

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE MINISTERE DE
L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE
UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DE SCIENCES DE
GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES FINANCIERES ET COMPTABILITE



Mémoire de fin d'étude
En vue d'obtention du diplôme de Master en science financière et comptabilité
Spécialité : Finance et Banque

Sujet :

**Etude comparative entre la finance
islamique et la finance conventionnelle cas
BNA agence 583**

Réalisé par:

- HAYANE Amel.
- MEHNECHE Ouiza.

Membres de jury

- **Présidente** : Mme AMIAR Lila, Professeure, UMMTO.
- **Examinatrice** : Mme BELKHAMSA Ouerdia, MCA, UMMTO.
- **Rapporteur** : GHEDDACHE Lyes, Professeur, UMMTO.

- **Date de soutenance:** 12/06/2024

Session juin 2024

Remerciements

En premier lieu nous remercions Dieu, le Tout Puissant de nous avoir donné la santé, la patience, et la volonté d'entamer et de terminer ce travail de recherche.

Nous tenons à remercier nos parents pour tous leurs sacrifices.

Nos remerciements s'adressent particulièrement aux jurys de soutenance Mme AMIAR ET Mme BELKHAMSA, qui ont bien voulu consacrer de leurs précieux temps pour l'examen de ce travail.

Nous tenons à remercier vivement notre promoteur Mr GHEDDACHE LYES pour avoir accepté de nous diriger, nous guider et prodiguer de précieux conseils et ses critiques qui nous ont permis de mener à bien l'élaboration de ce mémoire.

Nous tenons à remercier également toutes l'équipes de l'agence BNA 583 de Tizi-Ouzou pour leurs accueils et leurs aide, en particulier le directeur Mr.FEDDAK, Ainsi que Mr.GANA, Mr Messaouden, Mme CHABBI, Mme SAAD, Mme BOUGHRIDA et Mme GHOUCEM.

Nos remerciements s'adressent également à toutes les personnes qui ont participé de près ou de loin à la réalisation de ce modeste travail.

Mille mercis à tous.

Dédicace

C'est avec profonde gratitude et sincères mots, que je dédie ce modeste travail de fin d'étude à mes chers parents ; qui ont sacrifiés leurs vie pour ma réussite et m'ont éclairés le chemin par leur conseils judicieux.

Je dédie aussi ce travail à mes sœurs SAIDA, ALICIA
Mes frères MASSINISSA, AHMED.

À ma binôme OUIZA et à toute sa famille.

À mes très chers amis qui m'ont aidé et pour leurs encouragement et leur soutien moral, surtout MOHAMED, NADINE, TINHINANE, LIZA, et LINDA.

Enfin aux étudiants de la spécialité FB promotion 2024.

Amel

Dédicaces

J'ai le plaisir de dédier ce mémoire :

À ma mère : source d'espoir, de chaleur, d'affection, de courage, de force, et qui n'a jamais cessée de me soutenir durant tout mon parcours, et qui m'a donné l'envie et la volonté de réussir, et surtout pour son éducation qui m'a permis d'arriver à ce stade, que Dieu te protège et te garde pour nous.

À mon très cher père qui m'a guidé sur le bon chemin par ses sacrifices, sa patience et ses encouragements, et qui demeure pour moi le plus gentil papa, que Dieu le protège.

Et à la mémoire de ma grand-mère Sahra et mon grand-père Boukhalfa que le bon Dieu les accueille dans son vaste paradis.

À mon cher frère Karim, et à ma cher sœur Fetta et sa fille Aïsel que j'aime très fort et pour toujours je leurs souhaite beaucoup de succès et de réussite.

À ma binôme Amel qui m'a aidé pour la réussite de ce travail ainsi que toute sa famille.

À mes amis : Amélia, Nadine, Lynda, Tina, Lisa, Anis, Nabil, Nano, Mouh, Aissa, et Malik merci pour les moments géniaux, et les rires partagé. Et merci d'être à mes côtés pendant les moments difficiles.

Et à tous les personnes que j'aime.

Ouiza

Sommaire

Sommaire

Introduction générale.....	1
-----------------------------------	----------

Chapitre I : La finance islamique : un domaine en évolution

Introduction	6
Section 01 : fondement de la finance islamique.....	6
Section 2 : les produits de la finance islamique	15
Section 03 : Le fonctionnement de la banque islamique.....	32
Conclusion	37

Chapitre II : Étude de quelques différences entre la finance islamique et la finance conventionnelle

Introduction	39
Section01 : Principes et fondements de la finance conventionnelle	39
Section 2 : le fonctionnement de la banque conventionnelle	44
Section 03 : la comparaison entre la finance islamique et la finance conventionnelle	56
Conclusion.....	62

Chapitre III : Étude comparative entre : « *Mourabaha* équipement » et « crédit confort ».

Introduction	64
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil.....	64
Section 2 : Présentation de quelque différents crédits islamique et conventionnelle accordés par la BNA	77
Section 3 : <i>Mourabaha</i> équipement vs crédit confort cas BNA 583.....	106
Conclusion.....	118

Conclusion général	121
---------------------------------	------------

Liste des tableaux et figures

Liste des tableaux et figures

Liste des tableaux

N° des tableaux	Titre des tableaux	Page
01	Différences entre les deux contrats <i>Moudharaba</i> et <i>Moucharaka</i> .	20
02	Présentation de quelques différences entre ces deux contrats.	23
03	Les crédits bancaires islamiques et classiques.	59
04	Comparaison des structures du bilan de la banque islamique et de la banque conventionnelle.	61
05	Offre préalable de crédit.	106
06	Facture du ce crédit confort.	107
07	Plan d'amortissement du ce Crédit confort.	108
08	Simulation financements islamique « <i>Mourabaha</i> équipement ».	109
09	Résultat de la simulation.	110
10	Facture proforma.	111
11	Assurance.	111
12	Plant d'amortissement Mourabaha équipement.	112
13	Présentation des similitudes et différences entre les deux crédits.	113
14	Offre préalable de crédit « finance classique ».	115
15	Simulation financements islamique	116
16	Résultat de la simulation	117
17	Comparaison entre les deux simulations	117

Liste des tableaux et figures

Liste des figures

N° de figure	Titre des figures	Page
01	Les principaux modes de financement islamique.	16
02	Repartitions des actifs islamiques selon le type de produit.	16
03	Principe de fonctionnement de la <i>Moucharaka</i> .	18
04	Principe de fonctionnement de la <i>Mourabaha</i> .	21
05	Le contrat <i>Salam</i> .	23
06	L'opération <i>Tawarouk</i> .	25
07	Principe de fonctionnement de <i>l'ijaraa</i> .	26
08	Le contrat soukouks.	29
09	Intermédiation bancaire.	49
10	Organigramme agence principale et première catégorie.11 janvier 2022.	74
11	Organigramme de la division finance islamique ,20 juin 2021.	77

Liste des abréviations

Liste des abréviations

AAOIF : Accounting and Auditing Organisation for Islamic Finance.

AIBI : Association Internationale des Banques Islamiques.

BNA : Banque National Algérienne.

BID : Bank Islamique de Développement.

CCG : Conseil de Coopération du Golf.

CREM : La centrale des Risques Entreprises et Ménages.

CIB : Carte Interbancaire.

CAT-NAT : Assurances Catastrophes naturelles.

DIB : Dubaï Islamique Bank.

DRE : Direction des Réseaux d'Exploitation.

FGCMPI : Fonds de Garanties et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobiliers.

HT : Hors Taxes.

IFI : Institutions financières islamiques.

IAD : L'assurance décès.

LPA : Logement Promotionnel Aidé.

LPP : Logement Promotionnel Public.

OCI : Organisation de la conférence Islamique.

OMC : Organisation Mondiale du Commerce.

PSIA : Profit Sharing investment Account.

3PPP : Partage des profits et pertes.

RIB : Relevé Identité Bancaires.

SNMG : Salaire National Minimum Garanties.

SGCI : Société de Garanties du Crédit Immobilier.

TVA : Taxes sur la Valeur Ajoutée.

TTC : Toutes Taxes Comprises.

TCR : Tableau des Comptes de Résultat.

TPPME : Très Petites, Petites et Moyennes Entreprises.

VSP : La vente sur plan.

Glossaire mots arabes

Charia : en termes juridiques, la loi islamique telle qu'extraite des sources sacrées (*le Coran* ou *la Sunna*). Au demeurant, les injonctions de la *Charia* ne fonctionnent pas toujours comme des règles de droit tant elles constituent un ensemble « d'obligations, de devoirs et de considérations morales servant à orienter les fideles dans la direction de l'obéissance à Dieu ».

Coran : le livre saint de l'islam qui contient les paroles révélées par Dieu au prophète Mohammed.

Sunna : la voie et la tradition du prophète Mohammed *Saws*, y compris ses propos, ses actes, ses approbations et désapprobations explicites ou implicites, tels que nous les rapportent les *Ahhadith* (pluriel de *Hadith*).

Hadith : texte qui rapporte un acte, un propos, une approbation ou désapprobation implicite ou explicite du Prophète Mohammed, tel qu'il nous parvient de la Tradition, à l'aune d'une chaîne de Témoins crédibles.

Ayates (versets) : sont des petites parties ou des phrases qui composent les chapitres du *Coran*. Chaque verset contient un enseignement ou une révélation spécifique.

Fiqh : jurisprudence islamique. Peut être considérée comme l'interprétation que font les juristes islamiques de la *Charia*.

Gharar : incertitude dans les termes d'un contrat ou d'une opération de vente, où les biens objets de la transaction ne seraient pas disponibles ou existant avec un degré de certitude minimal au moment de la clôture du contrat.

Halal : tout ce qui est autorisé, permis, licite. En islam, il existe des activités, des professions, des contrats et des transactions qui sont explicitement prohibés (*Haram*) par le *Coran* ou la *Sunna*.

Haram : illicite, interdit. Renvoie aux activités, professions, contrats et transactions qui sont explicitement prohibés par le *Coran* ou la *Sunna*.

Ijara : crédit bail, leasing, location on transfert de droit d'usage d'un bien ou d'un service, pour une durée déterminée, et pour un usage précis et licite.

Ijtihad : D'un point de vue juridique. *Ijtihad* constitue l'effort d'un juriste islamique qualifié dans l'interprétation ou la réinterprétation des sources de la doctrine, des vulgates ou lois islamiques, dans les cas où des directives claires et explicites émanant du *Coran* ou de la *Sunna* n'existent pas.

Istisnaa : un contrat à terme est un accord où l'acheteur paie pour un bien avant sa construction /fabrication ou sa livraison qui se feront à une date ultérieure.

Maysir (ou maisir) : c'est l'acte illicite de parier ou de s'engager dans des jeux d'argent avec l'intention de faire un profit facile, sans création nette de richesse par le travail.

Umma : communauté ou nation. Terme utilisé pour faire référence à la communauté des fidèles musulmans dans le monde.

Ijmaa : la jurisprudence islamique découle de la compréhension, de l'interprétation, et l'application du coran et de *Sunna*.

Qiyas : le raisonnement utilisé pour résoudre un problème juridique non couvert par les textes du *Coran* et de la *Sunna*.

Urf : signifie les us et coutumes ou ce qui est convenable des ses origines. Le droit musulman prend en compte le droit coutumier dans ses principes.

Maslaha : intérêt générale.

Mourabaha : contrat de vente avec paiements différé implique que l'acheteur et le vendeur connaissent à l'avance le cout et la marge bénéficiaire.

Moucharaka : c'est un contrat qui met en place une joint venture ou les deux parties contribuent avec des fonds d'investissement et des compétences en entrepreneuriales et du travail.

Moudharaba : c'est in accord pour établir une jointe venture ou une partie apporte le capital financier et l'autre apporte le capital entrepreneurial et du travail.

Moudharib : c'est l'apporteur de capital dans le contrat *Moudharaba*, il participe activement en fournissant du travail en plus de capital financier.

Qard-el hassan : prêt qui est remboursé à la fin de période convenue sans intérêt ni autre frais supplémentaires.

Rab el-mal : apporteur de capital financier dans un contrat *Moudharaba*.

Riba : intérêt usure c'est quand le prêteur demande tout type de surplus quelque soit monétaire ou autre à l'emprunteur.

Salam : contrat à terme. Ou l'acheteur paie pour la marchandise à la livraison et plus tard.

El waqf : une donation perpétuelle faite à une œuvre pieuse ou charitable d'utilité publique.

Sukuk : titres de participation, certificats d'investissement renvoie aussi aux obligations islamiques.

Takaful : système d'assurance conforme aux principes da charia fondé sur le principe de soutien et d'entraide mutuels. Son rôle se limite à la gestion des opérations et au réinvestissement des contributions et prime versées par les assurés.

Tawarouk : signifie littéralement la monétisation le terme est utilisé pour décrire un monde de financement similaire à un double *Mourabaha*. Par exemple quelqu'un emprunte de l'argent à une banque islamique, puis vend rapidement ce qui 'il acheté pour rembourser la banque.

Rahn : un crédit hypothécaire ou une sureté.

Wakala : c'est une sorte d'agence ou un agent travaille pour quelqu'un d'autre et reçoit une commission en retour.

Zakat : impôt prescrit par l'islam pour toutes les personnes disposant d'un patrimoine net supérieur à une certaine limite et un taux dicté par les règles de la *Charia*.

Introduction générale

Introduction générale

L'activité bancaire est essentielle pour l'économie. Dans les systèmes juridiques, les banques base sur le droit des contrats pour proposer leurs services. Les banques cherchent à augmenter leurs marges et leurs rentabilités et financer des projets, tout en respectant une réglementation stricte pour garantir la solvabilité des banques. Cette activité se base sur deux systèmes financiers : système financier conventionnel et système financier islamique.

La finance conventionnelle et la finance islamique sont deux systèmes financiers distincts qui opèrent selon des principes et des normes différents.

La finance classique dite conventionnelle se positionne en tant qu'intermédiaire entre les détenteurs de capitaux et les personnes désireuses d'emprunter de l'argent (administrateur d'argent).

La finance conventionnelle utilise des instruments financiers tels que les prêts, les obligations, les actions et les produits dérivés pour mobiliser des fonds et gérer les risques. La finance conventionnelle repose sur des concepts tels que l'intérêt, le risque et la spéculation, et elle est largement pratiquée dans le monde occidental.

La finance islamique a acquis une position importante au niveau du système bancaire dans de nombreux pays surtout après la crise financière de 2008.

Les crises financières sont récurrentes et anciennes, marquant l'histoire économique. Des exemples incluent la crise de 1929 la grande dépression économique, les chocs pétroliers en 1970, et les crises latino-américaine, les crises européennes en 1990, la crise mexicaine en 1994, la crise financière asiatique, la crise russe, la crise au Brésil, la crise financière turque en 2000, la bulle internet, la crise argentine en novembre 2001, crises des subprimes en 2007-2009, crise bancaire qui transforme en crise boursière et de la dette souveraine dans la zone euro 2010.¹

Une crise financière résulte souvent d'un dysfonctionnement dans le système financier, se transformant en crise économique lorsque la sphère réelle est touchée. Depuis la crise de 2007 « crise des subprimes » à son origine dans une crise immobilière américaine qui s'est transformée en une crise bancaire et financière, le monde a été confronté à une grave crise financière et économique, menaçant le système financier mondial et provoquant une chute de l'activité économique dont certaines banques islamiques ont résisté à cette crise et démontré l'efficacité de son système qu'un système bancaire classique.

La crise financière a relancé le débat sur l'éthique dans la finance, notamment avec l'émergence de la finance islamique se présente comme une intermédiation financière basée sur des principes moraux de la *Charia*. Cette finance islamique basée sur la loi islamique qui doit composer avec les contraintes de la *Charia* notamment l'interdiction de prêt à intérêt (*Riba*), l'interdiction des activités illicites (*Haram*) d'après le Coran « **Dieu a rendu licite le commerce et illicite l'intérêt** » Al-Baqarah 275.²

¹ Albert, M. « LES CRISES FINANCIERES » thèse école thématique. Université Nice Sophia Antipolis France 2013

² (Coran, Sourate Al Baqarah verset 275)

Introduction générale

Et privilégie le partage des pertes et des profits, ce qui la distingue de la finance conventionnelle. Selon certains experts, la crise des subprimes aurait été évitée dans un système financier islamique, car l'intérêt est interdit et la spéculation n'est pas autorisée. Ce modèle de financement basé sur l'investissement à long terme et le partage des risques, est considéré comme adapté aux périodes de déséquilibres financiers.

Pour mieux comprendre le thème étudié nous avons effectué notre stage pratique au sein de la banque BNA agence 583, cette période qui s'est étalée sur durée d'un N, nous à permet de mieux comprendre les principes de la finance islamique et la finance conventionnelle pour mieux faire une étude de comparaison entre les deux finance.

En inscrivant notre réflexion dans la finance islamique qui ne pratique pas l'intérêt arrive à réaliser des profits et des bénéfices.

Aussi pour découvrir la distinction entre les deux systèmes financiers islamique et conventionnel.

Nous allons tenter de:

- ✓ Identifier les fondements de la finance islamique et ces produits ;
- ✓ Connaître la distinction entre la finance islamique et la finance conventionnelle.

