

JOUR 3

PARTIE II : FORMATION SPECIALISEE EN FINANCE ISLAMIQUE

La formation spécialisée en finance islamique a été conçue dans le but de doter les participants de connaissances théoriques solides et de compétences pratiques nécessaires pour comprendre et maîtriser les mécanismes de ce système financier en pleine expansion. Cette formation se veut interactive, adaptée au contexte régional et orientée vers la pratique. Elle permettra aux participants – cadres des banques, des institutions de microfinance, des administrations publiques, ainsi que des acteurs religieux et communautaires – d’acquérir une compréhension approfondie des produits financiers islamiques, des règles de conformité à la charia, de la gestion des risques et des opportunités d’investissement qu’offre ce secteur. En outre, elle favorisera le partage d’expériences, la mise en réseau et la réflexion stratégique afin de mieux positionner les institutions de la zone CEMAC dans l’écosystème global de la finance islamique.

PRETEST

Afin d’évaluer de manière précise le niveau initial des participants et de mieux adapter la pédagogie de la formation, des fiches de prétest ont été conçues et administrées avant le début des enseignements. Ces outils ont pour objectif de mesurer les connaissances de base des apprenants sur les principes, les concepts et les pratiques de la finance islamique, en amont de la transmission des contenus théoriques et pratiques.

L’analyse de ces résultats préliminaires permet d’identifier les points forts et les lacunes des participants, d’orienter les formateurs dans l’accentuation de certaines thématiques, et de garantir une progression pédagogique harmonieuse. Ainsi, les fiches de prétest constituent un instrument essentiel d’appréciation de l’impact de la formation, en servant de référence comparative avec les évaluations réalisées à l’issue du programme.

RESULTAT DES PRETEST

| N° | QUESTIONS | BONNE | MAUVAISE | ABSTENTION |
|----|---|-------|----------|------------|
| 1 | La théorie économique en islam est fondamentalement basée sur l’idée de : | 58,4% | 40,5% | 0,94% |

| | | | | |
|----|--|-------|--------|-------|
| 2 | On distingue deux formes de responsabilité en théorie économique islamique : | 13,2% | 85,8% | 0,94% |
| 3 | La théorie économique islamique vise : | 63,8% | 33,3% | 2,7% |
| 4 | On distingue deux formes de propriété en théorie économique islamique : | 18,1% | 72,7% | 9% |
| 5 | La monnaie doit avoir : | 26,8% | 70,3% | 2,7% |
| 6 | Dans son acception complète Riba renvoie à : | 60,5% | 31,5% | 7,8% |
| 7 | Qu'est-ce que la finance islamique ? | 91,4% | 8,5% | 0% |
| 8 | La finance islamique est basée sur : | 80,5% | 16,6% | 2,7% |
| 9 | La banque islamique s'adresse : | 45,7% | 54,29% | 0% |
| 10 | La conformité charia des banques islamiques est assurée par : | 97,2% | 5,5% | 2,7% |
| 11 | On distingue plusieurs types de contrats financiers islamiques : | 48,6% | 49,5% | 1,8% |
| 12 | On distingue globalement deux types de compte bancaires islamiques : | 57,1% | 42,8% | 0% |
| 13 | Les pénalités de retard de paiement sont interdites en finance islamique : | 27% | 67,5% | 5,4% |
| 14 | Dans la pratique on distingue deux types de compte d'investissement : | 14,3% | 74,3% | 10,2% |
| 15 | Qu'est- ce qu'une fenêtre islamique : | 55,5% | 41,6% | 2,7% |
| 16 | La concurrence entre les banques islamiques et les banques classiques en termes de rentabilité exposent les premières au : | 23,2% | 70,5% | 6,2% |
| 17 | Le marché africain de la finance islamique est un marché basé sur l'offre car : | 46,4% | 52,1% | 1,4% |
| 18 | Les mécanismes de financement islamique : | 49% | 50% | 0,9% |
| 19 | La stratégie marketing des produits financiers islamique exige nécessairement : | 36,4% | 58,1% | 5,4% |
| 20 | Quel service peut être associé comme accessoire à un compte bancaire islamique ? | 51,3% | 47,2% | 1,3% |

