., MADUN, A., & SYED, K. B. S.**, “Does Shariah Compliance lead to Managerial Trustworthiness? Evidence from empirical analysis of Capital Structure of Shariah and Non-Shariah Firms in Pakistan”, *Journal of Applied Economic Sciences*, 10(7), 2015, p. 37.
- KAYED, R. N. & HASSAN, M. K.**, “The global financial crisis and Islamic finance”, *Thunderbird International Business Review*, 53(5), 2011, p. 551–564.
- KHAFIZOVA, E. K., HADIULLINA, G. N., NUGUMANOVA, L. F., & TUFETULOV, A. M.**, “Features of Islamic Insurance Takaful Insurance and Opportunities of Its Using in the Russian Federation”, *Journal of Economics and Economic Education Research*, 17, 2016, p. 364.
- KHAN, F.**, “How “Islamic” is Islamic banking?”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 76(3), 2010, p. 805–820.
- KHAN, H.** “Optimal incentives for takaful (Islamic insurance) operators”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 109, 2015, p. 135–144.
- KHAN, H.**, “Islamic economics and a third fundamental theorem of welfare economics”, *The World Economy*, 41(3), 2018, p. 723–737.
- KHAN, M.**, “Dilemmas of Islamic Economics” *Available at SSRN 3,402,378*, 2019.
- KHAN, M. F.**, “Islamic social finance: Inclusive financial development and elimination of extreme poverty through Awqaf”, in *Proceedings of International Conference on Islamic Banking and Finance*, 2015.
- KHAN, T., & AHMED, H.**, *Risk management: an analysis of issues in Islamic financial industry*, Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, 2001.
- KHAWAJA, M. J., FAROOQI, F. S., & AZID, T.**, “Intergenerational transmission of religious capital in a developing country: A case study of District Multan (Pakistan)”, *Humanomics*, 32(2), 2016, p. 189–204.
- KLEIN, P.-O.**, « La banque islamique face aux risques », *Les Cahiers de la Finance Islamique*, n° 8, 2016, p. 52–64.

- KLEIN, P.-O., & WEILL, L.**, “Why do companies issue sukuk?”, *Review of Financial Economics*, 31, 2016, p. 26–33.
- KLEIN, P.-O., WEILL, L., & GODLEWSKI, C. J.**, “How sukuk shapes firm performance”, *The World Economy*, 41(3), 2018, p. 699–722.
- KUHN, T. S.**, *The Structure of Scientific Revolutions*, 2nd enl. ed. University of Chicago Press, 1970.
- KURAN, T.**, “Islamic economics and the Islamic sub economy”, *Journal of Economic perspectives*, 9(4), 1995, p. 155–173.
- KURAN, T.**, « Sous-développement économique au Moyen-Orient : le rôle historique de la culture, des institutions et de la religion », *Afrique contemporaine*, 226 (2), 2008, p. 31-54.
- LAGHMANI, S.**, « Les écoles juridiques du sunnisme », *Pouvoirs*, (1), 2003, p. 21-31.
- LAGOARDE-SEGOT, T.**, “Financing the sustainable development goals”, *Sustainability*, 12(7), 2020, p. 2775.
- LAGOARDE-SEGOT, T., & PEREZ, R.**, *La finance solidaire : un humanisme économique*, De Boeck, Bruxelles, Belgique, 2014.
- LAHLOU, A.**, « Les fondements légaux du système économique islamique », Actes de séminaire sur les « *Sciences de la Chari’a pour les Economistes* » organisé à Niamey, République du Niger, du 20 au 20 avril 1998 conjointement par l’Institut Islamique de Recherches et de Formation (IIRF), relevant de la Banque Islamique de Développement (BID), Djeddah, Royaume d’Arabie saoudite et l’Université Islamique du Niger, Niamey, République du Niger, 1998.
- LAHLOU, A.**, *Économie et finance en Islam*, Al-Madariss, Casablanca, Maroc, 2015.
- LALLMAHAMOOD, M.**, « La gestion du *ribā* (intérêt) en l’absence de banques islamiques dans une communauté musulmane minoritaire : une étude exploratoire des pratiques des musulmans à Maurice », *Les Cahiers de la Finance Islamique*, n° 5, 2013, p. 117-142.
- LAPIDUS, A.**, « La propriété de la monnaie : doctrine de l’usure et théorie de l’intérêt », *Revue économique*, 1987, p. 1095-1109.
- LATOUCHE, S.**, « Développement durable : un concept alibi. Main invisible et mainmise sur la nature », *Revue Tiers Monde*, p. 77-94.

- LEANDER, A.**, “Robin Hood’ politics? Turkey missing the chance to adopt a new model in the 1990s”, *Review of International Political Economy*, Vol. 3 Issue: 1, 1996, p. 132-163.
- LEBDAOUI, H., & WILD, J.**, “Islamic banking presence and economic growth in Southeast Asia”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 9(4), 2016, p. 551–569.
- LEE, S. P., AUZAIRY, N. A., ISA, M., & CHOONG, C. K.**, “Dynamic relation between Islamic and conventional lending rates in Malaysia”, *Afro-Asian Journal of Finance and Accounting*, 7(1), 2017, p. 65–83.
- LEQUIN, Y.**, *La mosaïque France : Histoire des étrangers et de l’immigration*. Larousse, Paris, France, 1988.
- LEWIS, M. K.**, “Accentuating the positive: governance of Islamic investment funds”, *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, Vol. 1 No. 1, 2010, p. 42-59.
- LIETAER, B.**, “A Possibly Shariah-Compatible Global Currency to Stabilize the Monetary System”, *Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics*, 30(2), 2017.
- MAC CAFFREY, J.**, “Ibn Khaldun: The Forgotten Father of Economics”, *ISOR Journal of Business and Management*, 16(3), 2014, p. 1–3.
- MADKHALI, A.**, *Le rôle de la supervision des banques islamiques, approche islamo-juridique*, dissertation doctorale, Université Côte d’Azur, 2016.
- MAJDOUB, J. & MANSOUR, W.**, “Islamic equity market integration and volatility spillover between emerging and US stock markets”, *The North American Journal of Economics and Finance*, 29, 2014, p. 452–470.
- MAJID, A., SHABRI, M., MUSNADI, S., & PUTRAB, I. Y.**, “A Comparative Analysis of the Quality of Islamic and Conventional Banks’ Asset Management in Indonesia”, *Gadjah Mada International Journal of Business*, 16(2), 2014.
- MAKHLOUF, A.**, « *L’émergence d’un droit international de la finance islamique : origine, formation et intégration en droit français* », IRJS Éditions, Paris, France, 2015.
- MAKHLOUF, A. & BOUHOUTA GUERMECH, H.**, « Conventional vs. Islamic Insurance », *Revue droit et affaires*, 9e édition, 2011.
- MAKNI, R., BENOUDA, O., & DELHOUMI, E.**, “International evidence on Islamic equity fund characteristics and performance persistence”, *Review of Financial Economics*, 31, 2016, p. 75–82.

