



Association Professionnelle des Banques
et des Etablissements Financiers



Séminaire Sur le thème:
« Le Financement Participatif »

Intervention des Mrs Farrukh RAZA Et Boubkeur AJDIR sur :
**« Comment une banque conventionnelle peut-elle faire
de la finance participative »**

Alger, Le 07/02/2017

PROGRAMME

09h - 09h30 Allocution d'ouverture

9h30-9h45 Rappels introductifs sur les principes de la finance participative
Présenté par Mr **Mohamed VALL EL ALEM**, Secrétaire Général Union des Banques Maghrébines

9h45-10h30 Les produits financiers participatifs dans les banques conventionnelles (PARTIE 1) :
« Mode d'emploi » des Window Participative problématiques de mise en œuvre opérationnelle, études de cas dans les juridictions francophones, quel modèle pour les banques en Algérie
Présenté par **Mr Boubkeur AJDIR**, Directeur pays francophones IFAAS Group

10h30 - 11h15 Les produits financiers participatifs dans les banques conventionnelles (PARTIE 2) :
Problématiques réglementaires liées à l'introduction des produits financiers participatifs, points de vue des banques centrales, dynamique de marchés, partage d'expériences
Présenté par **Mr Farrukh RAZA**, Directeur Général IFAAS Group

11h45 - 12h Pause-café

12h - 12h40 Expériences des banques participatives au Maghreb
- **Ezzeddine KHOUJA**, DG Banque Zitouna TUNISE
- **Nasser HIDEUR**, DG AL SALAM BANK ALGERIE

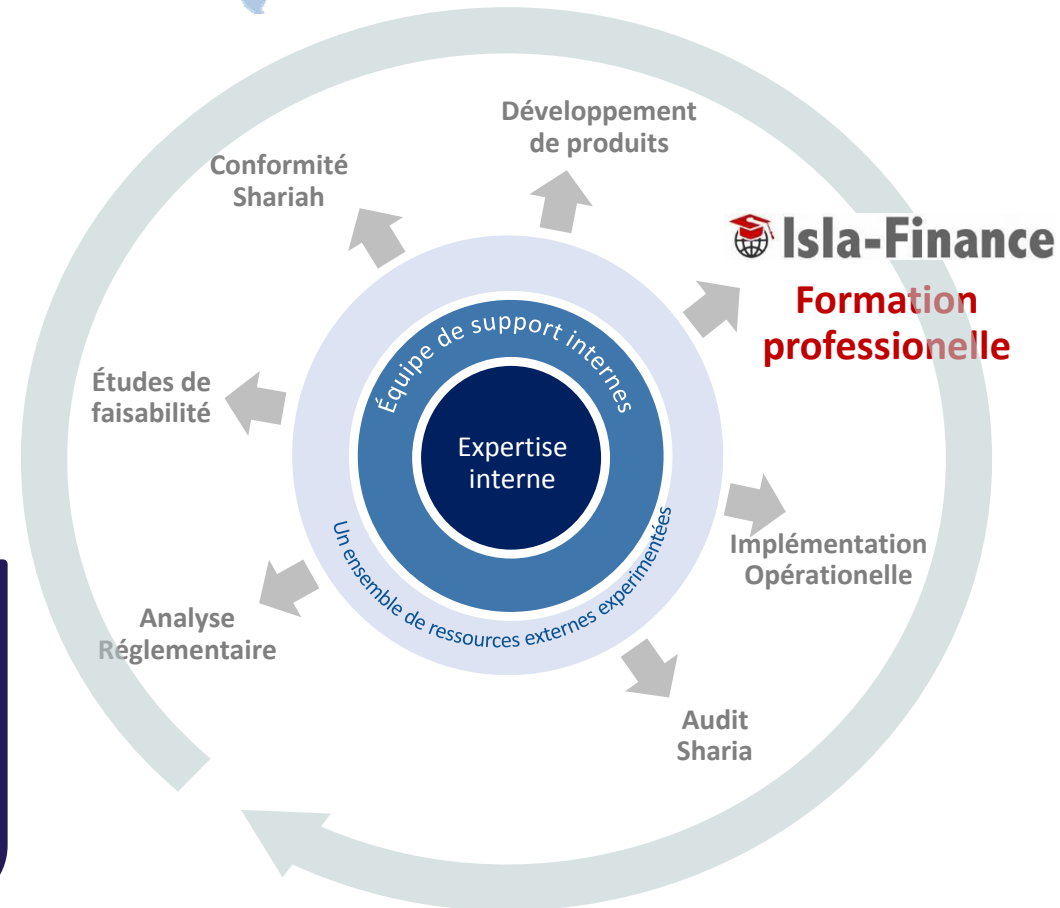
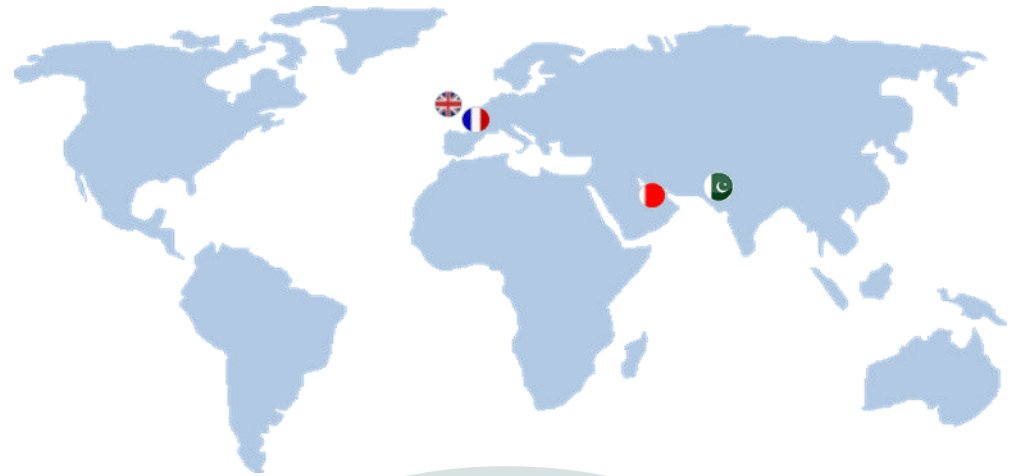
12h40 – 13h30 Questions Réponses