LEÇON 1 : INTRODUCTION AUX PRINCIPES ET FONDAMENTAUX DE LA FINANCE ISLAMIQUE



La première leçon de la formation spécialisée a introduit les participants aux fondements théoriques et pratiques de la finance islamique, en insistant sur son ancrage dans les principes éthiques et spirituels de l'islam. Elle a rappelé que ce modèle repose sur des sources de droit reconnues, notamment le Coran, la Sunna, l'Ijma (consensus des savants) et le Qiyas (raisonnement par analogie), qui définissent

les règles de conformité et orientent la structuration des opérations financières. Ces bases garantissent que les activités économiques répondent non seulement à des exigences de rentabilité, mais aussi à des impératifs de justice, d'équité et de préservation de l'intérêt général (Maqasid al-Sharia).

Un accent particulier a été mis sur les principes d'interdiction, qui marquent la différence fondamentale entre la finance islamique et la finance conventionnelle. Les participants ont ainsi revisité les notions de Riba (interdiction de l'intérêt), Gharar (interdiction de l'incertitude excessive) et Maysir (interdiction du jeu de hasard et de la spéculation). Ces interdits visent à protéger les contractants contre l'exploitation et à garantir que les transactions s'inscrivent dans un cadre de transparence et de confiance mutuelle. La finance islamique se distingue ainsi comme un système où le profit doit toujours découler d'un effort productif et d'un risque partagé.

La leçon a également mis en lumière les principes positifs qui fondent l'architecture financière islamique, tels que le partage des risques et des pertes, la nécessité de l'adossement à des actifs tangibles et l'importance de la transparence contractuelle. Ces éléments favorisent un climat de confiance entre les partenaires et assurent que les ressources mobilisées servent à financer des projets créateurs de valeur réelle pour l'économie. Dans ce sens, la finance islamique apparaît comme un outil au service du développement inclusif, puisqu'elle encourage l'investissement dans des secteurs productifs et socialement utiles, tout en respectant les valeurs morales et culturelles des communautés musulmanes.

Enfin, la leçon a montré l'importance stratégique de la finance islamique pour les pays en développement, et particulièrement pour l'Afrique centrale. En se positionnant comme une alternative crédible et durable au système conventionnel, elle offre des opportunités nouvelles en matière d'inclusion financière, de mobilisation des ressources locales et internationales et de financement d'infrastructures. Pour les participants, cette introduction a constitué un cadre de compréhension global, mettant en évidence à la fois la spécificité et la pertinence de ce modèle face aux défis économiques contemporains, tout en répondant aux attentes éthiques, sociales et religieuses des populations.

LEÇON 2 : LES CONTRATS ISLAMIQUES : APPLICATIONS ET STRUCTURATION DES PRODUITS FINANCIERS ISLAMIQUES



La deuxième leçon a porté sur les contrats islamiques, considérés comme la colonne vertébrale de la finance islamique. Elle a rappelé que, contrairement aux instruments financiers conventionnels, les transactions islamiques doivent impérativement reposer sur un actif tangible, une prise de risque partagée et l'interdiction de l'intérêt (riba). Les participants ont ainsi découvert que chaque produit ou service islamique n'est qu'une structuration spécifique de contrats licites (aqd), combinés de manière à répondre à un besoin financier donné tout en respectant les principes de la charia.

Les échanges ont permis de passer en revue les principaux contrats de base : la Mudaraba (partenariat entre apporteur de capital et gestionnaire), la Musharaka (association où les parties contribuent en capital et partagent gains et pertes), la Mourabaha (vente avec marge bénéficiaire connue), l'Ijara (contrat de location), et la Salam et l'Istisna (contrats de vente à terme). Ces contrats ne se limitent pas à de simples définitions juridiques, mais traduisent une vision économique où l'éthique, la transparence et le partage de risques sont centraux.