- MALDJI, O.**, *Le comité de la Chari'a face au conflit d'intérêts au sein des institutions financières islamiques*, mémoire préparé sous la direction de Sylvie Ducourtioux et d'Ezzedine Ghlamallah, Master 2 Droit & Éthique des Affaires parcours Finance & Investissement Responsable, Chaire Droit et Éthique des Affaires, Faculté de Droit, Université de Cergy-Pontoise, France, 2015.
- MALLIN, C., FARAG, H., & OW-YONG, K.**, "Corporate social responsibility and financial performance in Islamic banks", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 103, 2014, p. 21-38.
- MANNAN, M. A.**, "Islamic Economics as a social science: Some methodological issues", *Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics*, 1(1), 1983.
- MANSOOR KHAN, M.**, "Main features of the interest-free banking movement in Pakistan (1980–2006)", *Managerial Finance*, 34(9), 2008, p. 660–674.
- MANSOOR KHAN, M., & ISHAQ BHATTI, M.**, "Why interest-free banking and finance movement failed in Pakistan", *Humanomics*, 22(3), 2006, p. 145–161.
- MANSOR, F., BHATTI, M. I., & ARIFF, M.**, "New evidence on the impact of fees on mutual fund performance of two types of funds", *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 35, 2015, p. 102–115.
- MAOUCHI, Y.**, *Les applications contemporaines du droit des contrats islamiques : la finance islamique à la lumière de l'analyse économique du droit et des institutions*, dissertation doctorale, Aix-Marseille Université, 2015.
- MARHOLD, H., MEIMETH, M., & LALLEMAND, X.**, « Les discours du développement durable dans les pays européens ». *L'Europe en Formation*, (2), 2009, p. 3-21.
- MARIE-JEANNE, C.** (2013). L'interdiction du prêt à intérêt : principes et actualité. *Revue d'économie financière*, (1), 2013, p. 265-282.
- MARKOM, R., PITCHAY, S. A., ZAINOL, Z. A., RAHIM, A. A., & MERICAN, R. M. A. R.** (2013). Adjudication of Islamic banking and finance cases in the civil courts of Malaysia. *European Journal of Law and Economics*, 36(1), 2013, p. 1–34.
- MARTIN, J. Y.**, *Le temps et l'espace des sociétés*, 2002, p. 35-47.
- MARTIN-SISTERON, H.**, *Finance islamique et financement de projets en France*, IRJS Éditions, Paris, France, 2012.
- MARX, K.**, *Le capital* (Vol. 1). Librairie du progrès, 1875.

- MARZUKI, A., & WORTHINGTON, A.**, “Comparative performance-related fund flows for Malaysian Islamic and conventional equity funds”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 8(3), 2015, p. 380–394.
- MASWOOD, Y., & CHOUDARY, Y. L.**, “Islamic banking-a cross cultural patronage study among the students in Chennai”, *Asian Social Science*, 11(4), 2015, p. 310.
- MATSAWALI, M. S., ABDULLAH, M. F., YEO, C. P., ABIDIN, S. Y., ZAINI, M. M., ALI, H. M., ALANI, F., & YAACOB, H.**, “A study on takaful and conventional insurance preferences: The case of Brunei”, *International Journal of Business and Social Science*, 3(22), 2012.
- MAUDUDI, S. A. A.**, *Political theory of Islam*, Islamic Publications, Lahore, 1976.
- MAUSS, M.**, « Essai sur le don forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques », *L'Année sociologique*, (1896/1897-1924/1925), 1, 1923, p. 30-186.
- MEADOWS, D. H., MEADOWS, D. L., RANDERS, J., & BEHRENS, W. W.**, The limits to growth, *New York*, 102, 1972, p. 27.
- MEERA, M., KAMEEL, A., & ABDUL RAZAK, D.**, “Home financing through the musharakah mutanaqisah contracts: some practical issues”, *Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics*, 22(1), 2009.
- MENSAH, Y. M.**, “An analysis of the effect of culture and religion on perceived corruption in a global context”, *Journal of Business Ethics*, 121(2), 2014, p. 255–282.
- METZGER, P., & COURET, D.**, « La ville durable côté Sud : entre utopies et pratiques », dans *Développement durable ? : doctrines, pratiques, évaluations*, 2002, p. 161-181.
- MILL, J.**, *Principes d'économie politique*, (trad. Léon Roquet 1894), Guillaumin, Paris, France, 1848.
- MOAYEDI, V., & AMINFARD, M.** “Iran's post-war financial system”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 5(3), 2012, p. 264–281.
- MOHAMED, H. H., MASIH, M., & BACHA, O. I.**, “Why do issuers issue Sukuk or conventional bond? Evidence from Malaysian listed firms using partial adjustment models”, *Pacific-Basin Finance Journal*, 34, 2015, p. 233–252.

- MOHIELDIN, M., IQBAL, Z., ROSTOM, A., & FU, X.**, *The Role of Islamic Finance in Enhancing Financial Inclusion in Organization of Islamic Cooperation (OIC) Countries*, The World Bank, New York, USA, 2011.
- MOLLAH, S., & ZAMAN, M.**, “Shari’ah supervision, corporate governance and performance: Conventional vs. Islamic banks”, *Journal of Banking & Finance*, 58, 2015, p. 418–435.
- MUHAMMAD KHAN GHAURI, S., & SABAH OBAID QAMBAR, A.**, “Rewards in faith-based vs conventional banking”, *Qualitative Research in Financial Markets*, 4 (2/3), 2012, p. 176–196.
- MUKHLISIN, M., HUDAIB, M., & AZID, T.**, “The need for Shariah harmonization in financial reporting standardization: The case of Indonesia”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 8(4), 2015, p. 455–471.
- MUNEEZA, A.**, “Application of law of evidence to Islamic banking with special reference to Malaysia”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 10(4), 2017, p. 503–518.
- MUSAEI, A. H., ABBAS, E. M., MUJAN, W. K., & SIDEK, R. S. M.**, “Waqf land in the West Bank and investment current state of affairs”, *Asian Social Science*, 10(14), 2014, p. 23.
- MUSLIM IBN AL-HAJJAJ**, 875, *Sahih Muslim*, Éditions al-Hadith, Bruxelles, Belgique.
- MUSSE, O., ECHCHABI, A., & ABDULAZIZ, H.**, “Islamic and conventional behavioral finance: A critical review of literature”, *Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics*, 28(2), 2015.
- NAQVI, S. N. H.**, *Islam, Economics and Society*, Kegan Paul International, London, 1994.
- NATHAN GARAS, S.**, “The conflicts of interest inside the Shari’a supervisory board”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 5(2), 2012, p. 88–105.
- NATIONS UNIES**, *Transformer notre monde : le Programme de développement durable à l’horizon 2030*, Assemblée générale, soixante-dixième session, points 15 et 116 de l’ordre du jour, résolution adoptée le 25 septembre 2015.
- NATIONS UNIES**, *Rapport sur les objectifs de développement durable 2020*.
- NAUGHTON, S. & NAUGHTON, T.**, “Religion, ethics and stock trading: The case of an Islamic equities market”, *Journal of Business Ethics*, 23(2), 2000, p. 145–159.