13h30 - 15h00 Déjeuner

IFAAS EN QUELQUES MOTS

ISLAMIC FINANCE ADVISORY & ASSURANCE SERVICES

- ▶ Cabinet spécialisé et dédié exclusivement à la finance islamique créé en 2007.
- ▶ 4 Bureaux: UK, France, Bahreïn, Lahore
- ▶ Plus de 50 clients institutionnels.
- ▶ Des projets dans 36 pays.
- ▶ Plus grande part de marché en Europe et en Afrique.
- ▶ Les cadres réglementaires de 12 pays analysés
- ▶ Plusieurs milliers de professionnels formés à travers le Monde
- ▶ Plus de 100 produits financiers islamiques développés.



Lauréat du premier concours Ethical Finance Innovation Challenge & Awards (EFICA) organisé par Thomson Reuters et Abu Dhabi Islamic Bank



THOMSON REUTERS

ADIB



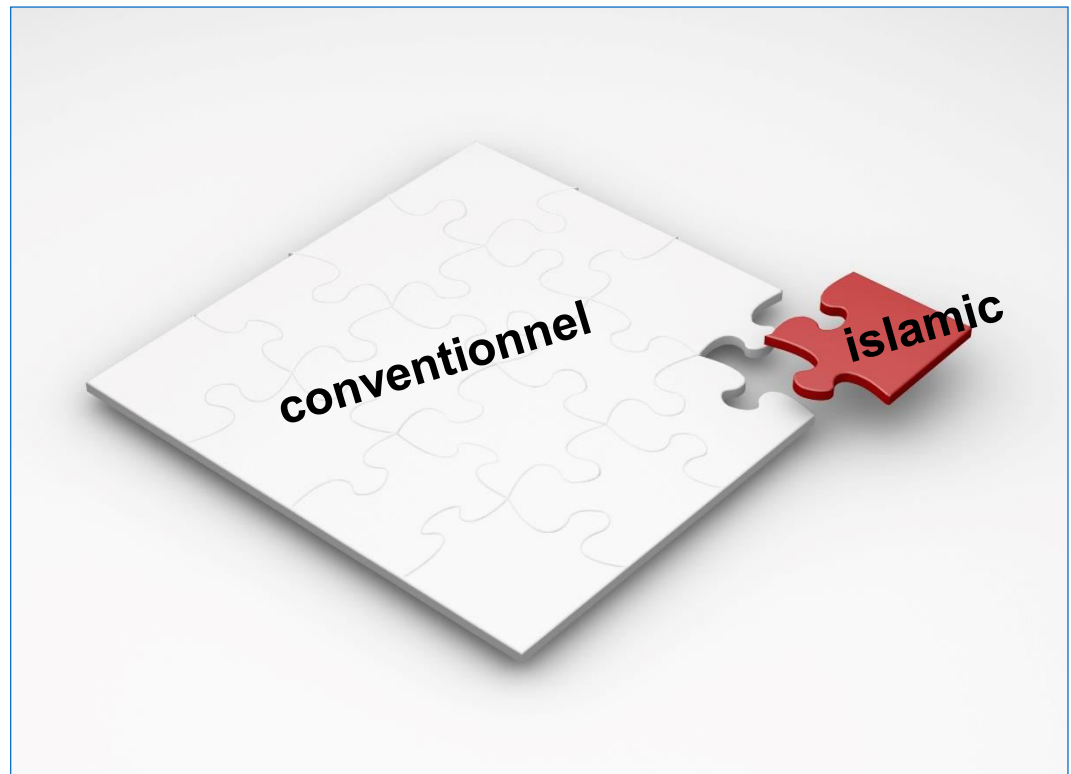
مصرف أبوظبي الإسلامي

LES PRODUITS FINANCIERS PARTICIPATIFS DANS LES BANQUES CONVENTIONNELLES (PARTIE 1) :

- « MODE D'EMPLOI » DE L'ISLAMIC WINDOW,**
- PROBLÉMATIQUES DE MISE EN ŒUVRE OPÉRATIONNELLE,**
- ÉTUDES DE CAS DANS LES JURIDICTIONS FRANCOPHONES,**
- QUEL MODÈLE POUR LES BANQUES EN ALGÉRIE**