Dans ce cadre dès lors que nous intéressons à la distinction entre les deux systèmes financiers ce que nous amène à formuler la problématique suivante :

D'après la distinction entre les deux systèmes financiers, Quels sont les points de similarité et de divergence des produits offerts par la finance conventionnelle comparativement à la finance islamique ?

Par ailleurs, un nombre d'interrogation qui sont découlé de cette principale :

- Qu'est-ce que la finance islamique ?
- Quelle sont les principale différences entre les produits islamique et les produits classique ?
- Comment s'effectue l'étude d'un dossier de crédit *Mourabaha* et un crédit confort ?

Pour notre étude, Nous avons opté pour une démarche méthodologique qui commence par une recherche bibliographique, suit une recherche documentaire qui a une relation avec le sujet traité « l'étude comparative entre la finance conventionnelle et la finance islamique ». Ainsi une analyse des données collectées auprès de l'agence bancaire 583 « BNA » de Tizi-Ouzou lors de notre stage pratique fait.

Pour mieux appréhender l'objet de notre sujet, nous avons structuré notre travail en

Introduction générale

trois chapitres :

Dans le premier chapitre, intitulé : **La finance islamique : un domaine en évolution**, nous allons voir les fondements de la finance islamique ainsi que les produits de la finance islamiques et le fonctionnement de la banque islamique ;

Ensuite, dans le deuxième chapitre, intitulé : **Étude de quelques différences entre la finance islamique et la finance conventionnelle**, nous allons aborder les principes et les fondements de la finance conventionnelle et le fonctionnement de la banque conventionnelle, la dernière section basée sur la comparaison entre la finance islamique et la finance conventionnelle ;

Dans le dernier chapitre, intitulé : **Étude comparative entre : «le crédit Mourabaha équipement » et « crédit confort »**.

Enfin, ce travail se termine par une conclusion générale dans laquelle nous allons exposer nos résultats.

Chapitre I :
***La finance islamique : un
domaine en évolution***

Introduction

La finance islamique s'appuie sur un modèle d'intermédiation bancaire à taux zéro. C'est par conséquent c'est une forme de finance alternative qui vise à répondre aux exigences et besoins financiers des agents économiques et spécifiquement la communauté musulmane qui se sentait exclue du système conventionnelle.

Les banques islamiques suivent les règles de l'islam. Elles ont réussi ces dernières années malgré les crises économiques mondiales, elles sont devenues des concurrentes sérieuses sur le marché financier. Ces banques encouragent l'épargne, la solidarité sociale et la charité en conformité avec les principes islamiques.

Dans les développements de ce chapitre, nous nous intéressons aux points suivant :

En premier lieu, il est nécessaire d'identifier et définir l'évolution et l'historique de la finance islamique et de ses fondements.

En deuxième lieu, il s'agit de présenter l'essentiel des produits de la finance islamique et des besoins auxquels ils répondent.

En troisième lieu, la banque islamique étant une institution majeure dans le système de la finance islamique, il est donc essentiel de la présenter et de voir ses principes de fonctionnement.

Section 01 : fondement de la finance islamique

La finance islamique, basée sur des principes religieux et moraux. Elle fait partie de la finance éthique, qui ne se concentre pas uniquement sur les profits mais prend en compte des valeurs comme le développement durable, l'environnement et la gouvernance.

Cette section s'intéresse à la présentation de différentes sources et les principes de la finance islamique, après avoir définie ce dernier et donné son historique brièvement.

1. Historique de la finance islamique

Les racines et les principes de la finance islamique sont aussi vieux que la religion elle-même.

Le *Fiqh Al Mouamalat* donne depuis des siècles un cadre structuré des transactions financières des musulmans mais ce n'est que vers la fin du XXe siècle que le système financier islamique c'est assez développé pour être considéré comme un modèle distinct permettant aux musulmans et aux non musulmans, de mener des activités financières conformes aux percepts de *l'Islam*.

La première expérience dans ce domaine daté des années 1960 avec la création des caisses d'épargne rurales *Mit Gamr (Delta du Nil)* en Égypte et du « *Pilgrim's management Fund* » en Malaisie. Ces institutions avaient comme objectif de réduire l'exclusion bancaire et

de promouvoir le développement des couches de populations défavorisées. Leurs activités qui étaient principalement axées sur un objectif de développement étaient limitées à un niveau local.¹

À cet effet, le consensus est de considérer la véritable naissance de la finance islamique moderne après les années 1970 suite à la création de l'organisation de la conférence islamique (OCI) regroupant un grand nombre de pays musulmans. À l'époque, le défi était de concevoir un système financier qui devait respecter les préceptes de l'*Islam* et être compatible avec le modèle économique moderne. Lors de la troisième conférence islamique, tenue à *Djeddah* en 1972, un plan global de réforme des systèmes monétaires et financiers en fonction de l'éthique islamique a été présenté.²

En 1974, le sommet de l'OCI à *Lahore* a voté la création de la banque islamique de développement (BID) intergouvernementale qui allait devenir la pierre angulaire du système bancaire islamique. Cette nouvelle institution avait comme objectif de participer en injectant ou prêtant des capitaux pour des projets productifs d'entreprises et de fournir de l'aide financière aux pays membres en vue de leur développement économique et social. Cette banque a également pour mission d'établir et de gérer des fonds spéciaux pour des objectifs spécifiques. Elle a été autorisée à accepter les dépôts et à mobiliser les ressources financières selon des modalités conformes à la *Charia*.

En 1975, la *Dubai Islamic Bank* (DIB) a vu le jour, elle est considérée comme étant la première banque islamique universelle et non gouvernementale. Durant la même période, le nombre de banques islamiques similaires a connu une expansion rapide : *La Kuwait Finance House* en 1977, la banque *Fayçal* en Égypte dans la même année, la banque islamique de *Jordanie* 1978, ainsi que la banque islamique du *Bahreïn* en 1980. De plus, un groupe de banques d'investissement spécialisées a été créé, notamment, la société d'investissement de *Nassau* en 1977, la société d'investissement du golfe basée à *Sharjah* également créée en 1977 et la *Sharia Investment Services* à Genève en 1980.

Les années 1990 ont connu l'expansion de la banque de détail islamique et la naissance de la désintermédiation financière islamique, soit le passage d'une économie d'endettement à une économie de marchés financiers. Durant ces années, les institutions financières islamiques deviennent de plus en plus structurées, et leurs règles de fonctionnement se sont raffinées.

Ainsi, en 1991 la principale organisation internationale de normalisation de l'industrie de la finance islamique a été créée : *l'Accounting and Auditing Organisation for Islamic Finance* (AAOIF) qui sera chargée d'élaborer les standards comptables appropriés pour les IFI.

Au 21ème siècle on voit une croissance dans la finance islamique selon les estimations du FMI, il existe actuellement plus de 300 institutions islamiques opérant dans plus de 75 pays. Selon les mêmes statistiques du FMI, l'industrie a connu une croissance annuelle moyenne d'environ 15% pendant les dix dernières années. Leurs prévisions indiquent que cette tendance

¹ JOUINI et PASTRE ; Enjeux et opportunités du développement de la finance islamique pour la place de Paris. Rapport ; Décembre 2008.

² https://www.ammc.ma/sites/default/files/Etude_finance_islamique_2011_10_19.pdf consulté le 16/05/2024 12:48

devrait continuer à connaître même une accélération durant les années à venir en fonction des pratiques réglementaires qui seraient mises en place.

Selon la Banque Centrale de la Malaisie (*Bank Negara Malaysia*), le nombre des filiales de banques islamiques en Malaisie a augmenté de 126 en 2004 à 766 en 2005.³

Ailleurs, un nombre important de nouvelles institutions financières islamiques (IFI) a été mis en place rapidement dans les marchés traditionnels de cette industrie plus précisément dans les pays du Conseil de Coopération du Golfe (CCG).

La finance islamique est également en croissance dans de nouveaux marchés tels que la Syrie, le Liban, le Royaume-Uni, la Turquie et le Canada. À titre d'exemple, au Royaume-Uni, plusieurs banques islamiques ont vu le jour, telles que la *Islamic Bank Of Britain* et la *European Islamic Investment Bank*.

Cette évolution a généré un grand intérêt de la part des acteurs mondiaux de la finance conventionnelle dans les économies développées qui ont essayé d'augmenter leurs participations dans les marchés financiers islamiques. D'autres pays majoritairement musulmans, commencent aussi à s'intéresser à ce secteur, en particulier ceux de l'Afrique du Nord.⁴

La très forte demande des produits islamiques et leur popularité croissante étaient principalement poussées par une masse considérable de liquidité en provenance des pétrodollars dans la région du golfe, ainsi que par les nouvelles configurations géopolitiques. Ce mode de financement est devenu une partie intégrante du système financier mondial.

Plusieurs raisons pourraient expliquer l'importante croissance des actifs islamiques, parmi ces raisons, l'augmentation de la concurrence bancaire au moyen orient. Cette concurrence s'est intensifiée et est devenue plus visible suite à l'intégration de ces pays à l'OMC (*Organisation Mondiale du Commerce*).

Ceci a poussé les banques de petites tailles à chercher une alternative via la spécialisation en tant que banques islamiques. Les banques de grand taille avaient le choix entre conversion en IFI ou ouvrir des fenêtres islamiques afin de diversifier leurs portefeuilles.⁵

Aujourd'hui, les institutions financières islamiques continuent à consolider leur base de dépôts et les différents opérateurs profitent des innovations financières afin d'élargir leurs offres de produits. Elles sont actuellement présentes dans plusieurs régions du monde : Moyen Orient, Asie du Sud, Europe, Amérique, Afrique du Nord, etc. ...

2. Définition de la finance islamique

La raison d'être d'un système financier qu'il soit « conventionnel » ou « islamique » est la mobilisation de ressource financières et leurs allocations entre différents projets d'investissement. Toutefois les principes qui régissent le fonctionnement d'un système financier islamique sont différents de l'esprit de la finance traditionnelle, qui préside aux décisions d'un agent économique est l'optimisation du couple rendement-risque de ces

³ KPMG ; Growth and Diversification in Islamic Finance

⁴ https://www.ammc.ma/sites/default/files/Etude_finance_islamique_2011_10_19.pdf consulté 16/05/2024 15:49

⁵ Hassoun. A, Damak. M Standard & Poor's ; Les Habits neufs de la Finance Islamique ; PARIS. mai 2007. p 5

placements ; la profitabilité n'est pas l'unique ni le principal critère de décision pour les opérateurs islamique.

Qu'est-ce que la finance islamique ?

Il n'existe pas une science exacte de la finance islamique, les définitions varient des très restreintes (opérations de financement sans intérêt bancaire) aux très généralisées (les opérations financières effectuées par les musulmans). La finance islamique pourrait être définie comme étant des services financiers et des opérations de financement principalement mis en œuvre pour se conformer aux principes de la *Charia*.

Cette définition va au-delà de l'assimilation de la finance islamique aux financements sans intérêt, car elle implique que la finance islamique vise une distribution égale et équitable des ressources ainsi qu'une équité dans la répartition des risques.

La finance islamique se définit aussi comme suit : « *La finance islamique comme étant un nouveau système financier dont la conceptualisation se construit autour d'une subtile conjugaison entre l'économie, l'éthique et le droit musulman des affaires commerciales. Ses finalités résident dans la volonté de faire en sorte que les produits financiers soient compatibles avec les principes juridico-éthiques de l'islam* »⁶.

K. Jouaber senoussi, la définit comme « *Une forme de finance alternative qui fait appel à des techniques spécifiques de structuration financière. Elle a de nombreux points communs, mais également de réelles différences avec la finance conventionnelle. En l'occurrence, elle poursuit les mêmes objectifs en termes de performance financière. Sa spécificité provient du fait qu'elle veille au respect d'un ensemble de règles et de principe dictés par l'éthique musulmane* ». ⁷

Donc on peut dire que la finance islamique c'est tous les techniques, mécanismes, processus financières et juridiques qui permettent de financer les biens et services tout en respectant les lois islamiques appelées *Charia*. L'objectif principal de la finance islamique est de rendre les pratiques financières conformes à ce qui est encouragé par la *Charia* afin de répondre aux besoins de financement des investisseurs qui rejettent la finance classique ou conventionnelle.

Les trois principes de base qui implicites à toute transaction financière islamique sont :

- Le financement ne devrait en aucun cas entraîner la réception ni le paiement des intérêts car l'exigence des intérêts fixes garantissant un retour prédéterminé est considérée abusive et économiquement improductive ;
- La transaction ne devrait pas impliquer le financement d'une activité interdite par la *Charia* ;
- L'opération doit éviter le *Gharar* qui pourrait se traduire par une incertitude excessive,

⁶OULD SASS, M. "Quels marches et quelles opportunités pour les banques de détail?" in rapport de la finance islamique, 2011, p 11.

⁷ JOUABER SNOUSSI, K. La finance islamique : est-elle une finance alternative ? Option finance. p9

risque ou spéculation concernant une opération financière.

Un de ses aspects les plus importants en finance islamique est la pratique de partage des risques et des profits. En effet, la finance islamique encourage le partage de risques et des bénéfices entre les contractants. Le degré de partage varie en fonction de la nature du contrat. En ce sens, la finance islamique est plus proche de l'activité du capital risque. La majorité des institutions financières islamiques comporte un *Sharia Board*, un comité de conseil religieux qui donne son avis sur l'acceptabilité de nouveaux instruments financiers et qui effectue des audits en assurant que les activités exercées et les produits offerts sont conformes aux principes religieux.

3. Les sources de la finance islamique

On ne peut pas aborder le droit islamique sans découler étroitement de la religion. Toute activité économique de l'*Islam*, étant soumise à la question du *Halal* et *Haram* du licite et de l'illicite dépend donc de la valeur morales et sociales que doit respecter l'individu dans ses différentes activités.

Traditionnellement on divise les sources de la finance islamique en deux familles : sources principale (le saint coran, et la *sunna*), les sources secondaires (*ijtihad*, *ijmaa*, *fiqh*, *qiyas*, *urf*).

3.1 Les sources primaires

L'Islam est la dernière religion qui a commencé en Arabie quand le prophète Mohammed a reçu UN message de l'ange Gabriel. L'Islam se traduit par un ensemble des principes qui donne des règles pour guider la vie spirituelle, sociale, économique, politique et financière. Comme sont transcrites dans le *Coran* et la *Sounna*.

3.1.1 Le saint *Coran*

Constitue la source fondamentale de l'*islam*. Il est composé de 6236 versets (*Ayat*) réparties en 114 chapitres (*Sourates*). Il s'agit d'un livre saint, le plus sacré des musulmans qui le considèrent comme l'œuvre parfaite de Dieu.

Le *Coran* a été révélé au prophète Mohammed (*Saws*).il guide les croyantes les pratiques religieuses et la vie quotidienne. Mais à peine 10 versets concernant l'économie et la finance.

3.3.2 La *Sunna* (*hadith*)

Constitue la seconde source après le *Coran*. Désigne l'ensemble des paroles et des actions du prophète, Le *Hadith* fournit des explications, commentaires et réflexions et différents interprétation sur le *Coran*.

3.2 Les sources secondaires

Lorsque ni le texte *coranique* et ni la *Sunna* ne permet pas à déterminer une solution satisfaisante à un problème, les jurisconsultes ont innovés une nouvelle méthode qui s'appelle *Ijtihad* qui signifie l'effort. Après ils ont créé une règle *ijmaa* qui est la deuxième source du

droit islamique, ensuite c'est le *fiqh* qui signifie la réflexion et la sagesse, après la source suivante c'est le *Qiyas*, en fin *l'urf* qui est la dernière source.

3. 2. 1. *Ijtihad*

C'est un effort qui vise à interpréter les textes importants de *l'Islam*, et répond à des questions qui ne sont pas clairement prévues.

3. 2. 2. *Ijmaa*

L'Ijmaa est un accord communément accepté, est la principale source de la loi islamique et des règles juridiques musulmanes.

3. 2. 3. *Fiqh*

Où la loi islamique signifie la manière dont on comprend, réfléchit et utilise la sagesse, tandis que pour le droit non musulman, il y a plus de différences dans la manière dont on comprend et interprète les textes, car différentes écoles de pensée coexistent en *Islam*.

3. 2. 4. *Qiyas*

C'est le passage d'une idée cachée à une connaissance claire en utilisant la logique. C'est un peu comme résoudre un problème en suivant un raisonnement logique. En finance islamique on utilise cette méthode pour arriver à des conclusions. Le *Coran* et d'autres textes sacrés utilisent des images et des figures de style pour transmettre des messages importants.

3. 2. 5. *Urf*

La tradition (*urf*), il fait référence aux coutumes dominantes dans une communauté donnée⁸. Elle peut déterminer ce qui est convenable (*Halal*) ou pas (*Haram*). Les règles juridiques établies à partir d'opinions (*Ray*) peuvent s'inspirer de la tradition.

4. Les fondements de la finance islamique

L'activité islamique se base sur ce qui est *hallaal* et *haram* selon le *Coran*. Ce dernier encourage le jugement équitable, la recherche de la paix, et décourage la tromperie, l'usure, les jeux de hasard, les promesses non tenues...