- NAZ, I., SHAH, S. M. A., & KUTAN, A. M.**, “Do managers of sharia-compliant firms have distinctive financial styles?”, *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 46, 2017, p. 174–187.
- NEHME, A.**, *L'assurance entre loi islamique et droit positif : l'exemple des droits français et libanais*, dissertation doctorale, Lyon 3, 2013.
- NIENHAUS, V.**, “Method and Substance of Islamic Economics: Moving Where?” *Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics.*, 26(1), 2013, p. 169–202.
- NIK ABDUL GHANI, N. A. R.**, “Beneficial ownership in sukuk ijarah: a shari'ah appraisal”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 11(1), 2018, p. 2–17.
- NOLAND, M.**, “Religion and economic performance”, *World Development*, 33(8), 2005, p. 1215–1232.
- NOORDIN, N. H., HARON, S. N., HASAN, A., & HASSAN, R.**, “Complying with the requirements for issuance of SRI sukuk: the case of Khazanah's Sukuk Ihsan”, *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 2018.
- NORDIN, N., AZIZ, S. A., AHMAD, A. A., & DAUD, N.**, “Contracting with *Gharar* (Uncertainty) in Forward Contract: What Does Islam Says?”, *Asian Social Science*, 10(15), 2014, p. 37.
- OBAIDULLAH, M.**, *Islamic financial services*, Islamic Economics Research Center, King Abdulaziz University, Jeddah, Saudi Arabia, 2005.
- OBAIDULLAH, M.**, “Enhancing food security with Islamic microfinance: insights from some recent experiments”, *Agricultural Finance Review*, 75(2), 2015, p. 142–168.
- OBAIDULLAH, M., & KHAN, T.**, “Islamic Microfinance Development: Challenges and Initiatives”, *Islamic Research & Training institute Policy Dialogue Paper*, 2008, p. 2.
- OIC**, *The Environment and its preservation from an Islamic perspective*, Fiqh Academy resolution 185, 2009.
- OLOROGUN, L. A.**, “A proposed contribution model for general Islamic insurance industry”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 8(1), 2015, p. 114–131.
- OLSON, D., & ZOUBI, T.**, “Convergence in bank performance for commercial and Islamic banks during and after the Global Financial Crisis”, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 65, 2017, p. 71–87.

- OSANI, U. A., & HASSAN, M. K.**, Regulating the governing law clauses in Sukuk transactions, *Journal of Banking Regulation*, 16(3), 2015, p. 220–249.
- OSLINGTON, P.** (Ed.), *The Oxford handbook of Christianity and economics*, Oxford University Press, 2014.
- OTHMAN, J., & ASUTAY, M.**, “Integrated early warning prediction model for Islamic banks: the Malaysian case”, *Journal of Banking Regulation*, 19(2), 2018, p. 118–130.
- OTHMAN, R., & AMEER, R.**, “Conceptualizing the duties and roles of auditors in Islamic financial institutions: what makes them different?”, *Humanomics*, 31(2), 2015, p. 201–213.
- OUBDI, L., & RAGHIBI, A.**, « La perception des cryptomonnaies selon la loi islamique : Une analyse critique », *Recherches et Applications en Finance Islamique*, 2 (2), 2018, p. 161-173.
- OULD-SASS, M. B.**, « Les Comités de la Chari’a : historique, constitution et pouvoir », *Working Paper*, Ecole Management de Strasbourg, 2009, p. 1-12.
- OWEISS, I. M.**, “Ibn Khaldun, the father of economics”, *Arab civilization: Challenges and responses*, 1988, p. 112–127.
- PALTRINIERI, A., FLOREANI, J., KAPPEN, J.A., MITCHELL, M.C., & CHAWLA, K.**, “Islamic, socially responsible, and conventional market comovements: evidence from stock indices”, *Thunderbird International Business Review*, Vol. 61 No. 5, 2019, p. 719–733.
- PEPINSKY, T. B.**, “Development, social change, and Islamic finance in contemporary Indonesia”, *World Development*, 41, 2013, 2013, p. 157–167.
- PEW RESEARCH CENTER**, *Europe’s Growing Muslim Population*, 2017.
- PLATON, L.**, *République*, traduction de Georges Leroux. Paris, Garnier-Flammarion, 2005.
- POLANYI, K.**, *The great transformation*, Farrar & Rinehart, New York City, United States of America, 1944.
- POMERANZ, F.**, “The accounting and auditing organization for Islamic financial institutions: An important regulatory debut”, *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 6(1), 1997, p. 123–130.
- PRESLEY, J. R. & SESSIONS, J. G.**, “Islamic economics: The emergence of a new paradigm”, *The Economic Journal*, 104 (424), 1994, p. 584–596.
- PRYOR, F. L.**, “The economic impact of Islam on developing countries”, *World Development*, 35(11), 2007, p. 1815–1835.

- QAED, M.**, “The Concept of Wadiah and its application in Islamic Banking”, *Journal of Research in Humanities and Social Science*, 2(11), 2014, p. 70–74.
- QOYUM, A., AI-HASHFI, R. U., ZUSRYN, A. S., KUSUMA, H., & QIZAM, I.**, “Does an Islamic-SRI portfolio really matter? Empirical application of valuation models in Indonesia”, *Borsa Istanbul Review*, 2020.
- QURRADAGHI, M.**, *L'assurance islamique : Takaful : étude des fondements juridiques, approche comparative avec les assurances commerciales et cas pratiques*, Bayane, La Courneuve, France, 2011.
- QUTTAHNAH, M. A., SONG, L., & WU, Q.**, “Do Islamic banks employ less earnings management?”, *Journal of International Financial Management & Accounting*, 24(3), 2013, p. 203–233.
- RAHMAN, M., ISA, C. R., DEWANDARU, G., HANIFA, M. H., CHOWDHURY, N. T., & SARKER, M.**, “Socially responsible investment sukuk (Islamic bond) development in Malaysia”, *Qualitative Research in Financial Markets*, Vol. 12 No. 4, 2020, p. 599-619.
- RAMBAUD, T.**, « Finance islamique et laïcité », *Les Cahiers de la Finance Islamique*, numéro spécial 2014-1, 2014, p. 7-18.
- RAMELET, D.**, « La rémunération du capital à la lumière de la doctrine traditionnelle de l'Église catholique », *Rev. Catholica*, (86), 2004, p. 13-25.
- RASHID, A., YOUSAF, S., & KHALEEQUZZAMAN, M.**, “Does Islamic banking really strengthen financial stability? Empirical evidence from Pakistan”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 10(2), 2017, p. 130–148.
- REBOREDO, J. C. & NAIFAR, N.**, “Do Islamic bond (sukuk) prices reflect financial and policy uncertainty? A quantile regression approach”, *Emerging Markets Finance and Trade*, 53(7), 2017, p. 1535–1546.
- REDDY, K., MIRZA, N., NAQVI, B., & FU, M.**, “Comparative risk adjusted performance of Islamic, socially responsible and conventional funds: Evidence from United Kingdom”, *Economic Modelling*, 66, 2017, p. 233–243.
- REHMAN, S. S., & ASKARI, H.**, “How Islamic are Islamic Countries?”, *Global Economy Journal*, 10(2), 2010.
- REIG, D.**, *Dictionnaire arabe-français, français-arabe*, Paris, Larousse, As-Sabil, collection Saturne, 1983.
- REZA JALILVAND, M., SHAHIN, A., & NASROLAHI VOSTA, L.**, “Examining the relationship between branding and customers’ attitudes toward banking