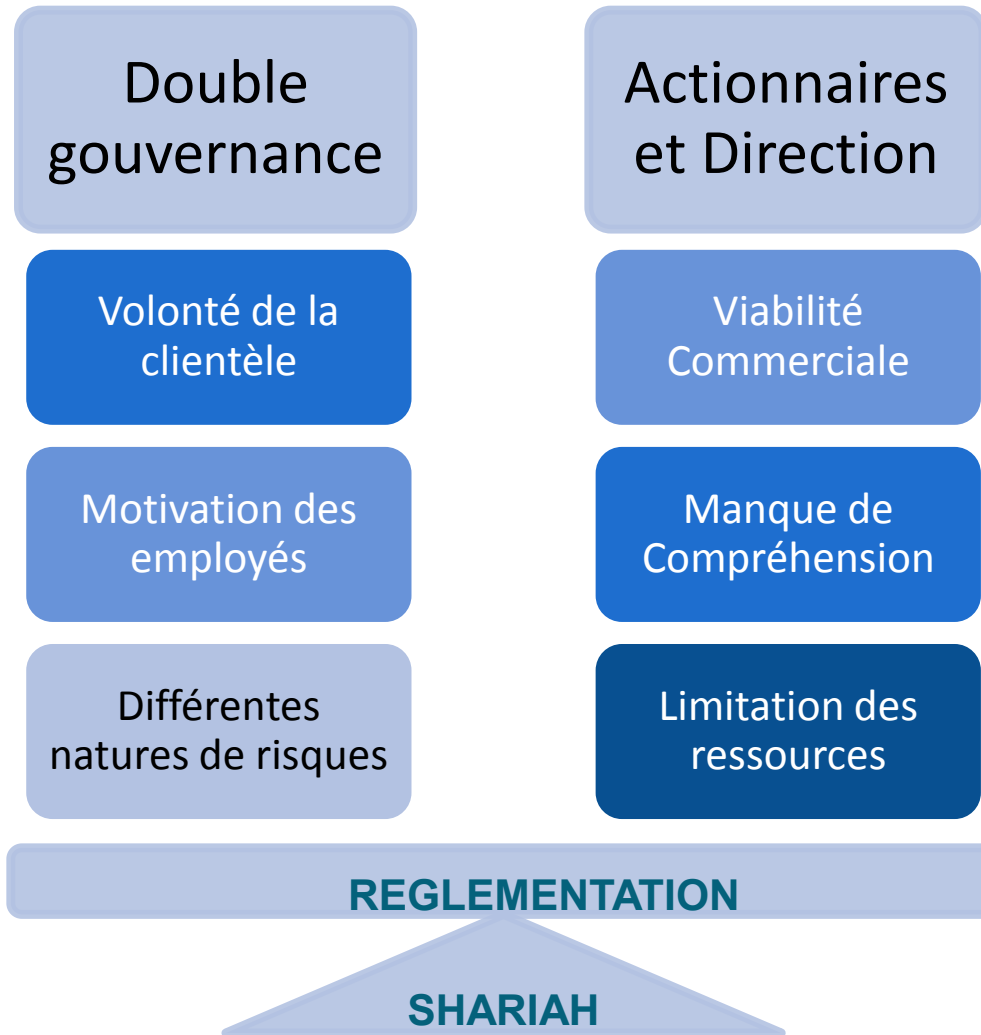
***PRÉSENTÉ PAR MR BOUBKEUR AJDIR,
DIRECTEUR PAYS FRANCOPHONES IFAAS GROUP***





LA WINDOW PARTICIPATIVE LE DUAL OPERATING MODEL COMMENT ÇA MARCHE ?

L'EXPÉRIENCE DE LA BANQUE PARTICIPATIVE



LES (BONNES) QUESTIONS À SE POSER ?

- Quelle est la terminologie à utiliser ?
 - Islamic Vs neutralité
- Dans la réalité, le caractère « religieux » des produits est-il si déterminant ?
- Quelle est la profondeur de mon marché ?
 - Retail
 - Corpo
- Quelles sont les exigences réelles de ma clientèle ?
 - Dans tous les cas, le coût est crucial et la qualité doit être irréprochable
- Comment faire face à la concurrence ?
- Le régulateur : comment encadrer les windows ?