La structuration des produits financiers islamiques s'appuie sur ces contrats pour répondre aux besoins modernes. Par exemple, le financement d'un bien d'équipement peut être réalisé à travers une combinaison d'Ijara et de Mourabaha, tandis qu'une banque peut mobiliser

des ressources via une Musharaka ou des Sukuk. Les participants ont compris que l'ingénierie financière islamique repose sur une capacité à adapter ces contrats traditionnels aux réalités contemporaines, sans en dénaturer l'esprit. Cette flexibilité permet à la finance islamique de proposer des solutions innovantes et compétitives, même dans des environnements économiques dominés par les logiques conventionnelles.

Enfin, la leçon a mis en évidence que la bonne structuration des produits financiers islamiques ne se limite pas à l'innovation technique. Elle suppose aussi une conformité stricte à la charia, validée par des comités de supervision, ainsi qu'une maîtrise juridique et financière des mécanismes contractuels. L'enseignement a montré que le succès et la crédibilité de la finance islamique reposent sur une mise en œuvre rigoureuse de ces contrats, tout en veillant à préserver l'esprit de justice, de solidarité et de transparence qui constitue le socle de ce système financier.

LEÇON 3 : GESTION DES RISQUES ET COFORMITE SHARIA DANS LES INSTITUTIONS FINANCIERES ISLAMQUES



La gestion des risques occupe une place centrale dans le fonctionnement des institutions financières islamiques, car elle vise à assurer leur stabilité, leur performance et leur conformité aux principes de la charia. Contrairement aux établissements financiers conventionnels, les institutions islamiques doivent non seulement anticiper et contrôler les risques classiques (crédit, liquidité, opérationnels, etc.), mais aussi intégrer des risques spécifiques liés à la non-conformité sharia. Toute déviation par rapport aux règles islamiques entraîne des conséquences juridiques, financières et réputationnelles majeures, pouvant affecter la crédibilité de l'institution et sa relation avec les clients.

La conformité sharia repose sur l'application rigoureuse des principes islamiques dans toutes les transactions financières, à travers la supervision des conseils de conformité sharia. Ces instances veillent à ce que les contrats, produits et services proposés respectent les interdictions fondamentales comme l'intérêt (Riba), l'incertitude excessive (Gharar) et les

activités illicites (haram). Cette gouvernance spécifique constitue un pilier de confiance pour les usagers et renforce l'image éthique et responsable de la finance islamique.

Dans la pratique, les institutions financières islamiques doivent développer des systèmes de gestion des risques adaptés, alliant méthodes modernes et exigences religieuses. Cela inclut des mécanismes de partage équitable des profits et pertes, des dispositifs de transparence contractuelle, ainsi qu'une vigilance accrue dans la sélection des projets financés. La maîtrise des risques opérationnels et juridiques est d'autant plus importante que les contrats islamiques reposent sur des actifs tangibles et nécessitent une documentation claire et précise pour éviter toute ambiguïté.

Enfin, la gestion des risques et la conformité sharia ne doivent pas être perçues comme des contraintes, mais comme des leviers de développement durable et de différenciation stratégique. Elles permettent aux institutions financières islamiques de bâtir une réputation solide, de renforcer la confiance des clients et partenaires, et de s'inscrire dans une logique de finance éthique et inclusive. Ainsi, la conjugaison entre prudence financière et rigueur religieuse constitue une valeur ajoutée essentielle, garantissant la pérennité et la légitimité du système financier islamique.

LEÇON 4 : MARKETING DES PRODUITS FINANCIERS ISLAMIQUES



Le marketing des produits financiers islamiques occupe une place essentielle dans le processus de développement et de pérennisation de la finance islamique. Cette discipline vise à faire connaître les produits conformes à la charia, à les positionner face aux offres conventionnelles et à instaurer une relation de confiance avec les clients. Le défi

majeur réside dans la sensibilisation et l'éducation financière, car une grande partie des consommateurs potentiels ignore encore les spécificités et les avantages des instruments financiers islamiques. Ainsi, la communication et la pédagogie deviennent des piliers stratégiques pour toucher efficacement le marché.