Pour la plupart des musulmans, l'essence même de *l'islam* se trouve dans l'esprit de justice, de solidarité et en un mot l'équité. Et de cela on trouve les contrats de financement islamiques ne doivent pas aller à l'encontre des principes fondamentaux de la *Charia*. Les principes fondamentaux de ce modèle de financements sont :

4. 1. L'interdiction de l'intérêt (le *Riba*)

Les pratiques de l'économie islamique interdisent toute sorte d'intérêt payé ou reçu quelle

⁸ Jouaber senoussi. K La finance islamique, édition la découverte, Paris 2012 p07.

que soit la nature ou la grandeur de la transaction.

Le Prophète a maudit celui qui prend, celui qui donne, le rédacteur de l'acte et le témoin. Cette interdiction ne se limite pas à un taux usurier mais inclut toute sorte d'intérêt. Tout revenu fixe et prédéterminé, connu ex-ante, indépendant de la rentabilité de l'actif financé n'est pas admis. Notons que cette règle s'applique également aux intérêts variables et connus seulement ex-post. Selon les principes de la *Charia*, l'argent n'a aucune valeur intrinsèque car il constitue simplement un moyen d'échange et ne pourrait donc pas être un moyen de réaliser un profit.

En effet, la finance islamique considère que le fondement de la rémunération de l'argent placé est uniquement la rentabilité de l'actif ainsi financé. Elle exclut par principe l'idée d'une rémunération fixe, déconnecté de la rentabilité de l'actif financé.

Le mot « *Riba* »⁹ est le péché cardinal dans le droit islamique. La littérature le compare au meurtre à la fonction et à l'idolâtrie. Sa signification littérale est « *accroissement* ».

On assimile souvent le *Riba* à la proscription de l'intérêt. En réalité la notion est beaucoup plus large, le *Riba* ne se limite pas au prêt à intérêt mais à toute prestation de somme d'argent ou de fongibles dues par une personne à une autre engendrant un profit réalisé par l'une des parties sans contrepartie.¹⁰

4.1.1 Les types de *Riba*

On trouve deux formes de *Riba* :

4.1.1.1 *Riba El-Fadhel (Riba de solde)*

Le *Riba* le plus souvent sur des biens de *Riba* (produits alimentaires, métaux précieux et argent...). Le *Riba* de l'excès se produit lorsque des biens de *Riba* sont échangés contre des biens de même nature dans des proportions différentes (poids ou valeurs. Il s'apparente au *Riba El-Fadhel* consiste à augmenter le prix d'un bien au moment de la remise de celui-ci.

4.1.1.2 *Riba Al-Nasi'a (riba de délai)*

Lorsque les biens ne sont pas échangés concomitamment, qui peut entraîner un *Riba* de report se traduisant par l'augmentation du prix dans le cas de la propagation.¹¹

L'interdiction du prêt à intérêt ne constitue pas la seule particularité de la finance islamique. Celle-ci repose, sur d'autres principes aussi importants. Il s'agit là, bien évidemment, d'une liste non limitative de principes dont les uns sont parfois les émanations des autres.

4. 2. Le principe de Partage des Pertes et Profits (PPP/3P)

Le principe de Partage des Pertes et Profits (PPP/3P) a pour objectif la réalisation des contrats

⁹ Diederik van scheik, Ph. D, Voir Islamic Banking. « La banque islamique » thèse doctorat.

¹⁰ Abi Haider. A « les banques islamiques » thèse, Paris 1990, p 100

¹¹ GEORGE, A. « La finance islamique à la française un moteur pour l'économie une alternative éthique », sous la direction de J.P. Laramée, édition Secure finance, France, 2008. Page 17.

aux termes desquels l'une des parties n'exploite pas d'une manière injuste son cocontractant. La notion de partage des pertes et profits est un des éléments clés dans le concept de finance islamique. C'est un procédé qui permet le partage des risques entre entrepreneurs et investisseurs. En effet, l'investisseur doit confier ses fonds à un entrepreneur avec qui il devra partager les profits en fonction de la performance de l'actif sous-jacent.

La prohibition de l'intérêt et le principe PPP vont de pair. Ce dernier apparaît comme une solution alternative à la rémunération du prêteur en l'absence de taux d'intérêt. Mais il s'agit d'un procédé de rémunération tout à fait conforme aux valeurs du système économique islamique, basées sur le partage du risque et de la rémunération, et à la nature des relations qui existe entre le prêteur et l'emprunteur.¹²

La banque prête de l'argent à une entreprise qui devient partenaire, de même le déposant peut être considéré comme un actionnaire de la banque.

Les deux parties assumant un risque ont intérêt à s'engager dans des opérations rentables et à œuvrer à la réussite de projet financé.

La différence de rémunération entre les deux systèmes est la suivante.

- Pour les banques conventionnelles :

$$\text{Revenue total} = P2 - P1$$

$P1$ = le montant de l'emprunt accordé au client.

$P2$ = remboursement de l'emprunt + les intérêts.

La différence est un montant déterminé à l'avance, les paiements ont lieu selon un échéancier.

- Pour les banques islamique :

$$\text{Revenu d'une période} = \phi (R - C)$$

ϕ = ratio de partage des PP prévu dans le contrat.

R = total des revenus de la période.

C = total des coûts.

4. 3. L'interdiction de l'incertitude et de la spéculation (*Gharar* et *Maysir*)

Selon la *Charia*, les activités contenant des éléments d'incertitude excessives ou qui reposent sur la spéculation en vue de réaliser un profit sont interdits. Un contrat conforme à la *Charia* est celui dont toutes les caractéristiques fondamentales sont claires.

Le mot « *Gharar* » évoque l'incertitude résultant d'une information volontairement ou involontairement insuffisante. Ce terme recouvre des notions différentes : aléa, incertitude, spéculation. Cela explique que les juristes ne soient pas unanimes quant à la définition et surtout à la portée de ce concept.

¹² Causse-Broquet. G, la finance islamique ,2^e édition Paris 2012, p35.

L'incertitude est souvent liée à la spéculation, qui consiste à tenter de prévoir le résultat futur d'un événement. Elle peut porter aussi bien sur l'existence même de la prestation comme c'est le cas dans les assurances accident, que sur l'étendue de la prestation que l'on constate dans l'assurance vie. Ainsi sont contraires à la morale islamique les contrats aléatoires dans lesquels le contenu de la prestation dépend d'un événement susceptible de se produire pendant la durée de contrat.

Le mot « *Maysir* » correspond à la notion de jeu. Le concept de *Maysir* va au de-là des jeux de casino auxquels on peut penser spontanément, il recouvre tout enrichissement injustifié moralement d'une partie au détriment d'une autre.

C'est ainsi que sont interdites les pratiques commerciales contenant un élément d'incertitude qui les assimile à un jeu de hasard : vente de choses non existantes, vente aux enchères, loterie, contrats aléatoires, plus généralement, qui procurent un revenu acquis sans travailler.

Il en résulte que les opérations financières de couverture (*swaps*, *futures*...) sont en principe interdites dans le système financier islamique¹³.

4. 4. La tangibilité de l'actif

Toute transaction financière islamique doit être adossée à un actif tangible réel et matériel.

Ce principe permet de renforcer la stabilité économique et la maîtrise de risque. La finance islamique pousse les investisseurs à s'engager dans l'économie réelle, empêchant la déconnexion observée aujourd'hui entre les marchés financiers et l'économie réelle. Ceci permet de promouvoir la justice sociale et l'équité ainsi que la liberté d'entreprendre.

4. 5. L'adossement à des actifs réels

De tout ce qui précède, découle l'idée que la validité d'une transaction financière doit, selon la *Charia*, reposer sur l'existence d'un actif. Il doit être tangible, réel, doté d'une matérialité. De fait, sa détention paraît naturellement indispensable. Tout cela renforce la traçabilité et fortifie la maîtrise des risques. C'est le principe de l'« *Asset Backing* », lequel contribue au resserrement des liens entre les sphères financière et réelle.¹⁴

4. 6. L'interdiction de vendre ce que l'on ne possède pas

La propriété constitue la principale justification du profit généré, soit par sa détention, soit par sa vente. Cette justification n'est qu'une traduction de la règle précédente, du fait que la détention d'un actif fait supporter à son propriétaire des risques justifiant son profit, le cas échéant. De ce fait, on ne peut pas vendre un bien qu'on ne possède pas (la seule exception à cette règle est le contrat *Salam*), ni vendre des actifs avant de les détenir. C'est ainsi que les activités d'intermédiation sont fortement réglementées, les processus des financements adossés

¹³ Causse-Broquet, G. Op.cit. p36

¹⁴ Fakhri Korbi. La finance islamique : une nouvelle éthique ? : Comparaison avec la finance conventionnelle. Economies et finances. Université Sorbonne Paris Cité, 2016. Français.

à des montages d'achat et de revente de biens sont méticuleusement étudiés pour respecter cette règle¹⁵.

4. 7. Les activités illicites

Un financement islamique ne peut avoir pour objet un investissement dans une activité interdite par la *Charia*. Aucun investissement ne peut ainsi être réalisé par un financier islamique dès lors qu'il porte sur des produits interdits par la *Charia* ou des activités illicites telles que l'alcool, la viande porcine, ou les jeux de hasard. L'examen de la compatibilité des investissements et des financements avec la *Charia* est une diligence supplémentaire qui doit être réalisée dans tout projet de financement islamique.

4. 8. L'interdiction des échanges différés de valeurs étalon

Selon une parole expresse du Prophète, l'échange de valeurs étalon de même nature (or contre or, argent contre argent, et par conséquent monnaie contre monnaie) ne peut se faire que séance tenante (de main en main) et dans les mêmes proportions. Ce texte est à l'origine de l'interdiction du change à terme, par exemple.

Section 2 : les produits de la finance islamique

Après avoir présenté les principes et le fonctionnement de la finance islamique qui utilisent des contrats pour financer des activités sans intérêt, il reste à savoir maintenant quelle sont les produits financiers islamique qui existe ?

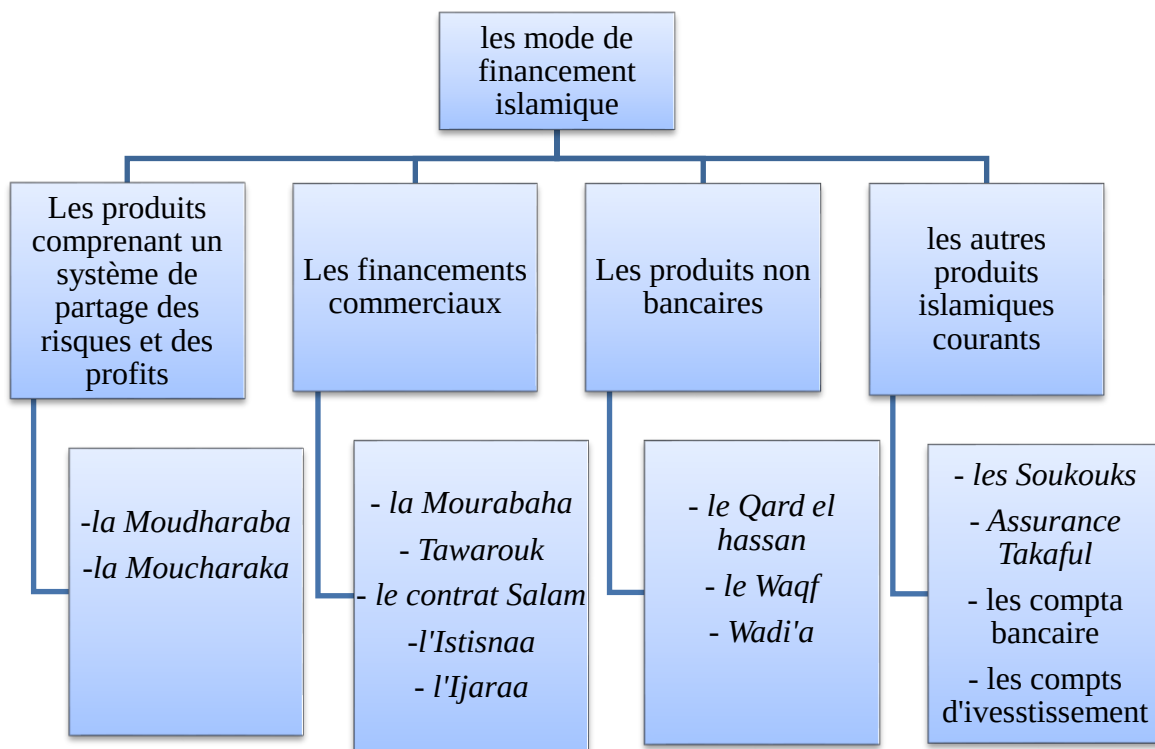
Les produits financiers islamiques peuvent être classés comme se suit :

- Les financements participatifs des risques et des profits ;
- Les financements commerciaux ;
- Les produits non bancaires ;
- les autres produits islamiques courants.

En plus de ses produits les institutions financières effectuent d'autres activités accessoires tels que l'ouverture des comptes, accordé les prêts sans intérêts et les services bancaires ...

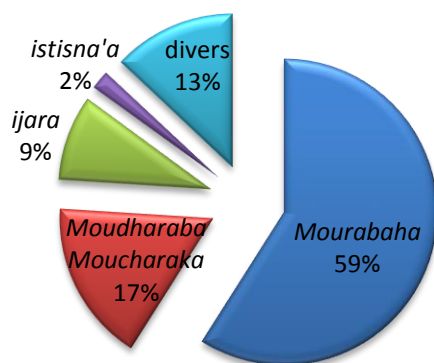
¹⁵ Economic agendas of Islamic Actors « la finance islamique : principe fondamentaux et apports potentiels dans le financement de la croissance et de développements »

Figure n°1 : Les principaux modes de financement islamique



Source : établie par nous-mêmes

Figure n°2 : Répartition des actifs islamiques selon le type de produit



Source : Jouini. E, & Pastré.O. (2009). La finance islamique : une solution à la crise ? Paris : economica, p23

Ce graphe nous montre que la *Mourabaha* représente 59% des activités financières islamique c'est le contrat la plus utilisé, puis la *Moudharaba* et la *Moucharaka* représente 17% du total et le reste ont des pourcentages faible ce qui nous montre que il y a des préférences entre ces principaux mode de financement.

1. Les produits comprenant un système de partage des risques et des profits

Appelé aussi les contrats de partenariats, sont deux instruments conformes aux principes de la finance islamique. Il s'agit de *Moudharaba* et *Moucharaka*.

1.1. Le contrat *Moudharaba*

La finance islamique partage les risques et les profits entre les parties prenantes. Certains types de financement sont conformes à la *Charia*, tandis que d'autres, comme la dette classique, ne le sont pas. Le *Riba* ou l'usure est interdite dans la finance islamique.

1.1.1 Définition du contrat *Moudharaba*

La *Moudharaba* est un partenariat passif car elle est conclue entre deux associés au moins. Un investisseur (*Rab-El-Mal*) et un entrepreneur (*Moudharib*) qui va œuvrer pour rendre ces capitaux les plus profitables possibles.¹⁶

Le résultat net dans le contrat de *Moudharaba* doit être partagé équitablement entre l'investisseur (*Rab-El-Mal*) et le gestionnaire (*Moudharib*) selon des termes préalablement convenus. En cas d'échec, l'investisseur risque la perte totale de son capital, tandis que le gestionnaire perd du temps et des compétences non rémunérées. Cependant, malgré cette iniquité, le contrat peut être enrichissant pour le gestionnaire en termes d'expérience et de réseautage, alors que l'investisseur ne peut même pas récupérer son coût d'opportunité. Les banques islamiques hésitent à proposer ce contrat, bien que nécessaire pour les petites structures.¹⁷

Autrement dit La *Moudharaba* est une forme de partenariat financier islamique où un investisseur (*Rab- El- Mal*) fournit le capital et un entrepreneur (*Moudharib*) apporte son expertise. Les projets financés doivent être conformes à la *Charia*, ce qui signifie qu'ils ne doivent pas impliquer d'activités interdites comme l'alcool ou le jeu de hasard, et doivent éviter toute implication directe ou indirecte dans les intérêts. Cependant, une certaine tolérance est accordée aux entreprises qui ont une proportion limitée d'endettement ou de revenus d'intérêt.¹⁸ En général, le gestionnaire est responsable de la *Moudharaba*, sauf si des accords spécifiques permettent à l'investisseur de s'impliquer dans la gestion.

La banque islamique peut agir ici de deux manières : soit en investissant l'argent de ses clients dans des projets, soit en collaborant avec une autre banque pour financer des initiatives

¹⁶Lévy. A. (2012) finance islamique : opération financière autoriser et prohibées vers une finance humaniste. Paris : Gualino. P. 76

¹⁷ Lévy. A. Op.cit. P. 77

¹⁸ JOUINI. E, & PASTRE.O. (2009) .La finance islamique : une solution à la crise ? Paris ECONOMICA. p .23-25

économiques. La *Moudaraba*, c'est comme une entreprise où certains investisseurs fournissent de font mais ne participent pas à sa gestion.