Les tendances d'un marché

**Le modèle
parfait ?**

Idéalistes

**Modèle
Full
Participatif**

Réalistes

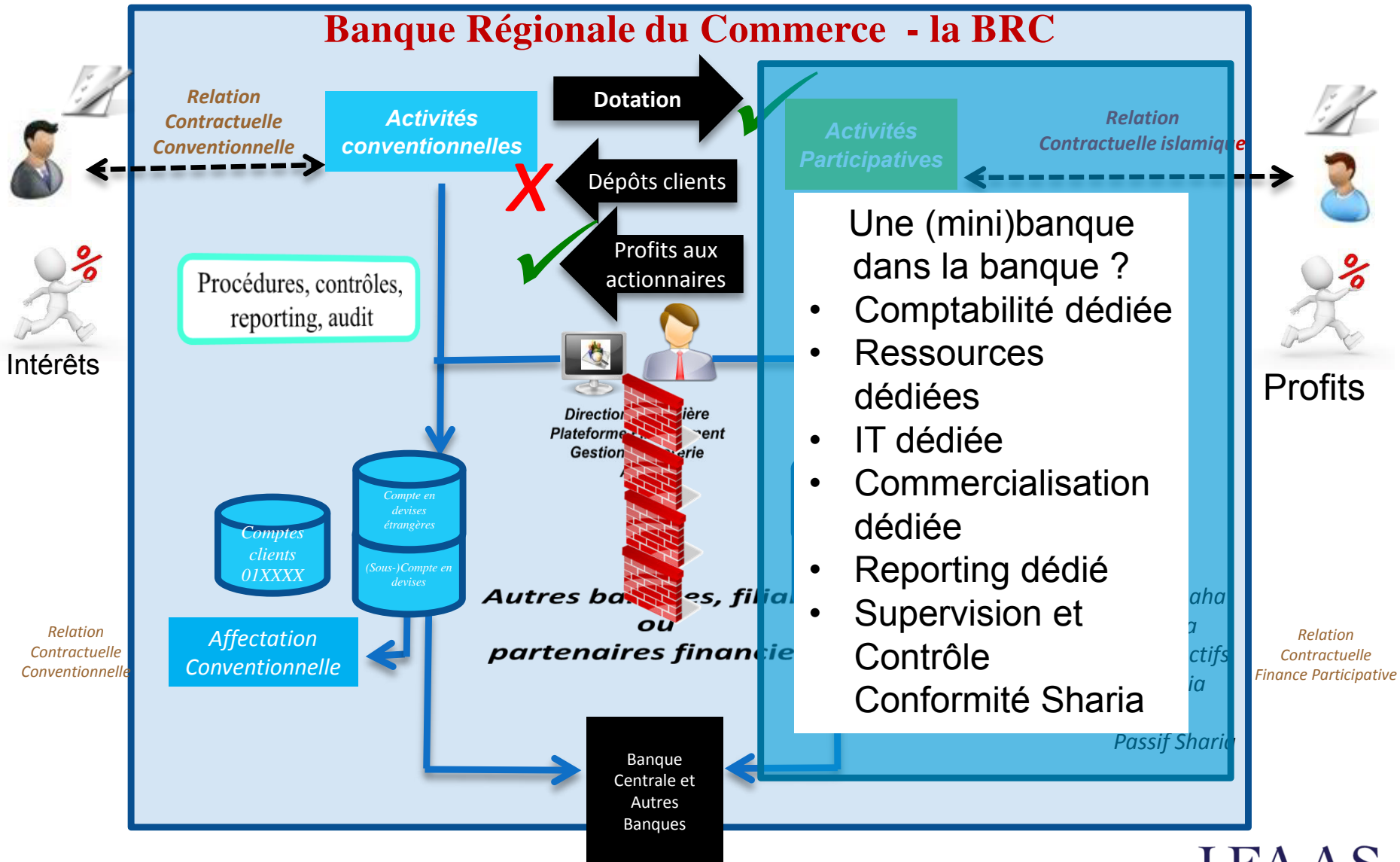
**Modèle
hybride**

UN CAHIER DES CHARGES À RESPECTER

- La séparation des fonds :
 - Informatique
 - Comptable
 - Technique
- L'engagement du management à respecter les règles et standards de la finance participative
 - Formalisme spécifique
 - fixer une dotation
 - Déployer les moyens : humains, techniques et financiers
 - L'application, dans la mesure du possible des standards de l'AAOIFI
- La formation des ressources humaines
- La désignation d'un Directeur qualifié pour l'activité de finance participative
- La mise en place d'un canal de commercialisation dédié pour les produits islamiques
- La mise en place d'un Comité de Conformité Sharia (externe) et d'une fonction conformité Sharia (interne/externe)

Les paramètres restent variable d'une
juridiction à l'autre

LE MODÈLE WINDOW - 1



QUEL MODÈLE POUR L'ALGÉRIE ?