La mise en œuvre d'un marketing adapté implique une compréhension fine des besoins des clients musulmans et non musulmans, en tenant compte de leurs attentes en matière d'éthique, de transparence et de sécurité. Les institutions doivent élaborer des stratégies différenciées qui valorisent non seulement la conformité religieuse, mais aussi la compétitivité et la rentabilité des produits. L'approche repose sur la capacité à transformer les valeurs morales de la finance islamique (comme l'interdiction de l'intérêt (riba) et la promotion du partage des risques) en véritables arguments commerciaux capables de séduire un public élargi.

Les outils de marketing digital et institutionnel jouent également un rôle déterminant dans la diffusion et l'adoption des produits financiers islamiques. Les campagnes de communication multicanales, le recours aux médias sociaux, ainsi que l'organisation de forums, conférences et ateliers de sensibilisation contribuent à renforcer la visibilité et la légitimité du secteur. De plus, l'implication des leaders religieux, des universitaires et des associations communautaires constitue un vecteur puissant de crédibilité et de diffusion des produits.

En définitive, le marketing des produits financiers islamiques dépasse la simple promotion commerciale : il participe à l'ancrage d'un modèle financier éthique, inclusif et durable. En mettant en avant les valeurs de justice, de transparence et de responsabilité sociale, il contribue à bâtir un système attractif non seulement pour les musulmans, mais aussi pour tous ceux qui recherchent une alternative crédible et stable à la finance conventionnelle. Le marketing devient donc un levier stratégique de vulgarisation, de mobilisation et de fidélisation, indispensable à la croissance du secteur dans la région CEMAC et au-delà.

LEÇON 5 : L'ASSURANCE ISLAMIQUE (TAKAFUL) : PRINCIPES, FONCTIONNEMENT ET PERSPECTIVES EN AFRIQUE CENTRALE



L'assurance islamique, communément appelée Takaful, repose sur les principes de solidarité, de coopération et de responsabilité mutuelle, en conformité avec la charia. Contrairement à l'assurance conventionnelle qui repose sur la spéculation, l'incertitude excessive (Gharar) et l'intérêt (Riba), le Takaful met en

avant la mutualisation des risques et l'entraide entre participants. Chaque assuré contribue à un fonds commun destiné à indemniser les sinistres éventuels, ce qui confère à ce système un caractère éthique et participatif, en phase avec les valeurs de la finance islamique.

Le fonctionnement du Takaful s'articule autour d'un fonds de participants géré par un opérateur Takaful. Ce dernier agit en qualité de gestionnaire (par contrat de Wakala) ou de partenaire (Mudaraba), sans être propriétaire des fonds. Les excédents éventuels sont redistribués aux assurés ou réinvestis dans le fonds, à l'inverse de l'assurance classique où les profits reviennent uniquement à la compagnie. Cette gouvernance transparente et équitable renforce la confiance des assurés et limite les conflits d'intérêts.

En Afrique centrale, le Takaful offre de réelles perspectives dans un contexte où les taux de pénétration de l'assurance restent très faibles. Le modèle islamique peut constituer une alternative crédible et inclusive, notamment pour les populations musulmanes, mais aussi pour tous ceux qui recherchent une assurance fondée sur des principes éthiques. Son développement nécessite toutefois une adaptation du cadre réglementaire, la formation de spécialistes, ainsi qu'une sensibilisation des acteurs financiers et des populations.

Les perspectives de déploiement du Takaful dans la CEMAC passent par une intégration progressive au sein des réglementations de la zone, un accompagnement institutionnel, ainsi que des partenariats entre banques islamiques, microfinances et compagnies d'assurance. En favorisant l'inclusion financière et la protection des populations contre les risques, le Takaful peut devenir un levier de développement économique durable et solidaire pour l'Afrique centrale.

POST-TEST

À l'issue des différentes leçons et modules de formation, des fiches de post-test ont été administrées aux participants. Cette étape avait pour objectif de mesurer l'évolution des connaissances, de vérifier l'assimilation des concepts abordés et d'évaluer l'efficacité pédagogique du programme.

La comparaison des résultats du prétest et du post-test permet de mettre en évidence les progrès réalisés par les apprenants, tout en identifiant les thématiques qui ont suscité un meilleur niveau de compréhension. Elle offre également une base objective pour apprécier la pertinence de la méthodologie adoptée et la valeur ajoutée de la formation.