Il existe deux types de contrats *Moudaraba* :

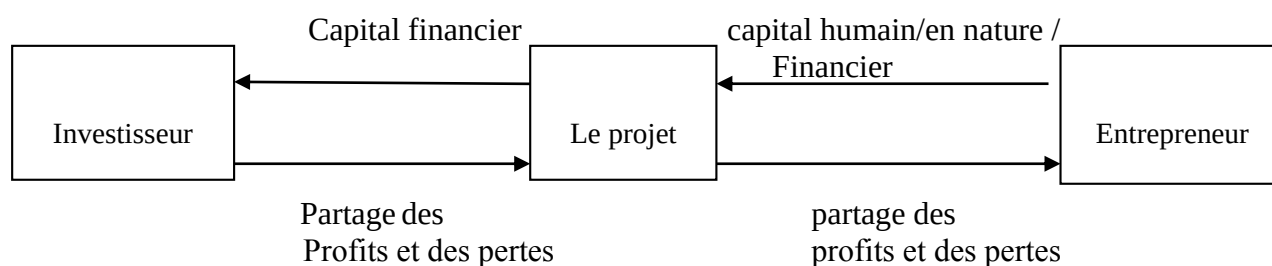
- ***Moudharaba Limitée (Moudharaba El Mouqayada)***
Où l'investissement est spécifique à un projet dont le *Rab -El -Mal* investira uniquement l'argent qu'il possède.
- ***Moudharaba Illimitée (Moudharaba El Moutlaqa)***
Où le gestionnaire n'a pas besoin de divulguer les détails du projet mais doit agir de manière responsable. En cas de négligence, il peut être tenu responsable des pertes, surtout s'il agit de manière intentionnelle.

1.2. Le contrat *Moucharaka*

La *Moucharaka* est une forme de partenariat financier où deux parties ou plus investissent dans un projet avec une répartition des bénéfices et des pertes convenues. Elle repose sur la confiance, la moralité et la rentabilité du projet. Elle offre des avantages pour les banques et les entrepreneurs, notamment en finançant des opérations commerciales à court terme, des prises de participation, ainsi que des projets à long et moyen terme.

La caractéristique principale est le partage des risques, ce qui en fait une source de financement attrayante pour les entreprises. La rémunération de la banque est liée aux résultats du projet, et en cas de pertes, elle partage la charge avec les autres parties. Cela souligne l'importance d'évaluer soigneusement les risques et la rentabilité des projets pour ce type de financement.¹⁹

Figure n°3 : Principe de fonctionnement de la *Moucharaka*



Source : Jouini .E, & Pastré. O. (2009). La finance islamique : une solution à la crise ? Paris : economica p25

Principalement on désigne deux types du contrat *Moucharaka* (*Moucharaka* constante, *Moucharaka* dégressive).

¹⁹ Trari –Medjaoui, H. (2011/2012). « Des limites de la finance conventionnelle à l'émergence de la finance alternative ». Thèse de doctorat d'état en sciences économiques université d'Oran. Consulté le 30/04/2024. p 229

1. 2. 1. La *Moucharaka* simple (constante)

La *Moucharaka* simple (*Moucharaka* constante) est une forme d'association où chaque associé contribue en argent, en nature ou en gestion, évalués à leur juste valeur. Contrairement à la *Moudaraba*, ici tous les associés peuvent participer à la gestion du projet. Les clients déposent leur argent dans des comptes épargne, puis la banque islamique investit ces fonds dans des opérations ayant un sous-jacent physique, souvent en partenariat avec des associés dans un projet *Moucharaka*.

Les revenus du projet sont reversés à la banque, sous forme de loyers, jusqu'au remboursement de l'emprunt plus un bénéfice. Une fois remboursée, la banque déduit ses charges, ajoute son bénéfice et reverse le reste aux épargnants. Les contributions financières et à la gestion peuvent être égalitaires ou réparties selon un accord préalable, mais les pertes sont toujours supportées en proportion des apports en capital.

La *Moucharaka* est un contrat de partenariat où chaque associé contribue avec de l'argent et a le droit de participer à la gestion et aux bénéfices selon son investissement. Si des pertes surviennent, elles sont réparties en fonction de chaque contribution. La banque islamique, bien qu'elle ne participe pas à la gestion, peut contribuer financièrement en cas de pertes pour assurer l'équité.²⁰

1. 2. 2. *Moucharaka* dégressive

Le *Moucharaka* dégressif est un moyen de financement conformément à la loi islamique souvent utilisé pour des opérations commerciales (exemple l'achat d'un bien immobiliers) ou de production à long terme...

Dans ce système, une banque et un client achètent ensemble un bien via une société commune. Le client s'engage à racheter les parts de la banque à des dates convenues, ce qui est autorisé par la loi islamique. La fixation du prix de vente des parts peut être délicate, mais il est souvent recommandé de les racheter au prix initial. Cela évite les controverses liées à des prix préétablis pouvant être considérés comme des intérêts illégaux. De plus, en évitant les mécanismes complexes, on évite également les risques de confusion entre différents contrats. En résumé, le *Moucharaka* dégressif permet à la banque de se désengager progressivement tout en respectant les principes de la finance islamique.²¹

1.3. Différences entre les deux contrats *Moudharaba* et *Moucharaka*

Le tableau suivant met des différences entre les deux contrats de partenariats.

²⁰ Lévy. A. Op.cit. P .82-83-84

²¹ Guéranger, F. (2009) « finance islamique : une illustration de la finance éthique ». Paris dunod p 98-99

Tableau n°1 : Différences entre les deux contrats *Moudharaba* et *Moucharaka*

	Contrat <i>Moudharaba</i>	Contrat <i>Moucharaka</i>
L'investissement	Provient seulement de l'investisseur (<i>Rab- El -Mal</i>).	La participation de tous les associés.
Les associés	L'entrepreneure (<i>Moudharib</i>) c'est le gestionnaire par contre le (<i>Rab-El -Mal</i>) ne participe pas à la gestion.	Le partage de la gestion et du travail.
Le bénéfice	L'investisseur aura sa part du bénéfice et aussi la récupération du capital investie. Le gestionnaire (<i>Moudharib</i>) aura une rémunération dépend direct du rendement du projet d'investissement.	le bénéfice est partagé entre les investisseurs.
La perte	La perte est supportée uniquement par l'investisseur, par contre le <i>Moudharib</i> perd juste son temps et le travail fourni.	La perte est partagée entre les différentes parties.

Source : établie par nous-mêmes.

2. Les financements commerciaux

Parallèle aux financements participatifs des risques et des profits, Il existe des produits spécifiques pour les financements commerciaux à savoir : la *Mourabaha*, *Tawarouk*, le contrat *Salam*, le contrat *Istisnaa*, le contrat *Ijaraa*.

2.1. Le contrat *Mourabaha*

La *Mourabaha* est un terme financier dérivé du mot "*RIBH*" qui signifie "bénéfice" en arabe. Dans le contexte financier, la *Mourabaha* est un contrat de vente avec marge bénéficiaire. Cela signifie qu'une partie, souvent une banque ou une institution financière, achète un actif à la demande d'un client et le revend à ce client moyennant un profit convenu à l'avance. C'est une forme de financement qui permet aux entreprises ou aux individus d'acquérir des biens tout en respectant les principes de la finance islamique, qui interdit l'intérêt usuraire.²²

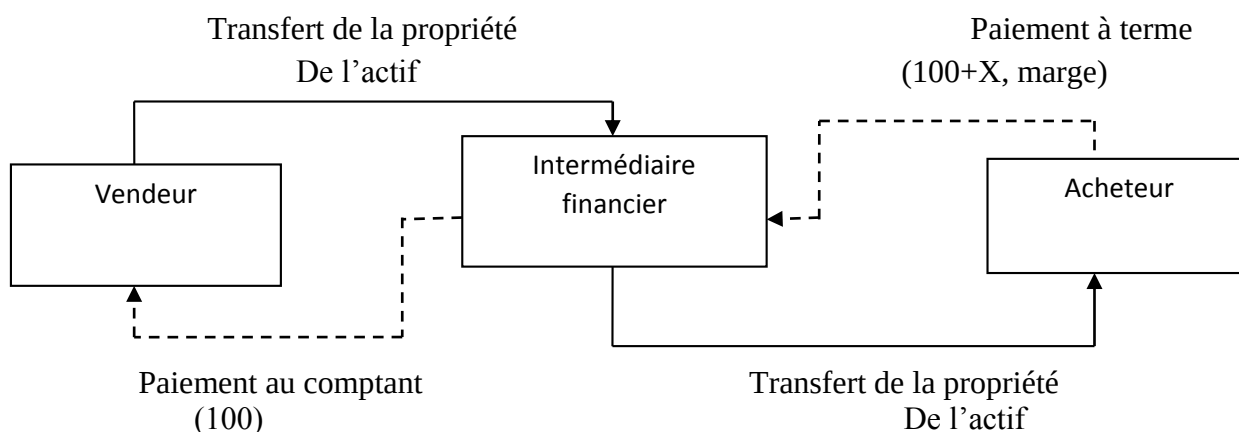
La *Mourabaha* est un mode de transaction financière conforme aux principes de la finance islamique. Contrairement à un prêt classique, où de l'argent est prêté avec intérêt, la *Mourabaha* implique que la banque achète un actif pour le compte du client, puis le revend à ce dernier à un prix convenu à l'avance, généralement majoré pour inclure une marge bénéficiaire. Cette transaction est souvent critiquée pour sa similitude avec un contrat de dette traditionnel.

²²Lévy. A. Op.cit. P 94

Cependant, plusieurs éléments distinguent la *Mourabaha* d'un prêt conventionnel. Tout d'abord, la banque devient effectivement propriétaire de l'actif au début de la transaction, ce qui la différencie d'un simple prêt. De plus, la banque supporte les risques associés à la détention de l'actif, offrant ainsi une sécurité supplémentaire au client. Deuxièmement, contrairement à un prêt avec intérêt, il n'y a pas de taux d'intérêt explicite dans une *Mourabaha*. La banque se rémunère plutôt par le biais d'une commission sur la vente de l'actif, qui est conçue pour compenser le coût du service rendu par la banque, plutôt que l'utilisation de l'argent.

De plus, la marge bénéficiaire est fixée à l'avance et reste constante pendant toute la durée du délai de paiement accordé au client, offrant ainsi une prévisibilité financière. La *Mourabaha* est un instrument financier flexible et adaptable, utilisé dans une variété de structures financières islamiques, allant du financement immobilier au financement de projets. Bien qu'elle ait historiquement été utilisée pour le financement du commerce, elle est maintenant employée dans des contextes plus complexes, tels que le placement de trésorerie par les banques islamiques dans des instruments liquides à court terme, équivalents islamiques des créances interbancaires.²³

Figure n°4 : Principe de fonctionnement de la *Mourabaha*



Source : Jouini .E, & Pastré. O. (2009). La finance islamique : une solution à la crise ? Paris : economica p27

2.2. Le contrat *Salam*

Le *Salam* est un contrat de vente, pour aider les agriculteurs à financer leurs activités avant la récolte, sans recourir à des prêts avec intérêts, ce qui est interdit par la religion musulmane. Dans ce contrat, l'acheteur verse la totalité de la somme demandée par le vendeur pour des produits spécifiés en quantité et qualité, qui seront livrés à une date et un lieu précis dans le futur. Cette pratique sert également à remplacer les produits dérivés de la finance traditionnelle, qui peuvent contenir des éléments contraires aux principes islamiques.

En termes de financement, le *Salam* permet à l'acheteur d'acquérir un bien à un prix convenu et de le revendre plus tard à un prix supérieur. Contrairement aux contrats de la finance classique, dans le *Salam*, le paiement se fait immédiatement à la signature du contrat. Les

²³ JOUINI. E, & PASTRE.O. Op.cit. P 26-27

institutions financières, pour s'assurer que le vendeur livrera les produits comme convenu, peuvent demander des garanties telles que des hypothèques.

Pour revendre les produits liés à un contrat *Salam*, les institutions financières peuvent utiliser plusieurs mécanismes, comme la vente par un contrat *Salam* réciproque pour la même date de livraison, obtenir une promesse d'achat unilatérale, ou revendre immédiatement le produit au vendeur à un prix plus élevé.

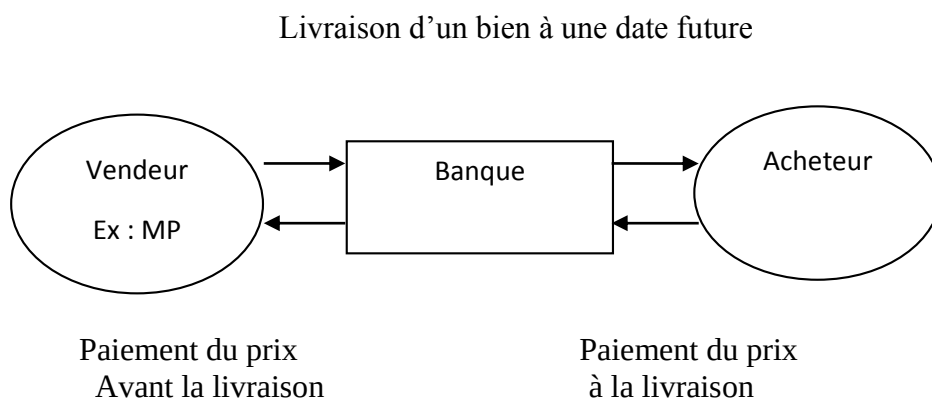
Cependant, ces pratiques doivent respecter les principes de la *Charia*, notamment en ce qui concerne la simultanéité des transactions et l'indépendance des contrats.²⁴

2. 2. 1. Une Illustration sur le concept de contrat *Salam* dans la finance islamique, ainsi que son utilisation par les institutions financières

- ***Salam* sans condition de livraison par le vendeur initial (B) :** Une institution financière (C) peut acheter une quantité spécifique d'un produit à un vendeur (B) via un contrat de *Salam*, ensuite revendre ce produit à un acquéreur (A) sans attendre la livraison de (B). Si le vendeur ne livre pas, (C) doit quand même fournir le produit à (A) et peut ensuite se retourner contre (B).
- **Restrictions sur la revente simultanée :** Il n'est pas permis à (C) de revendre simultanément la production acquise via un contrat de *Salam* à un autre acheteur. Cela équivaudrait à un arrangement de rachat. La séparation juridique des entités n'est pas suffisante pour contourner cette restriction, sauf si (B) détient à 100% l'entité intermédiaire.
- ***Salam* avec paiement différé :** Une banque islamique signe un contrat de *Salam* avec une entreprise pour la fabrication de produits. Elle paie une partie du prix à l'avance. Ensuite, elle propose de revendre ces produits via un autre contrat de *Salam* avec un prix plus élevé pour se protéger contre une baisse de prix. Si le fabricant ne respecte pas ses engagements de livraison, la banque reste tenue envers son acquéreur.

En résumé, le contrat *Salam* permet à une institution financière de garantir la livraison future de produits en échange d'un paiement anticipé, et elle peut ensuite revendre ces produits via d'autres contrats *Salam* pour se protéger contre les fluctuations de prix. Cependant, il existe des restrictions sur la revente simultanée pour éviter les pratiques contraires à la *Charia*.

²⁴ Lévy. A. Op.cit. P 119, 120,121.

Figure n°5 : le contrat *Salam*

Source : SAIDANI, D. (2011). La finance islamique à l'heure de la mondialisation. Paris : revue banque .p 81

2.3. Le contrat *Istisna'a*

Le contrat *d'Istisna'a*, est une vente assortie d'une manufacture avec une marge de bénéfice. Le bien n'existe pas encore, mais a besoin d'être construit selon des caractéristiques bien précises, voulues par le client de la banque islamique. Donc les biens doivent être manufacturables, l'objet, la date, et le lieu de livraison doivent être déterminés dans le contrat. Ainsi, à la différence des banques conventionnelles qui prêtent de l'argent à leurs clients, la banque islamique reste propriétaire du bien en construction jusqu'aux dernière échéances de paiement par le client.²⁵

2.3.1 Différences entre contrats *Istisna'a al Salam*

Le tableau suivant montre des différences entre les deux contrats *Istisna'a al Salam*.

Tableau n°2 : Présentation de quelques différences entre ces deux contrats

	le contrat <i>Istisna'a</i>	Le contrat <i>Salam</i>
le contrat	Porte toujours sur un bien Spécifiquement produit	S'applique à n'importe quel produit, qu'il ait subi un processus de transformation ou qu'il ne s'agisse que de Marchandise
Le règlement	Le client paye par échéance	c'est un contrat où on paie à l'avance pour des produits

²⁵ <https://fr.scribd.com/document/550370613/440-Texte-de-l-article-750-1-10-20200714>

		qu'on recevra plus tard
La rétraction	Tant qu'on n'a pas encore commencé à étudier sa faisabilité, on peut toujours décider de ne pas le faire le contrat	Une fois le contrat est signé Il n'est plus possible de rétracter
la livraison	la période de livraison n'est pas fixée	la période de livraison est une partie essentielle du contrat de vente

Source : Lévy.A . (2012) finance islamique : opération financière autoriser et prohibées vers une finance humaniste. Paris : Gualino. p 126-127

2.4. *Tawarouk*

Le *Tawarouk*, aussi appelé vente tripartite, est une méthode de financement dans la finance islamique. C'est comme une version inversée de la *Mourabaha*.