Back Office

Front Office

SI

Conventionnel

Islamic

RH

Gestion des risques

Contentieux

Engagement/Crédit

Direction Financière
et Comptable

Conformité
Sharia

Monétique

Lien avec le
CCS

Moyens Généraux

Juridique /
conformité

CRC dédié

Animation
Commerciale
Market & Comm

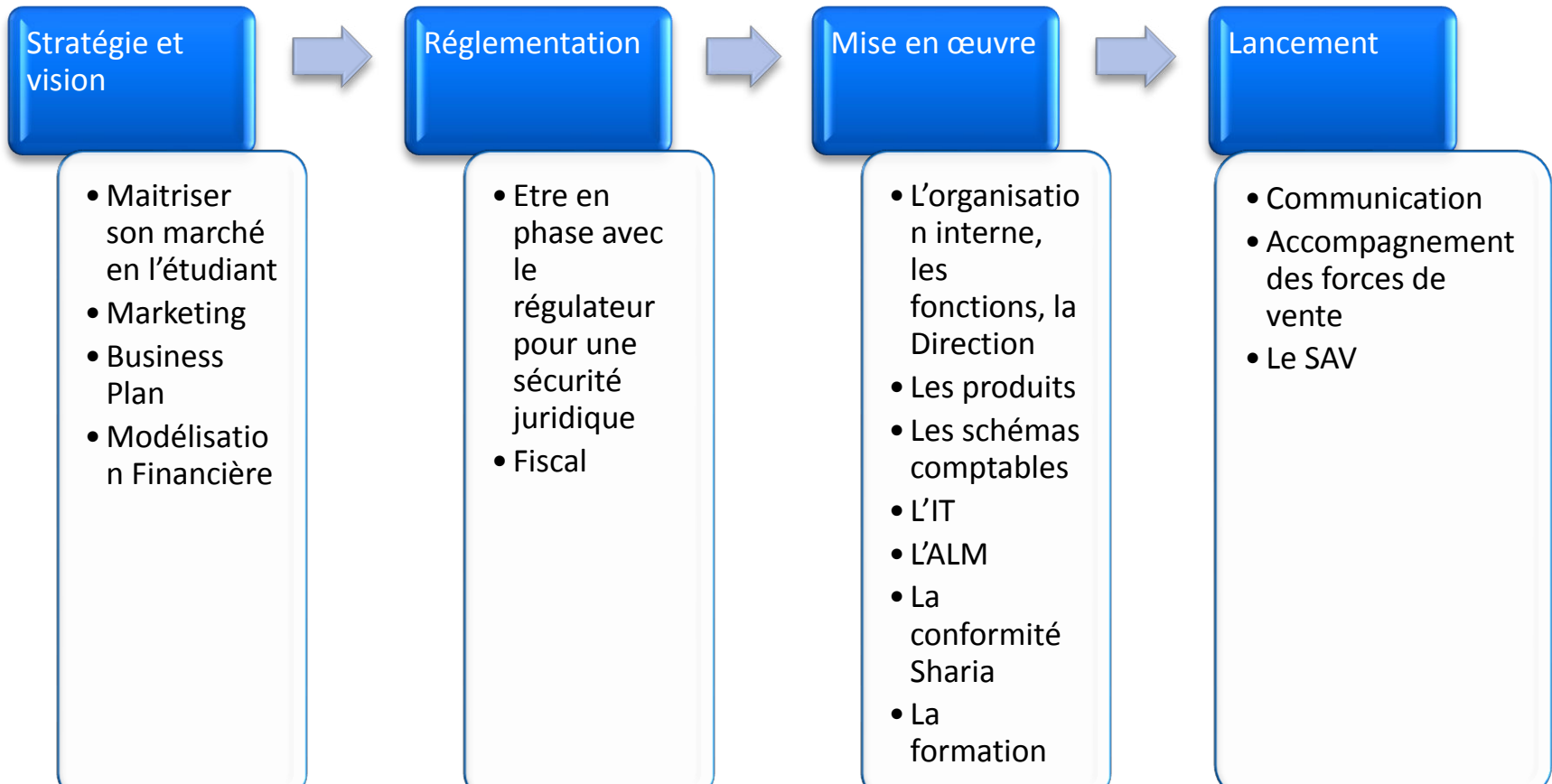
Forces de vente

Fonction
Mutualisée

Fonction
Dédiée

Fonction
Externalisée

LE PLAN – LES PRINCIPALES ÉTAPES



Etre bien accompagné pour maîtriser son budget, les risques et optimiser le ***Time to Market***
Les experts d'IFAAS sont à votre écoute pour vous assister de bout en bout
avec efficacité dans vos projets

PARTAGE D'EXPÉRIENCE DANS LES PAYS FRANCOPHONES

- Des expériences qui ont échoué
 - La tentative belge
 - La première tentative marocaine avec les produits alternatifs 2007-2010
 - Absence de communication
 - Absence de clarté réglementaire
 - Absence de fiscalité
 - Absence de formation des forces de vente

- Et celles qui tiennent bon :
 - Le cas de la France :
 - A l'étranger, les grandes banques françaises ont des Windows
 - En France, une banque à taille plus modeste réussie mais reste très limitée dans son développement
 - Problème des ressources et du refinancement
 - Problème de diversification du Passif (limitation réglementaire et nécessité d'innovation)