- services: Empirical evidence from Iran“, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 7(2), 2014, p. 214–227.
- RFI FOUNDATION**, *REFINITIV Islamic Finance ESG Outlook 2019 Shared Values*, 2019.
- RIST, G.**, *Le développement : Histoire d'une croyance occidentale*, Presses de Sciences Po, 1996.
- RIZKIAH, S. K., & CHACHI, A.**, “The Relevance of Ibn Khaldun’s Economic Thought in the Contemporary World”, *Turkish Journal of Islamic Economics*, 2020, DOI: 10.26414/A074.
- RIZVI, S. A. R., ARSHAD, S., & ALAM, N.**, “Crises and contagion in Asia Pacific—Islamic v/s conventional markets”, *Pacific-Basin Finance Journal*, 34, 2015, p. 315–326.
- ROUILLON, T.**, *L'excédent dans le Takaful, question du partage de l'excédent dans les produits du Takaful*, AIDIMM, Paris, France, 2015.
- ROUX, M.**, « Finance éthique, finance islamique : Quelles convergences et potentialités de développement dans la banque de détail française ? », *La revue des Sciences de gestion*, (3), 2012, p. 103-109.
- ROZZANI, N., MOHAMED, I. S., & SYED YUSUF, S. N.**, “Technology for Islamic microfinance’s disbursement and repayment system”, *International Journal of Social Economics*, 43(12), 2016, p. 1271–1283.
- SAAD, R. A. J., SAWANDI, N., & MOHAMMAD, R.**, “Zakat surplus funds management”, *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6(7S), 2016.
- SAADOUNI, M. & GENC, T.**, « La mourabaha : principes, pratiques, controverses », *Les Cahiers de la Finance Islamique*, n° spécial 2015, 2015, p. 7-21.
- SAFIEDDINE, A.**, “Islamic financial institutions and corporate governance: New insights for agency theory”, *Corporate Governance: An International Review*, 17(2), 2009, p. 142–158.
- SAID, M. M., MUHAMMAD, N., & ELANGKOVAN, K.**, “The Continuity and Change of Indonesia’s Islamic Higher Educational Institutions in the amid of Educational Policy Change”, *Asian Social Science*, 10(6), 2014, p. 71.
- SAIF H. AI-ZAABI, O.**, “Potential for the application of emerging market Z-score in UAE Islamic banks”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 4(2), 2011, p. 158–173.

- SAIN, M. R. M., RAHMAN, M. M., & KHANAM, R.,** “Financial exclusion in Australia: can Islamic finance minimise the problem?”, *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, 10(3), 2016, p. 89–104.
- SAIRALLY, S.,** “Evaluating the ‘social responsibility’ of Islamic finance: learning from the experiences of socially responsible investment funds” *Advances in Islamic Economics and Finance: Proceeding of the 6th International Conference on Islamic Economics and Finance* (Vol. 1, p. 279–320), Jeddah: Islamic Research and Training Institute, IDB, 2007.
- SAITI, B., & MASIH, M.,** “The co-movement of selective conventional and Islamic stock indices: is there any Impact on Shariah compliant equity investment in China?”, *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6(4), 2016.
- SALMA, L., & YOUNES, B.,** “Market power vs. financial stability: evidence from the MENA region’s Islamic and conventional banking industries”, *International Journal of Monetary Economics and Finance*, 7(3), 2014, p. 229–247.
- SALMAN, S. A.,** “Contemporary Marketing Issues in Takaful”, *Journal of Economic & Management Perspectives*, 8(4), 2014, p. 13.
- SAMUELSON, P. A., & NORDHAUS, W. D.,** *Economics*, 1948, 19th International Edition, 2009.
- SANDWICK J. & COLLAZO P.,** “Modern portfolio theory with sharia: a comparative analysis”, *Journal of Asset Management*, 2020.
- SANKARA, T.,** *Discours sur la dette*, Discours d’Addis-Abeba de Thomas Sankara, 1987, présenté par Jean Ziegler, Éditions Elytis, Bordeaux, France, 2014.
- SCHUMPETER, J.,** *Théorie de l’évolution économique. Recherches sur le profit, le crédit, l’intérêt et le cycle de la conjoncture*, 1912, Librairie Dalloz, Paris, France, 1935.
- SEN, A.,** *Des idiots rationnels. Critique de la conception du comportement dans la théorie économique*, Paris, Éthique et économie, PUF, coll. « Quadrige », 1993.
- SETIAWAN, B., PANDUWANGI, M., & SUMINTONO, B.,** “A Rasch analysis of the community’s preference for different attributes of Islamic banks in Indonesia”, *International Journal of Social Economics*, 45(12), 2018, p. 1647–1662.
- SEYED-JAVADIN, S. R., RAEI, R., IRAVANI, M. J., & SAFARI, M.,** “Conceptualizing and examining the critical success factors for implementing

- Islamic banking system towards banking sector of Iran: A mixed method approach”, *Iranian Journal of Management Studies*, 8(3), 2015, p. 421–452.
- SHABBIR, M. S.**, “Classification and prioritization of *waqf* lands: a Selangor case”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 11(1), 2018, p. 40–58.
- SHABBIR, M. S., SHARIFF, M. N. M., YUSOF, M. S. B., SALMAN, R., & HAFEEZ, S.**, “Corporate social responsibility and customer loyalty in Islamic banks of Pakistan: a mediating role of brand image”, *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 2018.
- SHAFI, M., & TAQI ‘USMANI, M.**, *The Issue of Interest*. Darul-ishaat, 1997.
- SHAH-KAZEMI, R.**, *L’esprit de tolérance en Islam*, Fondements doctrinaux et aperçus historiques, Éditions Tasnim, 2016.
- SHAIKH, S. A., ISMAIL, M. A., ISMAIL, A. G., SHAHIMI, S., & MOHD. SHAFIAI, M. H.**, “Towards an integrative framework for understanding Muslim consumption behaviour”, *Humanomics*, 33(2), 2017, p. 133–149.
- SHAKIL, M. H., MUSTAPHA, I. H. M., TASNIA, M., & SAITI, B.**, “Is gold a hedge or a safe haven? An application of ARDL approach”, *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 23(44), 2018, p. 60–76.
- SHAMSUDDIN, A.**, “Are Dow Jones Islamic equity indices exposed to interest rate risk?”, *Economic Modelling*, 39, 2014, p. 273–281.
- SHEIKH, N. A., & QURESHI, M. A.**, “Determinants of capital structure of Islamic and conventional commercial banks: Evidence from Pakistan”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 10(1), 2017, p. 24–41.
- SHERIF, M.**, “Ethical Dow Jones indexes and investment performance: international evidence”, *Investment Management and Financial Innovations*, 13 (2), 2016, p. 206–225.
- SHITTU, I., AHMAD, A. C., & ISHAK, Z.**, “Board characteristics and earnings per share of Malaysian Islamic banks”, *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6 (6S), 2016.
- SHRIVASTAVA, P., ZSOLNAI, L., WASIELESKI, D., STAFFORD-SMITH, M., WALKER, T., WEBER, O., KROSINSKY, C., & ORAM, D.**, “Finance and Management for the Anthropocene”, *Organization & Environment*, 32(1), 2019, p. 26–40.
- SIDDIQI, M. N.**, *Muslim Economic Thinking: A Survey of Contemporary Literature*, The Islamic Foundation, Leicester, United Kingdom, 1981.