2.4.1 Le fonctionnement de contrat *Tawarouk*

Une personne a besoin d'argent, donc elle achète quelque chose avec un paiement différé, puis revend immédiatement cet article pour obtenir de la monnaie liquide. Cela peut sembler un peu compliqué, mais en gros, c'est comme si quelqu'un achetait quelque chose juste pour pouvoir le revendre tout de suite et avoir de l'argent.

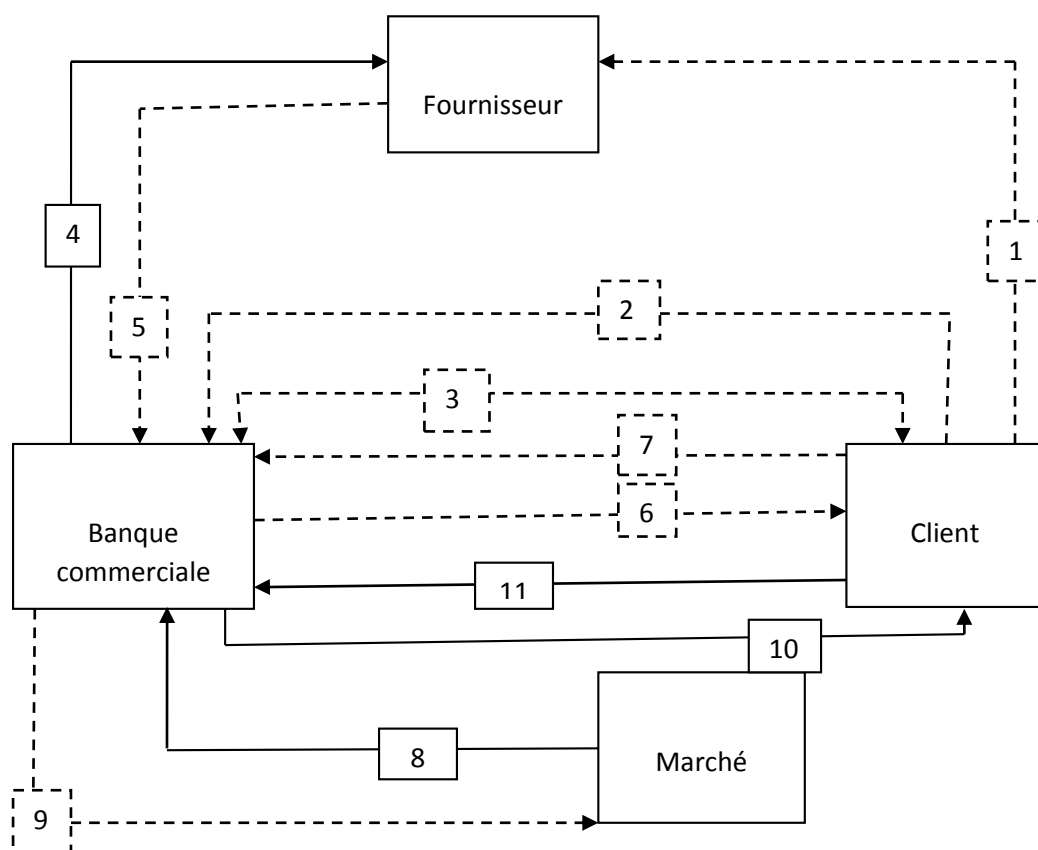
Pour que cette opération soit acceptée selon les principes islamiques, quelques règles doivent être respectées :

Premièrement, il doit y avoir un laps de temps entre l'achat initial et la revente, afin que cela ne ressemble pas à un simple échange d'argent avec profit (*Riba*).

Deuxièmes, les trois parties impliquées : l'acheteur initial, le vendeur initial, et l'acheteur final doivent être réelles et distinctes. Sinon, cela pourrait ressembler à une transaction fictive.

Troisièmement, les parties ne doivent pas comploter pour fixer un prix qui ne correspond pas au marché réel. Cela rendrait l'opération similaire à un prêt conventionnel, ce qui est contraire aux principes islamiques.

Si ces règles sont suivies, le *Tawarouk* est considéré comme conforme aux principes islamiques.

Figure n°6 : l'opération *Tawarouk*

Source : Guéranger .F. (2009) finance islamique : une illustration de la finance éthique. Paris dunod .p 135

NB : Les traits noirs correspondent aux mouvements monétaires (→)

1. Le client choisit le bien auprès du fournisseur ;
2. Le client demande à la banque de mettre en place un *Mourabaha* (un mode de financement islamique) ;
3. Si l'opération est acceptée, une promesse d'achat/vente est signée entre la banque et le client ;
4. La banque achète le bien du fournisseur et paie le montant P1 ;
5. Le fournisseur transfère la propriété en livrant le bien à la banque ;
6. La banque revend le bien au client à un prix P2, supérieur à P1, et transfère la propriété au client ;
7. Le client désigne la banque comme son mandataire pour vendre le bien ;
8. La banque vend le bien sur le marché au prix P3, qui peut différer de P1 en fonction des conditions du marché ;
9. La banque livre le bien au nouvel acheteur ;
10. Le client reçoit le montant P3, qui correspond à son besoin de financement ;
11. Le client règle le prix du bien selon les termes convenus.²⁶

²⁶Guéranger, F. Op.cit. p 135

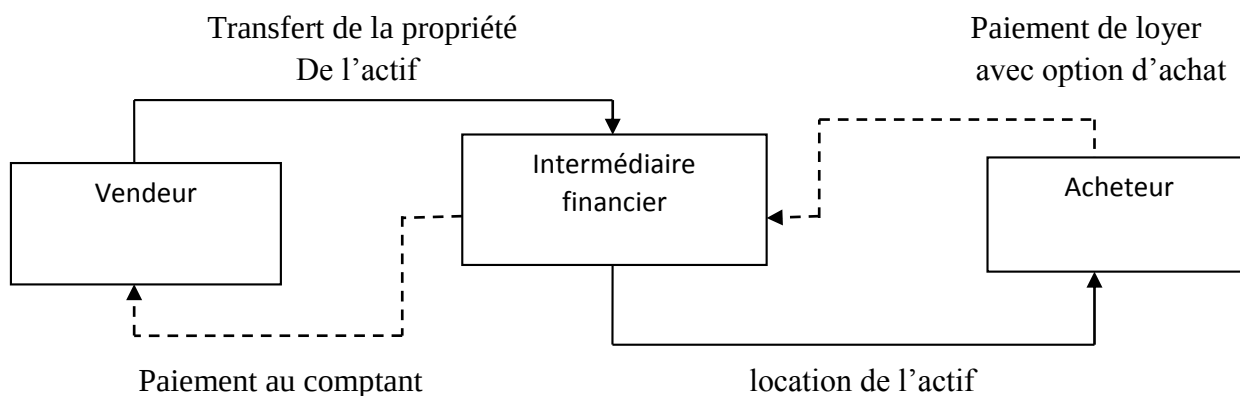
2.5. Le contrat *l'Ijaraa*

L'ijaraa est similaire à un contrat de location-vente ou de crédit-bail, le créancier (la banque) achète des biens qu'il loue à un client²⁷, mais avec des différences significatives :

- Aucune pénalité n'est prévue en cas de retard de paiement, contrairement au crédit-bail, conformément aux principes islamiques.
- Les termes du contrat sont fixes dans *l'Ijaraa* et ne peuvent être modifiés qu'avec un nouveau contrat, contrairement au crédit-bail où les paiements peuvent être rééchelonnés.
- Les paiements dans *l'Ijaraa* ne commencent qu'après la prise de possession du bien, alors qu'ils peuvent commencer dès l'achat de l'actif dans le crédit-bail.
- Le bailleur garde la responsabilité de l'actif dans *l'ijaraa*, sauf en cas de négligence du preneur, tandis que cette responsabilité peut être partagée ou assumée par le preneur dans le crédit-bail.
- Les paiements dans *l'Ijaraa* peuvent être déterminés à la livraison de l'actif, offrant une flexibilité pour le financement de projets.

Enfin, en ce qui concerne la titrisation des contrats, alors qu'une société peut titriser la créance sans perdre la propriété de l'actif dans le cadre d'un crédit-bail, dans un contrat *d'Ijaraa*, la titrisation doit nécessairement inclure à la fois la créance et l'actif, car ils sont considérés comme indissociables selon les principes islamiques.

Figure n°7 : principe de fonctionnement de *l'ijaraa*



Source : JOUINI. E, & PASTRE.O. (2009) .La finance islamique : une solution à la crise ? Paris economica. p28

3. Les produits non bancaires

Ces produits sont des accords entre les individus et la société pour aider tout le monde, par l'intermédiation financière qui sont à trois instrument : *Qard Al Hassan* est un prêt amical sans intérêt, *Wadi'a* est quand vous confiez quelque chose à quelqu'un pour une raison précise,

²⁷ JOUINI. E, & PASTRE.O. Op.cit. P28

et le *Waqf* est une forme de donation permanente pour des causes spéciales.

3. 1. Le *Qard Al Hassan*

Le *Qard Al Hassan* est un moyen de prêt sans intérêt qui vise à soutenir les personnes dans le besoin, que ce soit pour des dépenses urgentes ou pour des opportunités de revenus. Il offre une alternative digne à la charité et démontre la solidarité envers ceux qui en ont besoin. Lorsqu'il est investi dans des activités génératrices de revenus, tout le profit revient au bénéficiaire, sans que les financeurs ne tirent de profit de ce prêt, à l'exception des frais de gestion réels dans certaines circonstances spécifiques.

Autrement dit Le *Qard Al Hassan* est un concept financier islamique qui implique le transfert de propriété d'une richesse non durable à une personne qui s'engage à rembourser le montant du capital prêté, sans intérêt. Contrairement aux prêts conventionnels, aucun intérêt n'est appliqué sur le montant principal emprunté. Cependant, des frais peuvent être facturés pour les services liés au prêt. Ce type de prêt est souvent utilisé pour financer les besoins en fonds de roulement des personnes très pauvres, sélectionnées rigoureusement pour cibler celles dans le plus grand besoin.

Comparé aux prêts à court terme, le *Qard Al Hassan* est strictement basé sur la dette, sans possibilité pour le prêteur de réaliser un profit sur le montant prêté. Les emprunteurs peuvent rembourser volontairement une somme supérieure au montant emprunté. Ce prêt vise à autonomiser économiquement les bénéficiaires en utilisant leurs revenus futurs pour répondre à leurs besoins actuels, plutôt que de simplement leur fournir des dons.

Les règles et étapes du financement *Qard Al Hassan* impliquent une demande de financement, la rédaction d'une description de projet détaillée, l'approbation par le comité de financement de l'institution financière, la conclusion d'un accord de prêt, et le remboursement selon un échéancier convenu. En cas de défaillance de remboursement, des mesures légales peuvent être prises pour recouvrer les montants dus.²⁸

En résumé, le *Qard Al Hassan* offre une alternative éthique aux prêts conventionnels, visant à autonomiser les plus démunis tout en favorisant leur intégration dans des activités commerciales durables.

3. 2. Le *waqf*

Le *Waqf* est une tradition islamique ancienne où des biens sont donnés à des œuvres de bienfaisance. Cela existe depuis environ 1400 ans et est considéré comme un acte pieux selon l'islam. Initialement utilisé pour des besoins religieux, le *Waqf* est devenu un moyen important de soutenir le progrès socio-économique, comme l'éducation, la santé, les infrastructures publiques et l'aide aux plus démunis. En termes simples, c'est une manière de donner pour le bien de la communauté.

²⁸ <https://www.isdb.org/publications/pouvoirisation-economique-pour-les-institutions-financieres-boite-a-outils-pour-lutilisation-des-produits-financiers-islamiques>

Le *Waqf* est très important dans l'économie islamique car il aide à redistribuer la richesse et à réduire la pauvreté. Le terme *Waqf* vient du mot arabe signifiant "rester immobile et durer longtemps". Cela implique de donner des biens à la communauté pour un usage public. Il existe deux types de *Waqf* : en argent ou en nature. Le *Waqf* en argent consiste à investir de l'argent dans des projets productifs pour soutenir des causes futures, comme le prêt sans intérêt aux personnes dans le besoin.²⁹

3.3. La Wadi'a

En arabe le mot *wadi'a* signifie dépôt. La *Wadi'a* est un type de compte où l'argent et les actifs sont confiés à une institution financière, comme une banque islamique, pour qu'elle les garde en sécurité. Ainsi, l'institution financière est autorisée à investir cet argent si elle le souhaite, mais elle doit le restituer intégralement à une date convenue, sans demander de paiement en retour. Il est même possible qu'elle verse une partie des bénéfices au client, mais cela ressemblerait davantage à un don permanent.

Ce compte est souvent utilisé par les banques islamiques pour se refinancer entre elles sur le marché interbancaire.

En termes simples, la *Wadi'a* est un prêt gratuit que le client donne à la banque, et elle ne peut jamais vous devoir de l'argent.

4. Les autres produits financiers islamiques courants

En gros, une banque islamique peut fonctionner comme une banque commerciale pour les transactions courantes, mais elle rencontre des défis dans les opérations bancaires d'investissement grâce aux produits financiers islamiques (*les Soukous*, les comptes bancaires, comptes d'investissement, et l'assurance *Takaful*), les financements seront de projets sont possible.

4.1. Les Soukous

Le mot arabe *Soukous* est le pluriel du mot *Sakk* qui signifie « document financier permettant au titulaire de bénéficier de la somme d'argent indiquée sur celui-ci ».

Le contrat *Soukous* correspond à une obligation islamique adossée à un actif tangible. Les *Soukous* représentent un droit de créance pendant une période définie. Le risque et le rendement associés sont prédéfinis. Les contrats *Soukous* sont liés aux fonds d'investissement. Le propriétaire du *Soukous* reçoit une part du profit attaché au rendement de l'actif sous-jacent et non un intérêt fixe.³⁰

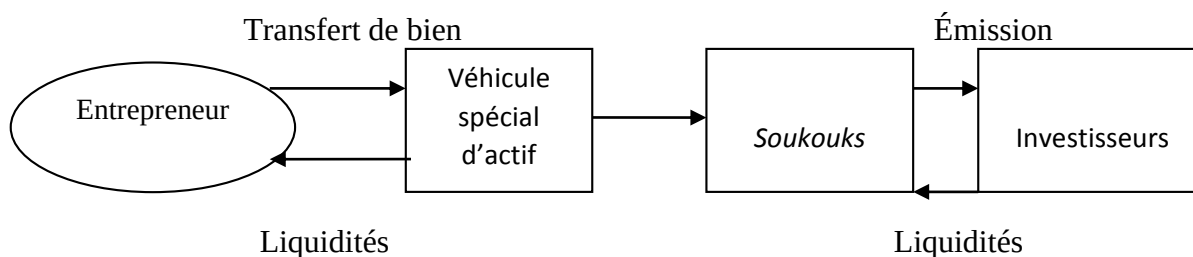
Les produits sous-jacents des *Soukous* peuvent être représentés par des contrats comme les *Ijaraa*, *Moucharaka*, *Moudharaba*, *Salam*, et contrat *Istisnaa*, etc.

- *Soukous EL Ijaraa (asset-backed)* : sans garantie de remboursement explicite
- *Soukous Al Moucharaka (asset-based)* : avec garantie explicite par l'émetteur³¹

²⁹<https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://revues.imist.ma/index.php/RAFI/article/download/37736/21492/113139&ved=2ahUKEwiP9v3g88eGAxU0RqQEHf3oBh4QFnoECBAQAQ&usq=AOvVaw0hGEWLt4UuhGrWe3yoJOyb> p 137

³⁰SAIDANI, D. (2011). La finance islamique à l'heure de la mondialisation. Paris : revue banque. p 37

³¹ JOUNI. E, & PASTRE.O. Op.cit. P45

Figure n°8 : Le contrat *Soukouks*

Source : SAIDANI, D. (2011). La finance islamique à l'heure de la mondialisation. Paris : revue banque .p 37

Autrement dit les *Soukouks* sont comme des investissements spéciaux où l'investisseur met son argent dans des projets importants. Ils sont comme des actions et des obligations mélangées. Les acheteurs qui les achètent ne reçoivent pas d'argent fixe, mais ils partagent les bénéfices et les pertes des projets. Les *Soukouks* sont émis par différentes institutions, comme les banques islamiques ou les grandes entreprises, pour financer de gros projets.