**JE VOUS REMERCIE POUR VOTRE
ATTENTION**

**BOUBKEUR.AJDIR@IFAAS.COM
+ 33 6 29 73 20 79**

LES PRODUITS FINANCIERS ISLAMIQUES DANS LES BANQUES CONVENTIONNELLES (PARTIE 2) :

- PROBLÉMATIQUES RÉGLEMENTAIRES LIÉES À L'INTRODUCTION DES PRODUITS FINANCIERS PARTICIPATIFS,**
- POINTS DE VUE DES BANQUES CENTRALES, DYNAMIQUE DE MARCHÉS,**
- PARTAGE D'EXPÉRIENCES**

PRÉSENTÉ PAR MR FARRUKH RAZA, DIRECTEUR GÉNÉRAL IFAAS GROUP



LES INTERROGATIONS DU MARCHÉ

- La confusion
 - Comment une banque conventionnelle peut elle faire de la finance participative
 - Quelle différence entre produit conventionnel et participatif
- La complexité des produits Vs finalités similaires (obtenir un financement)
- La règle des 3P (Partage des Pertes et des Profits) et la perception du déposant qui se méfie

LES FORCES D'UNE WINDOW PARTICIPATIVE

- La clientèle existante, la diversification pour le client
- L'infrastructure
 - Le canal de distribution
 - Les Ressources Humaines
 - La production (back / middle office)
- Les coûts sont maîtrisés
- Les opérations sont optimisées

QUELQUES RECO.

À faire :

- Etudier le marché en profondeur
- Capitaliser sur les forces
- Investir dans
 - La formation
 - Le marketing
 - La communication, la pédagogie
- Les produits
 - Bonne gestion des risques
 - Conformité Sharia
 - Promotion de valeur économique des produits

■ À éviter:

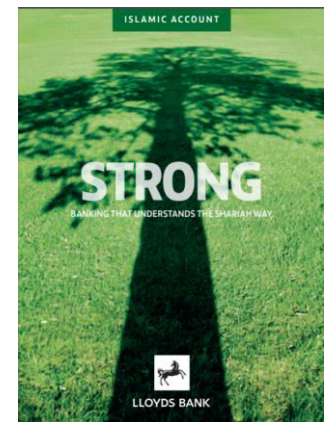
- Une mauvaise communication
 - Un banquier doit rester un banquier
 - Avec Focus sur le coté religieux
 - Négliger la conformité, la gestion du risque de réputation
- Les mauvais plans de formation
 - L'absence de maîtrise des fondamentaux
 - Exemple : différence entre une vente et un prêt
 - Comprendre la technique seule ne suffit pas pour bien comprendre les différences entre FP et FC
- Le Copier / Coller

LE DILEMME POUR LE RÉGULATEUR

- Quel impact sur le marché
 - Risque systémique pour le secteur bancaire
 - Cannibalisation du marché
 - Ou opportunité pour marché :
bancairisation/équipement assurance/formalisation
- Gestion de la conformité au droit musulman
- Capacité interne de supervision
- Règlementation adéquate
- Quels objectifs
- Eco-système

EXPÉRIENCES

- Arabie Saoudite – appellation, transformation de marché
- Qatar – clôture des fenêtres (manquement de conformité)
- Kazakhstan – retour sur la loi interdisent des fenêtres
- Kenya – confusion sur la conformité des fenêtres
- Oman – conditions spécifiques pour les fenêtres
- Indonésie – projet de transformation des fenêtres en banques indépendantes*
- Royaume-Uni – des fenêtres au sein des grandes banques britanniques



**Masterplan produit par IFAAS pour le gouvernement indonésien*

CONCLUSION



SUCCESS

DIMENSION PEDAGOGIQUE

Une bonne
communication inclusive
Des produits qui parlent
à tous

DIMENSION STRUCTURELLE

Réglementation
Capital humain
Les produits qui
apportent de la
valeur économique

DIMENSION STRATEGIQUE

Le bon Plan de
développement et la
bonne vision

MERCI DE VOTRE ATTENTION

farrukh.raza@ifaas.com

Directeur Général

+44 79 12 26 15 05

boubkeur.ajdir@ifaas.com

Directeur activités francophones

+33 6 29 73 20 79

www.ifaas.com

IFAAS

ISLAMIC FINANCE ADVISORY & ASSURANCE SERVICES