- SIDDIQI, M. N.**, “Islamic Economics: Where From, Where To?”, *Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics*, 27(2), 2014, p. 61–71.
- SIDDIQI, S. A.**, “An evaluation of research on monetary policy and stability of the Islamic economic system”, *The 7th International Conference on Islamic Economics* (Conference papers), 2008, p. 235–270.
- SIMON, H. A.**, *Administrative behavior: A study of decision-making processes in administrative organizations*, The Macmillan Company, New York City, United States of America, 1947.
- SMAOUI, H., & NECHI, S.**, “Does sukuk market development spur economic growth?”, *Research in International Business and Finance*, 41, 2017, p. 136–147.
- SMITH, A.**, *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*. Economica, 1776.
- SOBHANI, F. A., MURTAZ, M., & OMAR, N.**, “Critical Analysis of the Role, Challenges and Shariah Compliance of Islamic Windows by Conventional Banks in Bangladesh”, *International Journal of Economics and Management*, 10 (Special issue 2), 2016, p. 391–407.
- SOEDARMONO, W., PRAMONO, S. E., & TARAZI, A.**, “The procyclicality of loan loss provisions in Islamic banks”, *Research in International Business and Finance*, 39, 2017, p. 911–919.
- SOLARIN, S. A., HAMMOUDEH, S., & SHAHBAZ, M.**, “Influence of economic factors on disaggregated Islamic banking deposits: Evidence with structural breaks in Malaysia”, *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 55, 2018, p. 13–28.
- SOLE, J.**, “Introducing Islamic banks into conventional banking systems”, *Working Paper 07/175*, IMF, 2007.
- SOR, K.**, « De l'économie à la finance islamique : itinéraire de l'ajustement d'un produit identitaire à la globalisation libérale », *Religioscope, Études et analyses*, (25), 2012.
- SRAIRI, S. A.**, “Cost and profit efficiency of conventional and Islamic banks in GCC countries”, *Journal of Productivity Analysis*, 34(1), 2010, p. 45–62.
- STIGLITZ, J. E.**, *Le prix de l'inégalité*, Éditions Les liens qui libèrent, 2012.
- STORCK, M. & CEKICI I. Z.**, « Les sukus : aspects de droit français et de droit musulman », *Revue de Droit Bancaire et Financier*, 2, 2011, p. 38–42.
- STRAUSS, L.**, *Maïmonide*, Paris. PUF, « Epiméthée », 12, 1988.

- SUFIAN, F.**, “The efficiency of Islamic banking industry in Malaysia: Foreign vs domestic banks”, *Humanomics*, 23(3), 2007, p. 174–192.
- SUFIAN, F., KAMARUDIN, F., & NOOR, N. H. H. M.**, “Revenue efficiency and returns to scale in Islamic banks: Empirical evidence from Malaysia”, *Journal of Economic Cooperation & Development*, 35(1), 2014, p. 47.
- SUNDARARAJAN, V., & ERRICO, L.**, *Islamic financial institutions and products in the global financial system: Key issues in risk management and challenges ahead* (Vol. 2). International Monetary Fund, 2002.
- SURYANTO, T.**, “Cultural Ethics and Consequences in Whistle-Blowing among Professional Accountants: An Empirical Analysis”, *Journal of Applied Economic Sciences*, 12(6), 2017.
- SYAFRI HARAHAP, S.**, “The disclosure of Islamic values—annual report. The analysis of Bank Muamalat Indonesia’s annual report”, *Managerial Finance*, 29(7), 2003, p. 70–89.
- TAHIRI JOUTI, A.**, « Le couple risque-rentabilité dans le modèle bancaire islamique », *Les Cahiers de la Finance Islamique*, n° 4, 2013, p. 43-64.
- TALEB, N. N.**, *Jouer sa peau : Asymétries cachées dans la vie quotidienne*, Les Belles Lettres, Paris, France, 2017.
- TIRMIDHI, IX^e ap. J.-C.**, Traduction anglaise de *Jāmiʿ At-Tirmidhī* par Abu Khaliyl, Darussalam, Riyad, Arabie saoudite.
- TOBIN, J.**, “A proposal for international monetary reform”, *Eastern economic journal*, 4 (3/4), 1978, p. 153–159.
- TOUMI, K.**, « L’impact des comptes d’investissement participatif sur le ratio prudentiel des banques islamiques », *Les Cahiers de la Finance Islamique*, n° 2, 2010, p. 40-50.
- TOUSSAINT, E.**, *La lutte pour l’annulation de la dette dans une perspective historique*, Comité pour l’abolition des dettes illégitimes, Liège, Belgique, 2006.
- TRAKIC, A.**, “The adjudication of Shari’ah issues in Islamic financial contracts: Is Malaysian Islamic finance litigation a solution?”, *Humanomics*, 29(4), 2013, p. 260–275.
- TURGOT, A.-R.-J.**, *Mémoire sur les prêts à intérêts*, 1769, Institut Coppet, Paris, France, 2014.
- UDOVITCH, A.**, *Partnership and Profit in Medieval Islam*, Princeton University Press, 1970.