4.1.1 Principales différences entre *Soukouks* et obligations

- Les *Soukouks* produisent des revenus, soit par la titrisation d'actifs immobiliers *Moudharaba*, soit par location-financement (crédit-bail) *Ijaraa*.
- Les obligations ont droit à un intérêt fixe prédéterminé.
- Par les *Soukouks*, l'investisseur finance des actifs tangibles (cotés ou non), des titres de participation, des certificats d'investissement, etc. aux revenus stables sur une période.
- Les *Soukouks* peuvent s'adosser à tous les types de financement non participatifs, garantis *Charia*.
- L'actif est divisé en parts égales comme des obligations et chaque *Soukouks* confère à l'investisseur une part de propriété du sous-jacent et les revenus qui sont attachés.
- Les obligations ne sont pas fonction d'un actif sous-jacent.
- Les obligations sont échues en fonction d'un tirage au sort non lié à la fin du projet financé.
- Les *Soukouks* ont le même terme que le projet financé.³²

4.2. Assurance *Takaful*

Le *Takaful*, ou assurance coopérative, équivaut à l'assurance islamique. Le *Takaful* s'entend comme un dispositif d'assurance coopérative qui tire son origine du mot arabe « *Kafalah* » qui signifie garantie réciproque ou conjointe. Chaque participant verse des fonds qui sont mis en commun et utilisés pour soutenir le groupe en cas de décès, de perte des récoltes ou d'accident. Les primes versées sont investies dans le respect de la *Charia* pour éviter l'intérêt.

³² Lévy. A. Op.cit. P 136 -137.

Le *Takaful* est donc une garantie mutuelle basée sur les notions d'entraide et de solidarité entre un groupe de Participants pour faire face à divers risques. Cette forme d'assurance se concrétise à travers la constitution d'un fonds *Takaful* regroupant les contributions versées par les participants au titre de « *Mouwasset* » ou consolation.

Ce fonds servira à compenser les pertes et dommages subis par les participants conformément aux conditions stipulées dans le contrat d'assurance *Takaful*. Reconnu comme étant une alternative à l'assurance traditionnelle, le concept *Takaful* est en pleine expansion.

Techniquement, cette assurance se rapproche des compagnies mutualistes relevant du code de la mutualité qui ne partagent pas de bénéfices, qui font des investissements ciblés, qui insistent sur le rôle de tous les membres. En outre, l'assurance islamique acquittera la *Zakat*, l'impôt religieux.

De même, l'assurance fait intervenir le contrat d'agence, ou *Wakala*, qui présente l'avantage pour les assurés d'avoir une meilleure transparence sur la rémunération de l'agent. Ce dernier peut aussi exercer son rôle à travers un contrat *Moudharaba* qui offre plus de liberté dans la gestion et donc un revenu plus important pour le gestionnaire.

Le *Takaful* sera beaucoup utilisé pour la gestion de patrimoine en matière familiale dont les membres qui composent ce groupe fonctionnent aussi sur un fondement de solidarité. Ainsi, le *Family Takaful* est un produit islamique en plein essor.

Cependant, force est de constater qu'en France nombreux sont les consommateurs de confession musulmane qui ignorent encore que leur contrat d'assurance habitation ou que leur contrat d'assurance automobile n'est pas licite au regard du droit islamique.³³

4. 3. Les comptes bancaires

Comme toute institution financière, la banque islamique procède au financement de ses opérations commerciales notamment en s'appuyant sur une partie de ses bénéfices mais surtout sur les dépôts qui sont logés soit sur des comptes courants, soit sur des comptes d'épargne, soit sur des comptes d'investissement.³⁴

4.3.1 Les comptes courants

Il est autorisé aux personnes morales et physiques, de déposer des fonds en comptes courants *Wadi'a* (garde). Ces dépôts à vue :

Pour le client :

- ✓ ne rapportent bien sûr pas d'intérêt prédéterminé, comme ce pourrait être le cas dans les banques classiques, puisqu'il y a une absence de risque ;
- ✓ sont à capital garanti, comme pour un prêt gratuit *Qard Al Hassan*.

³³ BESSEDIK, A, « Les opération de financement et d'investissement dans le droit musulman ». Thèse pour le doctorat en droit de l'Université Paris-Est Créteil le 18 octobre 2013

³⁴ RUIMY, M. (2008). La finance islamique. Paris Arnaud franel. p 80

Pour l'établissement financier islamique :

- ✓ sont utilisés à son gré pour des opérations *Halal* ;
- ✓ doivent veiller à ce que les soldes soient positifs ;
- ✓ bénéficient des revenus tirés des placements.

Ces fonds sont garantis par la banque islamique et les titulaires de ces comptes bénéficient gratuitement de chèquiers, de services, de transfert de fonds, etc.³⁵

4.3.2 Les comptes d'épargne

Les comptes épargne basés sur le principe du compte courant *Wadi'a*, sont prévus pour conserver les sommes à terme, inciter à une épargne de précaution mais sans percevoir d'intérêt, sans droit de regard sur la gestion du capital par la banque et sans assurance que le capital soit restitué (comme pour les contrats épargne en unités de compte proposés en finance classique).³⁶

4. 4. Les comptes d'investissements

Les comptes d'investissement dans les banques islamiques se basent sur le partage des profits et des pertes, conformément aux principes de la *Charia*. Les comptes d'investissement sont une principale source de fonds pour les banques, principalement destinés à la clientèle privés et aux investisseurs institutionnelle. Ils fonctionnent plus comme des parts de société que des dépôts d'épargne où les détenteurs sont considérés comme des actionnaires, partageant profits et pertes sans garantie de valeur nominale ou de revenu fixe.

La banque impose souvent une période de blocage pour générer des revenus. Ces comptes suivent des critères stricts conformes à la loi musulmane, impliquant une gestion transparente et une réduction d'options d'investissement. L' *Accounting and Auditing Organisation for Islamic Financial Institutions (AAOIFI)* distingue deux types de sous comptes qui sont les suivant :

4.4.1 Les comptes d'investissement restreint

En investissant dans un tel compte, le client impose des restrictions sur la manière dont son argent va être réinvesti. Par exemple, il peut interdire à la banque de placer la somme dans des transactions sans garantie, dans d'autres fonds... Les montants déposés sur ces comptes ne pouvant être mélangés à ceux de la banque, celle-ci établira un tableau distinct pour comptabiliser les mouvements intervenus sur de tels comptes.

4.4.2 Les comptes d'investissement non restreint

Le client laisse une totale liberté à la banque sur l'emploi de ses fonds, qui peuvent être combinés avec les propres ressources de la banque. Il recevra une partie des bénéfices engrangés. Généralement, ces fonds sont investis sur les marchés des métaux non précieux et produisent un rendement compris entre 2% et 4%.³⁷

³⁵ Lévy. A. Op.cit. P148

³⁶ Lévy. A. Op.cit. p149

³⁷RUIMY, M. Op.cit. P 81

Section 03 : Le fonctionnement de la banque islamique

L'*Islam* finira par s'imposer comme un pouvoir économique avec lequel les autres auront à compter. Ce système est tout à fait capable d'offrir de nouvelles solutions aux problèmes économiques des pays qui l'appliquent intégralement et de manière cohérente.

D'après un rapport récent du sénat environ de 40% des actifs à caractère islamique seraient portés par des banques conventionnelles. La finance islamique s'intègre ainsi peu à peu dans l'économie mondiale. La banque mondiale par l'intermédiaire de la société de financement internationale participe à la création de banque islamique.³⁸

Dans ce qui suit, nous allons aborder une définition de la banque islamique ainsi ses objectifs et son fonctionnement, enfin ses différents ressources.

1. Définition de la banque islamique

Les banques islamiques n'ont pas de définition unique mais ce terme est aujourd'hui largement utilisé pour désigner les activités financières et commerciales qui respectent les principes et les règles de la jurisprudence islamique connu sous le terme de la *Charia* et permettre ainsi d'investir et de réaliser des profits conformes au droit musulman.

Selon la définition formulée lors du congrès international des banques islamiques en 1979 : la banque islamique est une institution bancaire qui collecte des fonds et les utilise sur la base de la *Charia* islamique, dans le but de fonder une société solidaire et de réaliser une certaine justice dans la répartition des richesses.³⁹

Leur rôle est essentiel dans un système financier qui cherche à corriger les failles, surtout après les récents scandales. Une bonne gestion des risques est essentielle pour l'économie et les finances aujourd'hui. Les banques islamiques sont souvent des sociétés par actions régies par le droit commun. Elles ont un double système de gouvernance, avec un conseil d'administration et un comité de la *Charia*, qui veille à la conformité avec les principes islamiques.

De ce fait, il est possible de définir la banque islamique comme étant : « une banque ayant des caractéristiques juridiques, qui offre des services et transactions diverses à ses clients, inspirées des principes de la *Charia* islamique, qui œuvre à s'attirer les fonds monétaires des entreprises et des particuliers, veillant à les placer et à augmenter leurs rendements, de sorte à assurer une croissance économique⁴⁰, et ce sur des bases *Charaïques* et de jurisprudence islamique (*Fiqh*) solides. De cette définition, ressortent les caractéristiques suivantes :

- Une banque habilitée à exercer une activité professionnelle, selon la réglementation en vigueur dans chaque pays, lui permettant d'exercer son activité à l'instar des autres

³⁸ Guéranger, F. Op.cit. p 198

³⁹ BAHRI. O, (2011/2012). La finance islamique compartiment de la finance d'aujourd'hui . Mémoire de magister. P49

⁴⁰ Wadi Mzid : « La finance islamique : principes fondamentaux et apports potentiels dans le financement de la croissance et du développement », Economic Agendas of Islamic Actors, PAPERS Iemed, p51-70

banques traditionnelles.

- La banque offre des services et a des relations bancaires avec ses clients, en conformité avec les normes de la *Charia* islamique, et ce en évitant voire interdisant l'usure (*Riba*), et permettant toutes les transactions conformes à la *Charia*.
- La banque islamique au même titre que la banque classique s'attire les fonds monétaires des entreprises et des particuliers, mais la différence réside en leur utilisation conforme aux stipulations de la *Charia* et basée sur une jurisprudence islamique contemporaine, selon une vision stable.
- La banque islamique au même titre que la banque classique aspire à la réalisation de la croissance économique. La première banque a une vision économique plus sûre que la seconde, et cela réside peut-être dans les risques limités découlant de son activité.

2. Les rôles de la banque islamique

Malgré leur aspect social et leur éthique islamique, les banques islamiques ne sont pas seulement des organisations caritatives, mais aussi des entreprises lucratives qui vendent des produits et réalisent des bénéfices. Ainsi elles sont tenues de:

- Concilier entre le profit et l'éthique et ce en instaurant des principes islamiques dans leurs opérations, en offrant à l'argent ses deux dimensions économique sociale et en privilégiant le principe d'association aux risques.
- Réaliser des objectifs de rentabilité et de solvabilité à travers l'adoption de stratégies bien ciblées pour l'accroissement des parts de marché et aussi la diversification du portefeuille d'emplois.
- Contribuer à la croissance économique en assurant une solidarité entre bailleurs de fonds et investisseurs, à travers la formule participative, en mobilisant les ressources financières thésaurisées et en proposant des modes de financements adéquats et attrayants.
- Assurer un bien-être social en contribuant à la redistribution des revenus par la mobilisation des fonds de la *Zakat* et en finançant des associations caritatives.⁴¹

Enfin, les banques islamiques doivent satisfaire les besoins sociaux tout en maintenant des performances financières solides et en adoptant une approche innovante plaçant l'activité bancaire au cœur de l'économie réelle.

3. Les objectifs des banques islamiques

Les objectifs de la banque islamique sont multiples, parmi lesquels on peut distinguer que :

- Les banques islamiques visent à intégrer et encourager l'application des principes islamiques dans le domaine financier en incorporant ces valeurs dans leurs activités, En considérant l'argent dans ses aspects économiques et sociaux, et en favorisant le principe de partage des risques.

⁴¹ MOKHEFI. A, les banques islamique fondement théoriques, université Mostaganem. p 2-3.

- Les banques islamiques aspirent à favoriser le progrès économique et social en établissant une solidarité entre prêteurs et investisseurs à travers des formules participative, en utilisant les fonds disponibles en raison de l'interdiction de l'intérêt, en proposant des modes de financement adaptés et attrayant, et en contribuant à la redistribution des revenus grâce à l'utilisation des fonds de la *Zakat* pour soutenir des associations caritatives.
- La gestion efficace des ressources financières limitées et la juste répartition des revenus entre les acteurs impliqués dans le financement d'un projet, incluant la banque, le déposant et l'entrepreneur.

Cette idée d'équité repose principalement sur la mise en place du système des 3p (participation aux pertes et aux profits) qui établit un lien direct entre la performance de la banque et les résultats des projets qu'elle finance. L'intermédiation dans l'économie islamique et les objectifs mentionnés distinguent les banques islamiques des banques conventionnelles par leurs caractéristiques uniques.

4. Mécanismes de fonctionnement de la banque islamique

Pour mieux comprendre le fonctionnement d'une banque islamique, il est important de saisir la mission de celle-ci. Une banque islamique agit comme un pont entre les parties ayant des ressources financières et celles ayant besoin de financement. Cela garantit la sécurité des transactions et des paiements au sein de la banque islamique. Contrairement aux banques traditionnelles, les banques islamiques ont un fonctionnement similaire mais bénéficient également de subventions provenant des commissions sur les services et des dépôts.

Ce que quelqu'un gagne est utilisé pour aider quelqu'un d'autre à atteindre ses objectifs, comme acheter une maison ou financer un projet entrepreneurial. Une banque islamique relie les dépôts de ses clients à des investissements qui généreront des retours financiers pour rémunérer les déposants.

Puisque le recours à l'intérêt est interdit à la banque islamique, contrairement à la banque conventionnelle qui tire ses revenus en jouant sur les taux d'intérêt créditeur et débiteur, celle-ci collecte des dépôts qu'elle emploiera dans diverses opérations fondées sur le principe des 3P ou des transactions non basées sur un taux d'intérêt fixe et prédéterminé.

De ce fait, la banque islamique gère les fonds des déposants et partage avec eux les profits et les pertes, sauf s'il est prouvé une faute de gestion, et de même pour les prêts. Si l'emprunteur fait des profits il les partage avec la banque, et s'il fait des pertes la banque ne peut rien lui réclamer. La banque perd son prêt ou une partie et l'emprunteur perd son travail investi dans le projet commun. Ainsi par ce système, le déposant, la banque et l'emprunteur prennent part à l'association capital-travail de la même manière, en accord avec la pensée

économique islamique.⁴²

5. Les ressources de la banque islamique

Tout comme les autres institutions financières, une banque islamique requiert une variété de ressources pour mener à bien ses opérations. Elles comprennent :

5.1 Les fonds propres

Tout établissement financier a besoin de fonds propres pour fonctionner. Les investisseurs qui détiennent des actions dans la banque contribuent à former le capital social et les réserves. Le capital social représente les fonds apportés par les actionnaires, tandis que les réserves sont constituées des bénéfices mis de côté et non distribués conformément à la loi.

5.2 Les fonds de participation

Il s'agit du capital initial de la banque (lors de sa création). Il peut être augmenté suite à l'émission de nouvelles actions. En outre, la contribution des membres fondateurs est considérée comme la principale ressource de financement.⁴³

5.3 Les profits

Les bénéfices de la banque sont consolidés, et une partie est distribuée aux déposants et actionnaires selon les termes de leur contrat.

5.4 Les ressources en provenance public

Les banques reçoivent des fonds du public sous forme de dépôts. Les banques islamiques gèrent les dépôts de la même manière que les banques conventionnelles, mais elles utilisent des modes de financement basés sur le partage des pertes et des profits. Les dépôts sont une ressource financière cruciale pour les institutions financières, leur permettant de réaliser des opérations de financement tout en maintenant une liquidité suffisante pour répondre aux demandes de retrait.

5.5 Zakat (l'aumône)

Il s'agit d'un impôt obligatoire instauré comme étant le cinquième pilier de l'*Islam*. Cet impôt porte un taux de 2,5 % applicable au patrimoine non productif dès que ce dernier dépasse une certaine limite. La *Zakat* peut se traduire par aumône ou dîme purificatrice légale. Les sommes ainsi collectées sont destinées aux plus démunis pour leur permettre de subvenir à leurs besoins. C'est aussi une façon pour les croyants disposant de ressources au-delà d'un certain seuil de purifier leurs richesses en en redistribuant une partie aux nécessiteux. Ils ont alors le choix, quand ils traitent avec une banque islamique, de déléguer à celle-ci le prélèvement à la source et la redistribution de cet impôt selon des modalités explicitement définies.⁴⁴

⁴² ALGABID, H. (1990). Les banques islamiques. Paris: economica. P 74-75

⁴³ RUIMY, M. Op.cit. P. 79

⁴⁴ JOUABER-SNOUSSI, K. Op.cit. P 27.

5.6 Les dépôts de la clientèle

La banque islamique réalise toutes ses opérations bancaires en conformité avec les principes de la *Charia*. Les dépôts sont placés sur des comptes courants, d'investissement ou d'épargne.

5.6.1 Les comptes courants (*Wadi'a Jaria*)

Les comptes courants : ces derniers ne participent pas aux profits et pertes, et comme ils constituent des dettes dues par les banques, leur remboursement doit être pleinement garanti. Ceci est également unique dans les banques islamiques, en particulier si le concept de cautionnement devient accepté dans le système bancaire international.