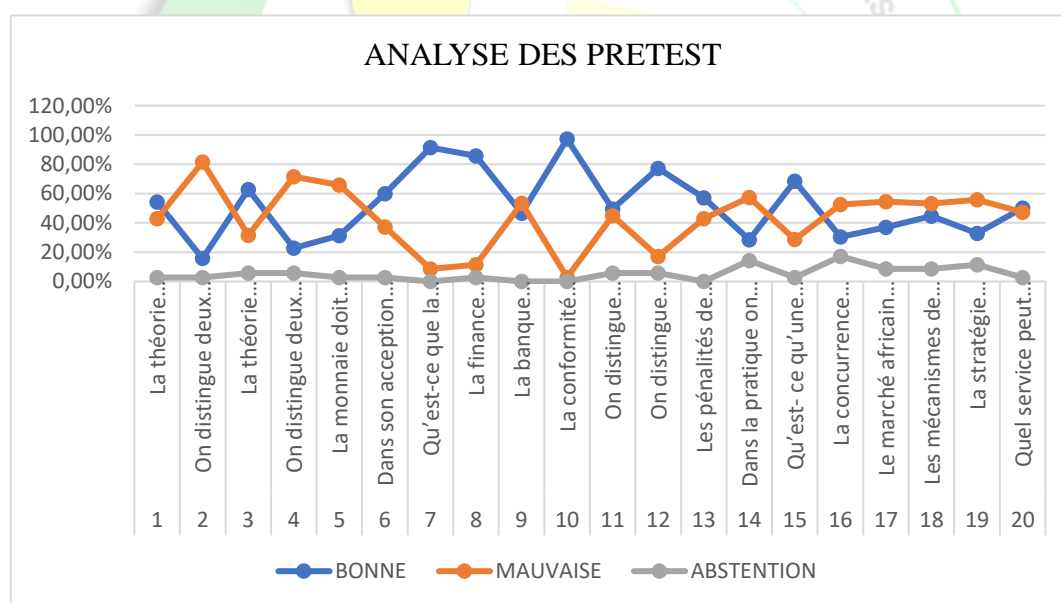
Ainsi, les post-tests représentent non seulement un instrument de mesure des acquis, mais également un outil stratégique pour orienter les futures sessions de formation et renforcer l'impact global du programme.