- ULLAH, H.**, “Shari’ah compliance in Islamic banking: An empirical study on selected Islamic banks in Bangladesh”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 7(2), 2014, p. 182–199.
- ULLAH, S., HARWOOD, I. A., & JAMALI, D.**, “Fatwa repositioning: the hidden struggle for Shari’a compliance within Islamic financial institutions”, *Journal of Business Ethics*, 149 (4), 2018, p. 895–917.
- ULLAH, S., JAMALI, D., & HARWOOD, I. A.**, “Socially responsible investment: insights from Shari’a departments in Islamic financial institutions”, *Business Ethics: A European Review*, 23(2), 2014, p. 218–233.
- UMAR, Z.**, “Islamic vs conventional equities in a strategic asset allocation framework”, *Pacific-Basin Finance Journal*, 42, 2017, p. 1–10.
- VAHID, P. R., & AHMADI, A.**, “Modelling corporate customers’ credit risk considering the ensemble approaches in multiclass classification: evidence from Iranian corporate credits”, *Journal of Credit Risk*, 12(3), 2016, p. 71–95.
- VAN GREUNING, H., & IQBAL, Z.**, *Risk analysis for Islamic banks*, The world bank, 2007.
- VERNET, J.**, *La cultura hispanoárabe en Oriente y Occidente* (Vol. 14), Ariel, 1978.
- VINNICOMBE, T.**, “AAOIFI reporting standards: Measuring compliance”, *Advances in Accounting*, 26(1), 2010, p. 55–65.
- VISSER, H.**, *Islamic finance: Principles and practice*, Edward Elgar Publishing, 2019.
- WAHAB, A. R. A., LEWIS, M. K., & HASSAN, M. K.**, “Islamic takaful: Business models, shariah concerns, and proposed solutions”, *Thunderbird International Business Review*, 49(3), 2007, p. 371–396.
- WAHYUDI, I.**, “Commitment and trust in achieving financial goals of strategic alliance: case in Islamic microfinance”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 7(4), 2014, p. 421–442.
- WAHYUDI, I.**, “Realizing knowledge sharing in strategic alliance: case in Islamic microfinance”, *Humanomics*, 31(3), 2015, p. 260–271.
- WILSON, J. A., & GRANT, J.**, “Islamic marketing—a challenger to the classical marketing canon?” *Journal of Islamic Marketing*, 2013.
- YAACOB, S. E.**, “The ruling of paper money usage: analysis based on the evolution of currency development”, *Asian Social Science*, 10(3), 2014, p. 86.
- YAHAYA, M. H.**, “The Science of Umran: Its Origin, Role and Function”, *The Journal of Middle East and North Africa Sciences*, 10 (5551), 2017, p. 1–6.

- YAHYA, A. T., AKHTAR, A., & TABASH, M. I.**, “The impact of political instability, macroeconomic and bank-specific factors on the profitability of Islamic banks: an empirical evidence”, *Investment Management and Financial Innovations*, 14(4), 2017, p. 30–39.
- YOUSEF, T. M.**, “Development, growth and policy reform in the Middle East and North Africa since 1950”, *Journal of Economic perspectives*, 18(3), 2004, p. 91–115.
- YUSOF, R. M., AL-WOSABI, M., MAJID, A., & SHABRI, M.**, “Monetary Policy Shocks and Islamic Banks’ Deposits in a Dual Banking System: Empirical Evidence from Malaysia and Bahrain”, *Journal of Economic Cooperation & Development*, 30(2), 2009.
- YUSOF, R. M., BAHLOUS, M., & KASSIM, S. H.**, “Ethical investment and Shari’ah-compliant investment compared: can investors benefit from diversification?”, *Savings and Development*, 2010, p. 389–412.
- YUSOFF, R., & Wilson, R.**, “The stability of deposits in the interest-based and interest-free banking systems in Malaysia”, *Jurnal Ekonomi Malaysia*, 43, 2009, p. 67–83.
- ZACCAÏ, E.**, « Développement durable et disciplines scientifiques », *Natures Sciences Sociétés*, 15 (4), 2007, p. 379–388.
- ZAHER, T. S. & KABIR HASSAN, M.**, “A comparative literature survey of Islamic finance and banking” *Financial Markets, Institutions & Instruments*, 10(4), 2001, p. 155–199.
- ZAIN, M. N. M., YAACOB, S. E., AHMAD, A. A., ZAKARIA, Z., & GHANI, N. A. R. N. A.**, “Gold Investment Application through Mudarabah Instruments in Malaysia: Analysis of Gold Dinar as Capital”, *Asian Social Science*, 10(7), 2014, p. 173.
- ZAMAN, A.**, “Re-defining Islamic economics”, in *Islamic Economics: Basic concepts, new thinking and future directions*, 2015, p. 58–76.
- ZAMAN, Q. U., HASSAN, M. K., AKHTER, W., & MERAJ, M. A.**, “From interest tax shield to dividend tax shield: A corporate financing policy for equitable and sustainable wealth creation”, *Pacific-Basin Finance Journal*, 52, 2018, p. 144–162.

Table des matières

Dédicaces et remerciements	11
Avant-propos	13
Préface	15
Liste des abréviations	19
Introduction	21

PREMIÈRE PARTIE

FONDEMENTS HOLISTIQUES ET THÉOLOGICO-JURIDIQUES DE L'ÉCONOMIE ET DE LA FINANCE ISLAMIQUES : ENJEUX ET PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT DU SYSTÈME FINANCIER ISLAMIQUE

Présentation de la première partie	25
Chapitre 1 – Fondations doctrinales	27
I. Science et Islam	27
A. La science comme trait d'union entre prophétie et philosophie	27
B. Apogée scientifique et apports de l'islam à l'humanité	28
II. Fondements théologico-juridiques	29
A. La <i>shari'ah</i>	29
B. Le <i>fiqh</i> , ses sources et ses branches	30
1. <i>Uṣul al-fiqh</i> : les fondements de la jurisprudence et les finalités de la Loi	31
a. Les fondements de la jurisprudence	32
• Le Coran	32
• La <i>sunnah</i>	33
• <i>L'ijmā'</i> et le <i>qiyās</i>	34
• Les sources secondaires	35
b. Les finalités de la Loi (<i>maqāṣid al-shari'ah</i>)	36
2. <i>Furū' al-fiqh</i> : les branches du droit	38
3. <i>Aḥkam al-khamsa</i> : la qualification juridique à l'aide des cinq valeurs légales des actes	39
C. Les écoles théologiques et juridiques	42

III. Applications éthiques et juridiques.....	46
A. Les obligations principales.....	46
1. <i>Husn al-khuluq</i>	46
2. <i>Zakāh</i>	48
3. La collecte de la <i>zakāh</i> au moyen de <i>Bayt al-māl</i>	53
4. L'éthique des affaires en islam.....	56
a. La justice et l'équité dans les affaires.....	56
b. Le respect des engagements et la véracité.....	58
5. Les richesses, la propriété et les dettes.....	58
B. Les interdictions principales.....	60
1. Le <i>ḥarām</i>	62
2. La fraude, la tromperie, le vol, la corruption et l'iniquité.....	62
3. Le <i>ribā</i>	63
4. Le <i>gharar</i> , le <i>qimār</i> et le <i>maysir</i>	74
5. <i>L'iktinaz</i>	76
6. <i>L'ihlikār</i>	77
7. <i>L'isrāf</i>	77
C. La conception islamique de la monnaie.....	78
1. La qualification juridique de la monnaie.....	78
2. <i>Bay' al-ṣarf</i>	79
D. Les contrats économiques, financiers et de bienfaisance.....	79
1. <i>'Uqud al-shirkat</i>	83
a. <i>Mushārah</i>	83
b. <i>Muḍārabah</i>	84
c. <i>Mughārasah</i>	86
d. <i>Musāqāt</i>	86
e. <i>Muzāra'ah</i>	86
2. <i>'Uqud al-mu'awadat</i>	86
a. Le troc et la vente ordinaire.....	87
• <i>Bay' al-muqāyadah</i>	87
• <i>Bay' al-musāwamah</i>	87
b. Les ventes de confiance.....	87
• <i>Bay' al-waḍī'ah</i>	87
• <i>Bay' al-tawliyah</i>	88
• <i>Bay' al-murābahah</i>	88