Par ailleurs la banque peut effectuer des versements sur ces comptes à condition que le déposant n'est pas l'intention de demander le paiement de ces intérêts dans le cas où la banque ne le ferait pas.⁴⁵

5.6.2 Les comptes d'investissement (*Wadi'a Al-Istithmar*)

Ces comptes sont la principale source de mobilisation de fonds de la banque. Ils fonctionnent selon le principe de *Moudharaba*.

Les sommes engagées doivent respecter des critères d'investissement conformes aux lois islamiques et le déposant doit être informé sur les projets engagés par la banque. On trouve deux sous comptes :

5.6.2.1 Le compte d'investissement restreint

Dans ce compte, le client met des limites sur la façon dont son argent sera investi.

5.6.2.2 Le compte d'investissement non restreint

Le client laisse entièrement la banque décider de l'utilisation de ses fonds.

6.6.3 Les comptes d'épargne (*Wadi'a Al-idhdhikhar*)

Créé pour inciter la petite épargne, il est mobilisable à vue aux guichets à l'aide du livret d'épargne. Il ne fait généralement pas l'objet d'une rémunération mais permet d'obtenir à partir d'un certain montant de dépôt des crédits sans intérêt par exemple.

Comme le compte courant, le compte d'épargne (s'il n'est pas rémunéré) est entièrement couvert par les capitaux de la banque.⁴⁶

⁴⁵ Umer C. et TariqullahK, (2014), « réglementation et contrôle des banques islamique », étude spéciale N°3, banque islamique du développement institut islamique de recherche et de formation, 19 octobre 2014, page 28.

⁴⁶ ALGABID, H. Op, cit. P. 76

6.7 Autres opérations

Les banques islamiques effectuent aussi des opérations bancaires pour leurs propre compte ou pour le compte d'autres parties à l'échelle nationale et internationale, telle que :

- Accorder des garanties, des contre garanties, des cautions, des avals et de tout autre engagement par signature ;
- Gestion de portefeuille pour le compte de la clientèle ;
- Achat et vente de devises, Services bancaires divers pour le compte des clients et des correspondants ;
- Ouverture et mise en place de crédits documentaire, ouverture, réception et envoie de remise documentaire, transfert et distribution de fonds.

Elle effectue également des analyses et des demandes de prêts d'investissement et de fonctionnement et accorde des soutiens sous des formes spécifiques.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons abordé la finance islamique Selon trois volets pour essayer de cerner au mieux ce domaine.

Il apparaît ainsi que la finance islamique est un domaine assez récent (comparée à la Finance conventionnelle), mais qui a connu une évolution considérable.

Ainsi, plusieurs institutions sont apparues et proposent des produits différents pour répondre à la diversité des besoins des consommateurs (financement, assurance, etc.)

De plus, les produits de la finance islamique possèdent des caractéristiques qu'ils distinguent très nettement des produits financier de la finance conventionnelle même S'il y a plusieurs similarités entre-eux.

Chapitre II :
Étude de quelques différences
entre la finance islamique et
la finance conventionnelle

Chapitre II : Étude de quelques différences entre la finance islamique et la finance conventionnelle

Introduction

Avant même de pouvoir s'engager dans les considérations philosophiques habituelles sur la classification de la finance comme un art ou comme une science, il faut au moins s'assurer que tous parlent de la même chose.

Le domaine de la finance et par conséquent, celui des études en finance, s'est gonflé et s'est élevé au-dessus des définitions et des contraintes qui délimitaient encore ce domaine à la fin des années 1940.¹

Il existe diverses catégories de la finance. On trouve la finance traditionnelle, également connue sous le nom de finance conventionnelle ou bien classique et la finance islamique. Même si la finance islamique a une histoire bien antérieure à la finance classique, elle a longtemps été reléguée au second plan.

En finance classique, les décisions sont prises pour réduire le risque. Elle a fait face à plusieurs crises financières remettant en question la façon classique de faire la finance. Ces crises ont permis le retour à la finance islamique qui fonctionne dans l'esprit de réaliser des profits dans le respect de la *Charia*.

Ce deuxième chapitre, constitué de trois sections, est consacré à la finance conventionnelle.

Dans la première section, nous allons traiter la finance classique en évoquant son historique, et la définition de la finance conventionnelle et ces principes et fondements.

Dans la deuxième section, nous allons aborder le fonctionnement de la banque conventionnelle, à savoir sa définition ainsi que ses types, mais aussi les ressources de la banque conventionnelle.

Dans la troisième section, nous allons montrer les points en communs et les points de différence entre la finance islamiques et la finance conventionnelle.

Section01 : Principes et fondements de la finance conventionnelle

La finance a une origine ancienne, remontant aux premières formes d'échanges et de commerce dans les sociétés anciennes. Au fil du temps, des institutions financières ont émergé pour faciliter les transactions et les investissements. Ces systèmes financiers ont évolué pour répondre aux besoins croissants de la société moderne.

Dans cette section nous vocalisons sur l'origine et la définition de la finance classique, principes de la finance classique de cette dernière.

¹<https://www.erudit.org>

Chapitre II : Étude de quelques différences entre la finance islamique et la finance conventionnelle

1. La finance et son origine

À cette époque, la finance était probablement considérée comme la plus précise la mieux cataloguée et la mieux assise en un mot, la plus rationnelle des fonctions constituant les sciences administratives. Loin de vouloir aujourd'hui démolir l'édifice des connaissances financières, plusieurs chercheurs ne semblent pas moins vouloir ébranler quelques-unes des vérités sacro-saintes sur lequel il reposait.

La finance est l'un des domaines les plus anciens de l'histoire de l'humanité. Ses origines remontent à des milliers d'années, lorsque les premières civilisations ont commencé à échanger des biens et des services à l'aide de monnaies rudimentaires. Les premières formes de système financier ont été mises en place en Mésopotamie, en Égypte et en Grèce antique, où des temples et des banques ont été créés pour stocker et gérer l'argent des citoyens.

Au Moyen Âge, le système financier s'est développé en Europe avec l'émergence des premières bourses commerciales et des premières institutions bancaires. La première bourse officielle a été créée à Bruges en 1309, suivi de près par la bourse de Londres en 1571. Ces institutions ont joué un rôle essentiel dans le financement du commerce et de l'industrie à travers le continent.

Au cours des siècles suivants, la finance est devenue de plus en plus sophistiquée et diversifiée, avec l'émergence de nouvelles formes d'investissement telles que les actions et les obligations.

Au 19^{ème} siècle, la révolution industrielle a entraîné une expansion sans précédent de la finance, avec la création de grandes banques et institutions financières qui ont facilité le financement de projets d'investissement à grande échelle.

Au 20^{ème} siècle, la finance est devenue un élément clé de l'économie mondiale, avec le développement de nouveaux produits financiers tels que les dérivés et les produits structurés. Cependant, cette période a également été marquée par des crises financières majeures, telles que le krach de 1929 et la crise financière de 2008, qui ont mis en lumière les risques inhérents au système financier mondial.

La fin du siècle et le début du suivant ont été marqués par d'interminables bulles spéculatives tant sur l'or que sur les actions américaines, ces dernières faisant face en 1929 à la crise la plus grave que l'humanité n'ait jamais connue, liée, avec une profonde récession dans le pays (50 États a vu une baisse de production de 50 %). Dès lors, l'État commence à assumer son rôle d'intervenant dans la régulation du système financier. Cependant, la crise du dollar de 1971 a permis à l'État de minimiser les interventions et de libérer le marché. Après cela, la finance tend vers la libéralisation.²

Aujourd'hui, la finance est un domaine en constante évolution, avec l'émergence de nouvelles technologies telles que la blockchain et l'intelligence artificielle qui transforment la

² BLANCARD, G. COUDERC, N. VANDELANOITE, S. « Les marchés financiers en fiche », édition optimum, Paris, 2004, p333

Chapitre II : Étude de quelques différences entre la finance islamique et la finance conventionnelle

manière dont les transactions financières sont effectuées. Malgré son histoire mouvementée, la finance reste un pilier essentiel de l'économie mondiale, jouant un rôle crucial dans le financement des entreprises, des gouvernements et des particuliers.

2. Définition de la finance

Le terme finances qui est d'origine française désigne l'engagement qu'une personne assume pour pouvoir répondre à ses obligations financière envers quelqu'un d'autre. Le concept concerne la gestion de l'argent, des biens, et du trésor public, et constitue une branche de l'économie³.

La finance conventionnelle, pratiquée par les banques, repose sur la prise de risques et la rentabilité, avec un accent sur la satisfaction des besoins des clients. Les banques offrent divers services, comme des comptes bancaires, des moyens de paiement, des placements, des prêts, et d'autres services, dans le but de réaliser des bénéfices, notamment sous forme d'intérêts dite la rémunération d'un prêt.

Et selon le Dictionnaire historique de la langue française d'Alain Rey, le terme finance est apparu en français et désignait à l'origine la gérance des biens matériels et l'administration des revenus. Il est ensuite devenu plus spécifiquement associé à la gestion de l'argent et des ressources financières au XV le siècle.⁴

La finance conventionnelle est définie selon *Vernimmen*⁵ comme l'ensemble des activités qui rendent possible et organisent le financement des agents économiques ayant des besoins de capitaux (entreprise) par des agents ayant des surplus (institution financières).

Dans le langage quotidienne, on entend par finance l'étude de la circulation de l'argent parmi les individus les entreprises ou les plusieurs états.

La finance conventionnelle a un avantage structurel par rapport à la finance islamique car elle peut réinvestir plus facilement sa liquidité et accéder à un plus large éventail de marchés. La finance islamique est plus limitée dans les types de financement et d'opérations qu'elle peut effectuer en raison de ses principes et du contrôle strict exercé par le Comité *Charia*.

Par exemple, les banques islamiques ont tendance à ne commercer qu'entre elles pour respecter les principes de la *Charia*, ce qui peut entraîner une accumulation importante de liquidités non investies. Pour pallier cela, elles placent leurs excédents de trésorerie dans des institutions financières conventionnelles, ce qui n'est pas autorisé par les principes de la *Charia*. De plus, il n'existe pas de système d'information uniforme pour les institutions financières islamiques, ce qui peut affecter leur crédibilité et leur fiabilité.

Or, les finances constituent une branche de l'économie qui se concerne à l'analyse comment les fonds sont obtenus et gérer autrement dit les finances se charge de

³https://issuu.com/elmechdi32/docs/la_finance_conventionnelle_et_la_financeislamique (consulté le 13 /05/2024 23H19)

⁴ Rey, Alain. Dictionnaire historique de la langue française .le Robert, 2011

⁵ Pierre Vernimmen, gestion et politiques de la banque, édition Dalloz paris.

Chapitre II : Étude de quelques différences entre la finance islamique et la finance conventionnelle

l'administration de l'argent. La finance conventionnelle est le format le plus répandu au monde, il s'agit des banques qui nous côtoient tous les jours à travers nos compte courant chèque, sur carnets, etc.

La banque conventionnelle est une entreprise de service qui exerce son activité en faveur de sa clientèle dans plusieurs domaines chacun de ces domaines doit être générateur de rentabilité. Le client est en centre de ce modèle économique, il fournit les ressources nécessaires, et utilise les produits à la pérennité de la banque ainsi que les produits et services de la banque moyennant un paiement la banque cherche donc en permanence à adopter la gamme de ces produits et service aux besoins et aux attentes des clients et des prospects quel que soit le segment de clientèle considéré la banque positionne à tous les niveaux d'intervention envisageable.

Le système financier classique autorise tout investissement quel que soit leur nature et les institutions financières traditionnelle donne des crédits différents selon leur nature, durée et forme parmi eux il existe le crédit-bail le crédit à la consommation de crédit immobilier ses crédits sont disponibles selon le critère de la durée, on distingue trois types de prêt :

- À très court terme dont la durée de remboursement est jusqu'à 3 mois ;
- À court terme dont la durée de remboursement est inférieure à 2 ans ;
- À moyen terme dont la durée de remboursement varier entre 2 et 7 ans à long terme dans la durée de remboursement est supérieure à 7 ans.

Généralement le système bancaire conventionnelle, a un rôle de collecter des fonds et les utilisé dans les opérations de prête donc l'intermédiation financière visant à la transformation des dépôts à court et moyen terme en des prêts à moyen et long terme.

Tout cela afin de dégager un certain bénéfice appelé l'intérêt. l'intérêt est autrement dit la rémunération d'un prix se forme généralement d'un versement périodique de l'emprunteur au prêteur, il est calculée en fonction de montant de capital placé ou emprunté de la durée de l'opération et de taux retenu qui est généralement fixé par la Banque centrale.⁶

L'intérêt est la rémunération d'un prêt d'une somme d'argent effectuée par un agent économique qui a prêté à un autre agent. Plus précisément, l'intérêt est la somme que l'emprunteur (particulier, entreprise ...) doit payer en supplémentaire du montant initial empruntée à un agent économique généralement sont les banque.

3. Les principes de la finance conventionnelle

La finance conventionnelle est un domaine clé de l'économie qui repose sur certains principes fondamentaux pour guider les décisions financières des investisseurs et des institutions financières.

La finance conventionnelle, consiste totalement sur deux grande majeur principes : le risque et la rentabilité dit aussi la performance bancaire des dépôts, afin de générer les gains

⁶https://issuu.com/elmechdi32/docs/la_finance_conventionnelle_et_la_fi. (Consulté le 13/05/2024 23H35)

Chapitre II : Étude de quelques différences entre la finance islamique et la finance conventionnelle

sous forme d'intérêts, avec le moins possible des risques, cette performance apparaît au niveau des services soumise par ces institutions financière traditionnelles, elle canalisent de plus en plus de ressources vers l'acquisition de bons de trésor, et d'autres obligations gouvernementales, qui génèrent un taux de rendement élevé représente peu de risques, et s'accompagnent davantage important.

En finance conventionnelle, les clients et les banques paient ou perçoivent des intérêts. Cela peut s'appliquer sur les crédits, ou l'épargne. C'est d'ailleurs et grâce aux intérêts que les banques font des bénéfices. Enfin la finance conventionnelle applique des taux sur découvert par exemple.

En ce sens, on peut s'interroger sur la finance conventionnelle par rapport aux éléments suivants :

- Les intérêts (sur l'épargne, les crédits, les pénalités) ;
- Le profil à court terme ;
- La spéculation ;
- Les produits dérivés financière ;
- Les produits dérivés qui joue le rôle d'assurance.

3. 1. Le taux d'intérêt

Le taux d'intérêt est un prix, le prix payé par un emprunteur , un individu ou une institution, une institution financière ou une autre personne juridique - au possesseur du capital emprunté, en monnaie ou en nature, ou à l'épargnant qui a déposé son argent, en rémunération des services rendus par ce propriétaire de capital, ou cet épargnant qui a volontairement et temporairement mis son avoir à la disposition de l'emprunteur⁷.

Le taux d'intérêt d'un prêt est un pourcentage du montant prêté sur une période donné, il est fixé à l'avance entre offreur et demandeur de capitaux.

Le taux est débiteur si le prix s'applique sur une somme emprunté, le taux est créditeurs si le prix s'applique sur une somme prêtée.

3. 1. 1. Les types de taux d'intérêt

Il existe plusieurs types telle que :

- **Taux d'intérêt fixe** : c'est un taux proportionnel qui à la même valeur pendant toute la période de l'opération.
- **Taux d'intérêt variable** : ce type est variable, il change a chaque échéance en fonction des indices de référence.
- **Taux directeur** : c'est le taux que la banque centrale utilise pour régler ses opérations sur le marché monétaire.
- **Le taux révisable** : il dépend des changements dans les conditions de taux fixées.
- **Le taux de base des banques** : ce taux est fixé par chaque banque elle-même pour

⁷ BENOIT J.P.V, « Taux d'intérêt administrés et taux d'intérêts du marché », Épargne et développement, sous la dire de D. KESSLER, p. ULLMO, Paris Economica, 1985 p. 36.

Chapitre II : Étude de quelques différences entre la finance islamique et la finance conventionnelle

quelle applique pour ses opérations de prêts et de placements.

3. 2. Les crédits

Le crédit joue un rôle central. En effet, l'économie ne peut fonctionner sans le recours au crédit qui permet aux agents économiques d'obtenir des fonds dont ils ne disposent pas personnellement. C'est pourquoi le crédit est considéré comme le moteur de l'économie. Il facilite également l'accès aux consommables, il permet une production en série. De plus, cela entraîne une baisse du prix de vente qui profite in fine au compte du consommateur.

3. 3. Le profil à court terme

Qui se concentre sur les profits à court terme cherche principalement à réaliser des gains rapidement, sans toujours considérer les conséquences à long terme. Cela peut entraîner des décisions impulsives et des risques pour l'avenir, car l'accent est mis sur les résultats immédiats plutôt que sur la durabilité à long terme.

3. 4. La spéculation

Un volume important des transactions est alimenté par la spéculation réalisée par les différents opérateurs qui travaillent pour les banques, des institutions financières, des entreprises, et dans beaucoup de cas pour leurs propres comptes. L'objectif de ces opérations et de profiter des écarts de cours qui se manifestent au cours de la journée (très souvent sur un intervalle de temps de quelques minutes⁸).