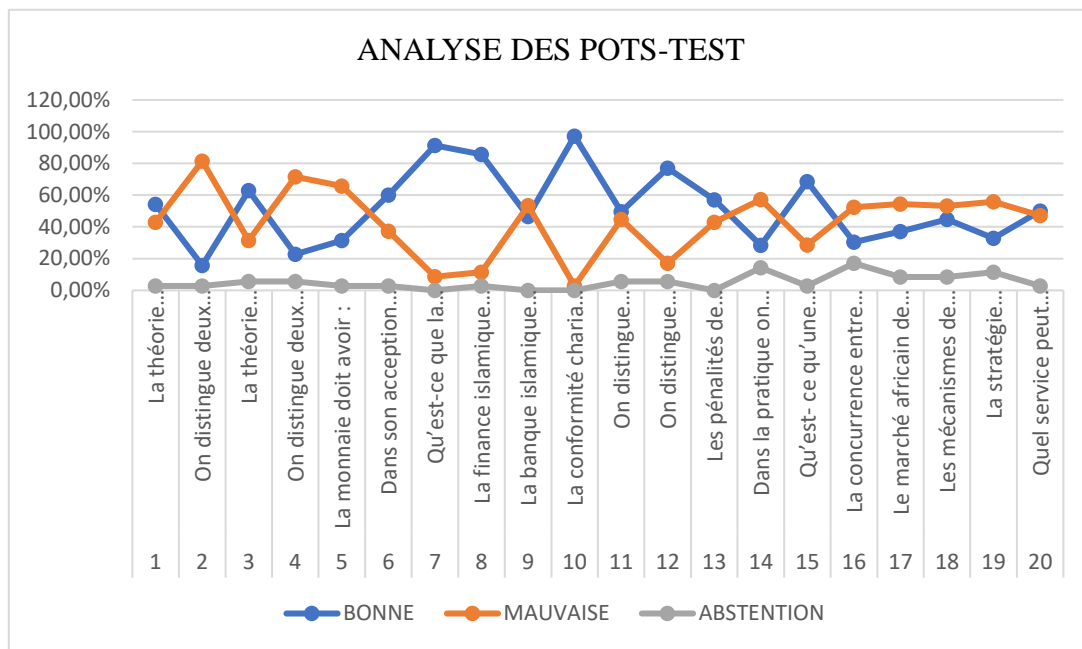
RESULTATS

| N° | QUESTIONS | BONNE | MAUVAISE | ABSTENTION |
|----|--|-------|----------|------------|
| 1 | La théorie économique en islam est fondamentalement basée sur l'idée de : | 54,3% | 42,9% | 2,8% |
| 2 | On distingue deux formes de responsabilité en théorie économique islamique : | 15,7% | 81,5% | 2,8% |
| 3 | La théorie économique islamique vise : | 62,8% | 31,5% | 5,7% |
| 4 | On distingue deux formes de propriété en théorie économique islamique : | 22,8% | 71,5% | 5,7% |
| 5 | La monnaie doit avoir : | 31,4% | 65,8% | 2,8% |
| 6 | Dans son acception complète Riba renvoie à : | 60% | 37,2% | 2,8% |
| 7 | Qu'est-ce que la finance islamique ? | 91,4% | 8,6% | 0% |
| 8 | La finance islamique est basée sur : | 85,7% | 11,5% | 2,8% |
| 9 | La banque islamique s'adresse : | 46,6% | 53,4% | 0% |
| 10 | La conformité charia des banques islamiques est assurée par : | 97,2% | 2,8% | 0% |
| 11 | On distingue plusieurs types de contrats financiers islamiques : | 49,5% | 44,8% | 5,7% |
| 12 | On distingue globalement deux types de compte bancaires islamiques : | 77,1% | 17,2% | 5,7% |
| 13 | Les pénalités de retard de paiement sont interdites en finance islamique : | 57,1% | 42,9% | 0% |
| 14 | Dans la pratique on distingue deux types de compte d'investissement : | 28,5% | 57,3% | 14,2% |
| 15 | Qu'est-ce qu'une fenêtre islamique : | 68,5% | 28,7% | 2,8% |

| | | | | |
|----|--|-------|-------|-------|
| 16 | La concurrence entre les banques islamiques et les banques classiques en termes de rentabilité exposent les premières au : | 30,5% | 52,4% | 17,1% |
| 17 | Le marché africain de la finance islamique est un marché basé sur l'offre car : | 37,1% | 54,4% | 8,5% |
| 18 | Les mécanismes de financement islamique : | 44,7% | 53,2% | 8,5% |
| 19 | La stratégie marketing des produits financiers islamique exige nécessairement : | 32,8% | 55,8% | 11,4% |
| 20 | Quel service peut être associé comme accessoire à un compte bancaire islamique ? | 50% | 47,2% | 2,8% |

ANALYSE DES RESULTATS PRETEST ET POST-TEST





L'analyse comparative des résultats des prétests et des post-tests révèle une amélioration positive, bien que légère, du niveau de compréhension des participants. Cette progression indique que la formation a permis d'accroître l'assimilation des concepts clés de la finance islamique, y compris les principes fondamentaux, les contrats islamiques, la gestion des risques, le marketing des produits financiers islamiques et le Takaful.

Cette évolution, même modeste, suggère que les participants ont pu renforcer leurs connaissances et corriger certaines lacunes identifiées avant la formation. Elle reflète également l'efficacité relative des méthodes pédagogiques utilisées, qui ont favorisé un apprentissage progressif et ciblé, adapté au niveau initial des apprenants.

Cependant, la légèreté du changement souligne la nécessité d'approfondir certains modules, d'adopter des approches pédagogiques encore plus interactives, et de prévoir un suivi post-formation afin de consolider les acquis et encourager une appropriation durable des pratiques de la finance islamique.