c.	Les arrhes	89
	• <i>Bay' al-'arbūn</i>	89
d.	Les ventes au comptant.....	89
	• <i>Bay' al-ṣarf</i>	89
	• <i>Bay' al-muzāyadah</i>	89
e.	Les contrats d'approvisionnement	90
	• <i>Bay' al-istijār</i>	90
f.	Les ventes à paiement différé.....	90
	• <i>Bay' al-muajāl</i> ou <i>bay' bithaman ājil</i> (BBA)	90
	• <i>Bay' bi-taqṣīt</i>	90
g.	Les ventes à livraison différée.....	90
	• <i>Salam</i>	91
	• <i>Istiṣnā'a</i>	92
h.	La location.....	93
	• <i>Bay' al-ijārah</i>	93
i.	Les ventes spécifiques	94
	• <i>Bay' al-khiyār</i>	94
	• <i>Bay' al-khulū</i>	94
j.	Les contrats de services.....	94
	• <i>Juālah</i>	94
	• <i>Wakalah</i>	95
k.	Les ventes partiellement ou totalement interdites.....	95
	• <i>Bay' al-dayn</i>	96
	• <i>Bay' al-'īmah</i>	98
	• <i>Bay' al-tawarruq</i> et <i>commodity murābahah</i>	98
	• <i>Bay' al-kāli bil-kāli</i>	101
	• <i>Bay' al-wafā</i>	101
	• <i>Bay'atan fil-bay'</i>	101
	• <i>Bay' al-ghaṭb</i>	101
	• <i>Bay' al-mu'allaq</i>	101
	• <i>Bay' al-muzābanah</i>	101
3.	'Uqud al-ḍamānat wa al-tawthiqat.....	102
a.	<i>Wadīa'h</i>	102
b.	<i>Ḥawāla</i>	104

c. <i>Kafalah</i>	104
d. <i>Rahn</i>	105
4. <i>'Uqud al-tabaru'at wa al-irfāq</i>	107
a. <i>Ṣadaqah</i>	107
b. <i>Hibah</i>	108
c. <i>Waqf</i>	110
d. <i>Takāful</i>	111
e. <i>Waṣīyah</i>	115
f. <i>Qarḍ al-ḥasan</i>	118
Chapitre 2 – Processus d'institutionnalisation, gouvernance et risques des institutions financières islamiques.....	121
I. Processus d'institutionnalisation des institutions financières islamiques....	121
A. La Banque islamique de développement.....	122
B. L'Association internationale des banques islamiques (IAIB).....	122
C. L'Académie islamique internationale de <i>fiqh</i>	122
D. L'AAOIFI	123
E. Le CIBAFI	123
F. L'IFSB.....	124
G. L'IIFM	124
H. Le LMC.....	124
I. L'IIRA	125
J. L'IILM.....	125
K. L'IICRA.....	125
II. Gouvernance <i>shari'ah</i> des institutions financières islamiques.....	130
A. Les conseils de supervision <i>shari'ah</i>	132
B. La fonction <i>shari'ah</i>	134
1. Audit interne <i>shari'ah</i>	134
2. <i>Zakāh</i> et bienfaisance.....	135
3. Recherches en <i>shari'ah</i>	135
III. Risques des institutions financières islamiques	135
A. Les risques génériques des institutions financières islamiques.....	136
1. Les risques financiers génériques des institutions financières islamiques.....	137
a. Les risques de crédit et de contrepartie.....	137
b. Les risques de marché.....	138

• Le risque de change.....	138
• Le risque de prix	139
• Les risques de taux de rendement et de marge.....	139
c. Le risque de liquidité	139
2. Les risques non financiers génériques des institutions financières islamiques	140
a. Les risques opérationnels	140
b. Les risques de non-conformité et de gouvernance.....	141
c. Le risque systémique	141
B. Les risques spécifiques des institutions financières islamiques.....	141
1. Les risques financiers spécifiques des institutions financières islamiques.....	142
a. Les risques fiduciaires de perte d'investissement	142
b. Le risque commercial déplacé.....	142
c. Le risque de retrait	144
2. Les risques non financiers spécifiques des institutions financières islamiques	145
a. Le risque de non-conformité à la <i>shari'ah</i>	145
b. Les risques de réputation et d'aléa moral.....	146
Chapitre 3 – Développements, perspectives et défis du système financier islamique.....	151
I. Développements et perspectives mondiales de l'industrie financière islamique.....	151
A. Le rôle des chercheurs et des entrepreneurs.....	151
B. Chronologie du développement de l'industrie financière islamique....	152
1. Phase de théorisation et d'expérimentation (1920-1970).....	152
a. Théorisation.....	152
b. Expérimentation.....	153
2. Phase d'opérationnalisation et d'expansion (1970-1990)	155
a. Opérationnalisation	155
b. Expansion	157
3. Phase d'institutionnalisation et de sophistication (1990-2010)	158
a. Institutionnalisation.....	158
b. Sophistication.....	160

4. Phase d'internationalisation et de consolidation (2010-2020).....	161
a. Internationalisation.....	161
b. Consolidation.....	162
C. Développements quantitatifs.....	166
1. Industrie financière islamique.....	166
2. Ventilation par segment de l'industrie financière islamique.....	166
3. Banques islamiques.....	167
4. Marché des <i>ṣukūk</i>	168
5. Marché des fonds islamiques.....	169
6. Marché du <i>takāful</i>	170
II. Perspectives de développement en France de l'industrie financière islamique.....	171
A. Les atouts du marché français pour la mise en œuvre de la finance islamique.....	171
B. Les obstacles existants à la mise en œuvre de la finance islamique en France.....	173
III. Défis et facteurs de succès du développement de l'industrie financière islamique.....	175
A. Les défis du développement de l'industrie financière islamique.....	175
1. Le défi de la conformité à la <i>shari'ah</i>	176
2. Le défi de la régulation et de la supervision.....	176
3. Le défi financier.....	177
4. Le défi de la gouvernance.....	178
5. Le défi technologique.....	178
B. Les facteurs de succès du développement de l'industrie financière islamique.....	178
1. L'adoption d'un conseil de supervision <i>shari'ah</i> centralisé et d'un audit <i>shari'ah</i> externe.....	179
2. Consolidation de l'infrastructure financière islamique.....	179
3. Le développement du marché financier islamique.....	180
4. Le développement des richesses humaines.....	180
5. L'adoption de la digitalisation et la poursuite de l'innovation.....	181
Conclusion de la première partie.....	183

SECONDE PARTIE
IDENTIFICATION DES THÉMATIQUES DE RECHERCHES DOMINANTES
EN ÉCONOMIE ET FINANCE ISLAMIQUES ACCOMPAGNANT LE DÉVELOPPEMENT
DU SYSTÈME FINANCIER ISLAMIQUE

Présentation de la seconde partie	187
Chapitre 1 – Économie islamique.....	191
I. Épistémologie, histoire, perspectives éducatives et théologico-philosophiques.....	196
A. Épistémologie et histoire	196
1. Épistémologie	196
2. Histoire	197
B. Perspectives théologico-philosophiques et éducatives.....	200
1. Perspectives théologico-philosophiques et éducatives	200
2. Limites et développements futurs de l'économie islamique	201
II. Économie politique, politique monétaire et convergence avec le paradigme du développement durable	202
A. Économie politique et politique monétaire	202
1. Politique économique, sociale et énergétique.....	203
2. Politique monétaire	207
B. Convergence des paradigmes de l'économie islamique et du développement durable.....	209
1. Comparaison des paradigmes du développement durable et de l'économie islamique.....	212
a. Origines conceptuelles.....	212
b. Objectifs originels et définitions.....	213
c. Modèles théoriques.....	213
d. Gouvernance.....	213
e. Besoins humains	213
f. Dimensions	214
g. Valeurs	215
h. Limites	216
i. Résultats	216
j. Paradoxes	217
2. Unification des paradigmes du développement durable et de l'économie islamique.....	218

III. Effets économiques, crises et stabilité financière	225
A. Effets économiques	225
1. Effets de l'économie islamique sur la croissance économique..	225
2. Caractéristiques particulières de la croissance économique liée à l'économie islamique.....	226
B. Crises et stabilité financière.....	226
1. Effets de contagion	227
2. Stabilité financière	227
Chapitre 2 – Gouvernance et conformité à la <i>shari'ah</i>	229
I. Gouvernance d'entreprise et responsabilité sociale des entreprises	229
A. Gouvernance d'entreprise.....	229
1. Effet des principes islamiques sur le gouvernement d'entreprise..	229
2. Effets de la gouvernance sur la performance	230
B. Responsabilité sociale des entreprises.....	231
II. Conformité à la <i>shari'ah</i> et influence de la gouvernance <i>shari'ah</i>	232
A. Conformité à la <i>shari'ah</i>	232
1. Implications de la conformité à la <i>shari'ah</i>	232
2. L'audit <i>shari'ah</i>	233
B. Influence de la gouvernance <i>shari'ah</i>	233
1. L'influence sur les techniques et les produits.....	233
2. L'influence sur les institutions conventionnelles.....	234
III. Contrats islamiques et résolution	234
A. Contrats islamiques	234
1. Effets des principes islamiques sur les contrats liés au financement immobilier	235
2. Effets des principes islamiques sur les contrats liés à la vente à terme et la gestion des dettes.....	236
B. Résolution.....	237
1. Arbitrage devant les tribunaux civils.....	237
2. Arbitrage devant les tribunaux spécifiques.....	238
Chapitre 3 – Finance islamique	239
I. Efficacité et profitabilité des banques islamiques.....	239
A. Efficacité des banques islamiques.....	240

1. Efficacité des banques islamiques.....	240
2. Maîtrise des coûts et effets de la structure actionnariale sur la performance des banques islamiques.....	241
B. Profitabilité des banques islamiques.....	241
1. Rentabilité des banques islamiques	241
2. Répartition des bénéfices et survie des banques islamiques	242
II. Compétitivité et taux de référence des banques islamiques	242
A. Compétitivité des banques islamiques.....	242
1. À l'échelle mondiale	242
2. À l'échelle régionale.....	243
B. Taux de référence du secteur bancaire islamique.....	243
1. Taux de référence et performance des financements	244
2. Taux de croissance du secteur bancaire islamique, risque de taux, taux débiteurs	244
III. Partage des pertes et profits et gestion des risques des banques islamiques.....	245
A. Partage des pertes et des profits	245
1. Partage des pertes et profits et risque commercial déplacé	245
2. Imposition des bénéfices et déductibilité fiscale.....	246
B. Gestion des risques des banques islamiques	246
1. Pratiques de la gestion des risques des banques islamiques	246
2. Risque de crédit.....	248
IV. Gestion financière, audit et comptabilité des banques islamiques	249
A. Gestion financière des banques islamiques.....	249
1. Styles de gestion financière	250
2. Efficacité et fiabilité de la gestion financière	250
B. Audit et comptabilité des banques islamiques.....	251
1. Audit.....	251
2. Comptabilité.....	251
V. Actifs financiers	252
A. Marchés des actions et des fonds islamiques.....	252
1. Marché des actions islamiques.....	253
2. Fonds islamiques	255
B. <i>Şukūk</i>	257
1. Le marché des <i>şukūk</i>	257
2. Études empiriques.....	260

Chapitre 4 – <i>Takāful</i> et finance philanthropique	263
I. <i>Takāful</i>	263
A. Conditions de mise en œuvre et performances des opérateurs.....	264
1. Conditions de mise en œuvre	264
2. Performances des opérateurs	267
B. Pratiques des opérateurs <i>takāful</i>	267
1. Gouvernance et conformité	267
2. Culture du risque et partage des excédents	268
II. Finance philanthropique.....	270
A. <i>Waqf</i> , microfinance et lutte contre la pauvreté.....	271
1. <i>Waqf</i>	271
2. Microfinance et lutte contre la pauvreté.....	272
B. inclusion financière, <i>zakāh</i> et <i>qard al-ḥasan</i>	274
1. Inclusion financière	274
2. <i>Zakāh</i> et <i>qard al-ḥasan</i>	275
Chapitre 5 – Science comportementale et marketing.....	277
I. Science comportementale	277
A. Effets et interrelations de la religion sur les structures et perspectives socio-politico-économiques	277
1. Effets de la religion sur les structures socio-politico- économiques	277
2. Interrelations et effets de la religiosité sur les perspectives socio-politico-économiques	278
B. Finance comportementale et performance organisationnelle des institutions financières islamiques.....	279
1. Finance comportementale.....	279
2. Performance organisationnelle des institutions financières islamiques.....	279
II. Marketing.....	281
A. Perception du secteur et image de marque.....	283
1. Perception du secteur	283
2. Image de marque.....	283
B. Satisfaction des consommateurs, critères de sélection des banques islamiques et acceptation des produits financiers islamiques.....	284

1. Satisfaction des consommateurs.....	284
2. Critères de sélection des banques islamiques et acceptation des produits financiers islamiques.....	284
Conclusion de la seconde partie	287
Conclusion générale.....	289
Postface.....	291
Table de romanisation.....	295
Lexique des termes arabes utilisés.....	297
Liste des illustrations.....	303
Liste des tableaux.....	305
Bibliographie	307
Table des matières	345

Conception graphique et mise en page :

Cédric HAMEL

PRESSES UNIVERSITAIRES D'AIX-MARSEILLE

Impression :
SERVICE IMPRIMERIE
UNIVERSITÉ D'AIX-MARSEILLE

DÉPÔT LÉGAL – 2^e trimestre 2022