En somme, ces résultats positifs constituent une première indication encourageante sur l'impact de la formation, tout en mettant en évidence des axes d'amélioration pour maximiser l'efficacité des prochaines sessions.

CONCLUSION

La formation spécialisée en finance islamique s'est achevée sur une note particulièrement satisfaisante, ayant permis aux participants de renforcer significativement leurs connaissances sur les principes, les contrats, la gestion des risques, le marketing des produits financiers islamiques et le Takaful. Les sessions ont été structurées de manière progressive et interactive, favorisant l'appropriation des concepts essentiels et l'échange d'expériences entre participants venus de divers horizons professionnels.

L'analyse des prétests et post-tests a révélé une amélioration positive du niveau de compréhension, signe que les objectifs pédagogiques ont été en grande partie atteints. Cette progression, même légère, illustre la pertinence des contenus et la qualité de l'encadrement pédagogique, tout en mettant en évidence des pistes pour un approfondissement futur et un suivi post-formation.

Pour clôturer cet important cycle de formation, une cérémonie de remise des attestations a été organisée, reconnaissant officiellement l'implication et les efforts de chaque participant. Cette étape a constitué un moment de reconnaissance et de motivation, soulignant l'importance de la formation dans le développement professionnel des apprenants et leur capacité à contribuer activement à la promotion de la finance islamique dans leurs institutions et communautés respectives.

Ainsi, cette formation constitue un levier essentiel pour la diffusion et l'appropriation de la finance islamique dans la région, et elle ouvre la voie à des initiatives futures visant à renforcer les compétences et à soutenir le développement d'un écosystème financier éthique et inclusif.



TROISIEME EDITION DES "JOURNEES COMMUNAUTAIRES DE LA FINANCE ISLAMIQUE – CEMAC"
« Promotion et développement de la finance islamique dans la CEMAC : Engagement de la communauté musulmane du Cameroun »
 11 au 14 août 2025 au Palais des Congrès de Yaoundé



Quelques images de la formation spécialisée en finance islamique

TROISIEME EDITION DES "JOURNEES COMMUNAUTAIRES DE LA FINANCE ISLAMIQUE – CEMAC"
« Promotion et développement de la finance islamique dans la CEMAC : Engagement de la communauté musulmane du Cameroun »
 11 au 14 août 2025 au Palais des Congrès de Yaoundé





Cabinet de conseils spécialisée en finance islamique

Notre programme 6 étoiles de formation axé sur **Formation - Compréhension - Action Flexible - Pratique** et adapté au contexte socio-économique Africain

NOS FORMATIONS DISPONIBLES :

- **Formation complète en banque et finance islamique**
- **Formation en Management de la microfinance Islamique**
- **Formation en Takaful Assurance Islamique**
- **Formation en Sukuk et fonds d'investissement islamique**
- **Formation complète en gestion des risques bancaires islamiques**
- **Formation complète en Audit Normes et comptabilité des institutions Financières islamiques**

Ces formations sont disponibles en **ligne**, en **présentiel** et à la **carte**, selon vos besoins, afin de s'adapter à votre disponibilité et à vos objectifs.

NOS SERVICES

Conseils-Audit et contrôle de gestion
Etude et Montage de projets
Conception des nouveaux produits financiers islamiques
Développement des fenêtres de finance islamique
Renforcement des capacités
Gestion du patrimoine
Gestion des risques
Etude de marché
Événementiel



**Vous avez
des
questions?**

Contactez nous

Visitez le site

www.cabinet-aifc.cm

une gamme de formations
complète en attente pour vous.



SCANNEZ-MOI

+237 675 453 738
+237 695 268 092

www.cabinet-aifc.cm

contact@cabinet-aifc.cm

hassanbelibi@cabinet-aifc.cm

Impulser une nouvelle
dynamique de
développement durable.

JCFI-CEMAC 2025

NOS SPONSORS & PARTENAIRES



Partenaire



Afriland First Bank
البنك الإسلامي

PARTENAIRE MAJEUR

Partenaire média