3. 5. Les produits dérivés qui jouent un rôle d'assurance

Elle permet de couvrir le risque de non-paiement d'un client et peut prendre trois formes classiques : l'assurance-crédit classique, et l'assurance insolvabilité ou « excès », et l'assurance-crédit ou mixte

La finance classique utilise l'assurance conventionnelle dans la gestion des ressources, les compagnies d'assurance investissent l'argent dans leurs assurer dans les domaines qui ne respectent en aucunement les obligations religieuses de leurs clients. Aussi les intérêts récoltés ne sont en aucun cas partagés entre l'assurance et l'assuré. Notamment, les assurances commerciales conventionnelles fonctionnent sur l'incertitude, en signant une police d'assurance auprès d'une compagnie classique, l'assuré ne connaît pas, ou ne saisit pas tous les points mentionnés dans le contrat qui lui propose, à moins de s'y connaître, et de comprendre parfaitement cet univers pour le moins complexe⁹.

Section 2 : le fonctionnement de la banque conventionnelle

Les banques sont comme le moteur d'une économie. Elles prennent l'argent que les agents économisent et le prêtent à ceux qui en ont besoin. En faisant cela, elles aident à faire croître l'économie en finançant des grands projets et des entreprises. Les banques jouent également un rôle important en fixant les prix de l'argent, en investissant dans des actions et aussi en gérant les risques.

⁸ Hutin, H, « toute la finance », Paris 2004 p645

⁹ H. Hutin. Op.cit. p592

Chapitre II : Étude de quelques différences entre la finance islamique et la finance conventionnelle

Après avoir fait une présentation des principes et fondements de la finance conventionnelle, dans la précédente section il est nécessaire de présenter maintenant le fonctionnement de la banque conventionnelle.

1. Définition de la banque

Le mot banque, il trouve son origine dans la Rome antique « *banca* » désignant le banc en bois sur lequel les changeurs exerçaient leur activité. Suite aux conquêtes militaires.¹⁰

Banque est un nom féminin (*italien banca*, comptoir de changeur). La banque est un Établissement financier qui, recevant des fonds du public, les emploie pour effectuer des opérations de crédit et des opérations financières, et est chargé de l'offre et de la gestion des moyens de paiement.¹¹

La banque pour fama (1980b) dans un environnement de type laissez-faire, les banques ressembleraient à n'importe quel intermédiaire financier et n'auraient plus rien de spécifique. Leur spécificité est liée à la réglementation : il prend l'exemple de la limitation des rémunérations des dépôts et de la constitution de réserves auprès de la banque centrale. Fama par ailleurs souligne l'activité de collecte d'informations en parallèle (*et comme sous-produit*) à leurs activités.¹²

Plus précisément la banque conventionnelle dit banque traditionnelle est une entreprise ou un établissement financier qui reçoit les dépôts d'argent de ces clients (entreprise ou particulier). Qu'elle emploie sur son propre compte en opérations de crédit ou en opération financière. La banque est l'intermédiaire entre offreurs et demandeurs de capitaux. Dont un système bancaire défini comme l'ensemble des banques (secondaires, commerciales) d'une même zone monétaire forme un système bancaire piloté une banque particulière appelée banque central qui contrôle l'ensemble des banques, assure l'émission des billets et définit la politique monétaire.

La banque fonctionne selon les principes classiques de la finance et génère des bénéfices grâce aux intérêts sur les prêts et aux frais de service offerts.

2. Typologie des banques

Concernant ces typologies des banques on distingue principalement quatre catégories :

- Les banques centrales.
- Les banques d'investissements.
- Les banques commerciales :
 - Les banques traditionnelles ;
 - Les banques en ligne ;
 - Les banques mobiles ou nouvelles banques ;
 - Les banques de dépôts uniquement.

¹⁰Ogien. D. « comptabilité et audit bancaires » 2^{ème} édition dunod, p 4

¹¹ <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais>.

¹² Albouy. M. « Les grands auteurs en finance » éditions *ems*, p 115 ,116

Chapitre II : Étude de quelques différences entre la finance islamique et la finance conventionnelle

- Les banques d'affaires.

2.1 Les banques centrales

Les banques centrales sont les banques des banques. La banque centrale d'un pays est une organisation étatique qui est responsable dans la création de la monnaie aussi la fixation de taux d'intérêt. Exemple : la banque central d'Algérie...

La banque centrale d'un pays, ou parfois d'un groupe de pays comme dans la zone euro, est un organisme gouvernemental chargé de contrôler la politique monétaire pour maintenir la stabilité économique. Son rôle principal est de garantir trois types de stabilité : celle des taux d'intérêt, des taux de change et des prix. Pour cela, elle prend plusieurs mesures importantes.

Tout d'abord, elle est responsable de l'émission de la monnaie, et joue un rôle dans la fixation des taux d'intérêt. Par exemple, elle fixe un taux appelé taux directeur, pour influencer l'inflation et le taux de change de la monnaie nationale. Elle surveille également le bon fonctionnement des marchés financiers et veille à ce que les institutions financières respectent les règles de gestion des risques.

En cas de crise financière majeure, la banque centrale intervient en tant que prêteur de dernier recours pour éviter l'effondrement du système financier. De plus, elle effectue des opérations d'achat et de vente de titres, comme des bons du Trésor, sur le marché interbancaire pour influencer la disponibilité de l'argent dans l'économie.

Enfin, la banque centrale fournit des données statistiques sur la monnaie, les prêts, l'épargne, etc. Ces informations sont essentielles pour comprendre et évaluer l'état de l'économie.¹³

2.2 La banque d'investissement

La banque d'investissement contrairement aux banques traditionnelles qui se concentrent sur le financement à court terme de l'exploitation des entreprises, se concentrent sur le financement à long terme comme l'émission d'actions et d'obligations, Elle participe à des opérations complexes telles que les fusions-acquisitions et les privatisations et aussi les restructurations. Elle offre des conseils et des solutions financières sophistiquées principalement à de grandes institutions internationales et à des États.

Ces banques d'investissement peuvent également investir dans le capital des entreprises, souscrire à leurs émissions de dette à long terme et leur octroyer des prêts sur le moyen et long terme. Les activités de banque d'investissement sont souvent dominées par des établissements américains, bien que quelques acteurs européens comme Lazard et Rothschild en France soient également actifs dans ce domaine.¹⁴

¹³Scribd<https://fr.scribd.com> > présentation l'intervention de La Banque Centrale | PDF.

¹⁴Bradley, X. Descamps, C. « monnaie, banque, financement » p 274, 275.

Chapitre II : Étude de quelques différences entre la finance islamique et la finance conventionnelle

2.3 La banque commerciale

Les banques commerciales sont des entreprises privées, sont en relation direct avec les agents économiques ayant un excès de financement, elles collectent leurs épargnes, et gèrent leurs dépôts, et le redistribue sous forme de liquidité ou de crédit (à court terme, à moyen et long terme) aux agents à besoin de financement, ou de leurs investissements dans les opérations financières. Cette banque a pour but de réaliser des bénéfices commerciaux. Elles offrent différents services comme des prêts personnels, des prêts immobiliers, des comptes d'épargne, et des assurances comme l'assurance automobile ...

2.3.1. La banque traditionnelle

Une banque traditionnelle est une institution financière qui offre une gamme de services bancaires, tels que des comptes courants, des comptes d'épargne, des prêts, des cartes de crédit et d'autres services financiers. Ces banques ont généralement des banques physiques où les clients peuvent effectuer des transactions en personne, elle s'oppose à la banque en ligne qui se fonctionne entièrement à distance.

2.3.2. La banque en ligne

Avec le développement des nouvelles technologies et notamment d'internet, la banque a vu se développer un nouveau système qui est la naissance d'une banque en ligne.

Une banque en ligne est une banque qui propose ses services en ligne, sans agence physique. Elle permet à ses clients de gérer leur compte bancaire en ligne, de faire des virements et des paiements national ou international grâce à la connexion d'un réseau bancaire, elle permet aussi de consulter les soldes et de suivre les opérations bancaires. Ces banques en ligne ont généralement des frais de gestion plus faibles que les banques traditionnelles et offrent souvent des taux d'intérêt plus élevés sur les comptes d'épargne.

Les banques en ligne offrent généralement des services complémentaires tels que les cartes de crédit, les prêts et d'autres produits financiers. Elle offre aussi la faisabilité à distances des opérations de gestion de compte 24h/24h.¹⁵

2.3.3. La banque mobile ou nouvelle banque

Dite « *mobile banking* » elle regroupe l'ensemble des activités bancaires qui se réalisent avec des Smartphones, ou des tablettes connectés à internet. Les clients de la banque physique ou en ligne peuvent se rendre sur leurs espaces personnels et réaliser les opérations nécessaires à la gestion de leurs compte bancaire.

2.3.4. La banque de dépôt

Ce type de banque ne fournit aucuns services autres que recevoir les dépôts des clients a vue ou à terme, et à octroyer des crédits.

¹⁵<https://www.cafpi.fr/credit-immobilier/actualites/qu-est-ce-qu-une-banque-en-ligne>

Chapitre II : Étude de quelques différences entre la finance islamique et la finance conventionnelle

2.4 Les banques d'affaires

Les banques d'affaires sont engagées pour financer les entreprises de moyenne et de grande taille. Ce sont des banques dites de capitaux à long terme, (crédits à long terme, prise de participations dans des entreprises). Contrairement aux banques de dépôt, qui proposent des services standardisés pour qu'ils soient rentables, le principe de la banque d'affaires est de proposer un service personnalisé à ses clients.

Une banque d'investissement est une société qui a pour but principal de financer les investisseurs (privés ou publics) sur les marchés financiers. Elle les met en relations avec les entreprises pour financer leur projet ou bien se charge de gérer sous mandat leurs fonds.¹⁶

3. L'activité bancaire

Traditionnellement, l'activité d'une banque consiste principalement à servir d'intermédiaire entre les agents économiques ayant une capacité de financement (dégage une épargne) et ceux ayant un besoin de financement avec les changements des circonstances, la banque n'est plus un simple intermédiaire, elle est devenue un conseiller de la clientèle.

Les missions de la banque se présentent comme :

- L'intermédiation ;
- La gestion des moyens de paiement ;
- Les services ;
- Les interventions sur le marché.

3.1. L'intermédiation

L'intermédiation financière est un processus complexe qui conforme les besoins d'épargne et d'investissement des différents acteurs économiques. Les intermédiaires financiers tels que les banques, les caisses d'épargne, les compagnies d'assurances et les marchés financiers facilitent cette réconciliation. Selon *R. Bryant (International Financial Intermediation)*, un système financier domestique agit comme un réservoir qui reçoit l'épargne des agents et la redistribue aux emprunteurs, permettant ainsi une prise de décision indépendante.¹⁷

L'intermédiation bancaire, il s'agit du métier de base du Banquier, à savoir collecter pour son propre compte des fonds auprès des offreurs de capitaux et prendre le risque de Prêter aux demandeurs. Ainsi, les banques collectent des ressources auprès des offreurs de capitaux et financent les demandeurs par l'intermédiaire notamment des prêts.¹⁸

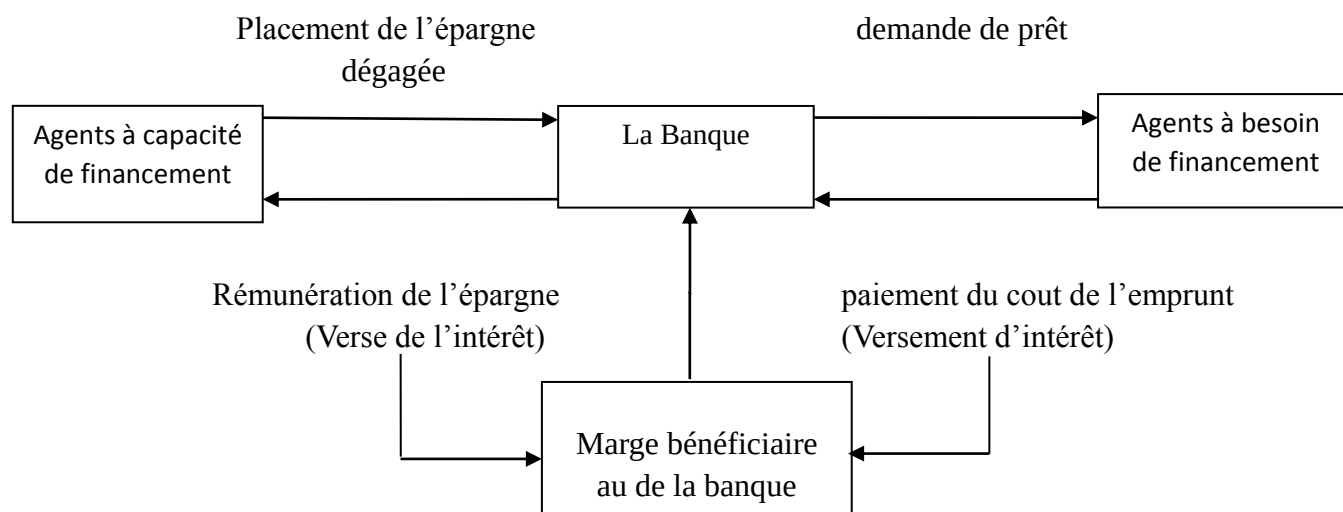
¹⁶HENRI .G, aide-mémoire banque, éd dunod, paris 1979 page 10

¹⁷BOUHOURS.P « la monnaie finance institutions et mécanismes » p 258

¹⁸Garsuault, P. PRIAMI, S « la banque, fonctionnement et stratégies » economica 49, rue héricart 75015. Paris p22

Chapitre II : Étude de quelques différences entre la finance islamique et la finance conventionnelle

Figure n°9 : intermédiation bancaire



Source : établie par nous-mêmes

3.1.1 La distribution des crédits

La loi N° 86/12 du 19/08/1986, définit le crédit comme « tout acte par lequel un établissement habilité à ces effets, met ou promet de mettre temporairement et à titre onéreux des fonds à la disposition d'une personne morale ou physique »

Les fonds collecté par la banque auprès de ces clients constituent des ressources importantes pour la banque pour les accorder comme crédit aux agents économiques dont le besoin des capitaux (pour l'investissement, la consommation, la production ...) .ces crédits sont subdivisé en trois crédits qui sont :

- Les crédits d'exploitation qui sont les crédits par caisse et les crédits par signature ;
- Les crédits d'investissement ;
- Le crédit – bail ou leasing.

3.1.1.1 Les crédits d'exploitation

Le crédit d'exploitation est un crédit à court terme, éventuellement, moyen terme, il est généralement accordé à une entreprise pour une durée d'une année ou plus. Il a pour objet, le financement d'une insuffisance de fonds de roulement ou un accroissement du besoin de fonds de roulement, afin de faire face aux frais d'exploitations et aux ralentissements saisonniers des affaires, ou encore financer des comptes clients.

Une entreprise en activité peut se trouver à tout moment en situation de déficit de trésorerie, et pour remédier à la situation, elle doit trouver des crédits de fonctionnement qui ont pour vocation principale le financement d'exploitation. Les crédits d'exploitation sont des crédits classiques qui servent à financer l'actif circulant ou la trésorerie de l'entreprise. Un

Chapitre II : Étude de quelques différences entre la finance islamique et la finance conventionnelle

montant maximum est fixé par la banque en fonction du chiffre d'affaires de l'entreprise. On distingue deux grandes catégories de crédits d'exploitation.¹⁹

3.1.1.1.1 Le crédit par caisse

La durée peut s'étaler sur 24 mois ; Les montants sont fixés préalablement par une autorisation qui prend en considération les besoins habituels du client ainsi que son chiffre d'affaires.

3.1.1.1.2 Le crédit par signature

C'est une aide financière qui n'implique aucun décaissement de fonds (sauf bonne fin).

La Banque prête au client sa signature se portant ainsi garante de la solvabilité de l'entreprise auprès des tiers.

La durée de ces concours coïncide avec la fin des obligations contractuelles ou légales.²⁰

3.1.1.2 Les crédits d'investissement

Les crédits d'investissements sont des crédits dont la durée de vie correspond à la durée d'amortissement du bien. Ce sont donc des crédits à moyen et à long terme. Ils financent l'outil de la production, comme ils peuvent avoir comme objet la subvention aux besoins d'équipements. Leur remboursement provient du bénéfice que procure la vente des biens et des produits. Ils sont destinés à financer la partie haute du bilan, les immobilisations, l'outil de travail de l'entreprise. Le remboursement de ces crédits ne peut être assuré que par le jeu des bénéfices. Il est possible de classer les crédits bancaires destinés au financement des investissements en deux grandes catégories²¹, qui sont :

3.1.1.2.1 Les crédits à moyen terme

Crédits accordés sur une durée de 02 à 07 ans. Il est essentiellement accordé pour l'acquisition de biens d'équipement amortissables entre 8 et 10 ans. Ce type de crédit permet de financer non seulement le matériel et l'outillage, mais aussi certaines constructions de faible coût dont ont besoin les sociétés industrielles. L'octroi d'un CMT entraîne le paiement de commissions d'engagements au banquier, tandis que les intérêts sur le crédit ne sont pas décomptés qu'au fur et à mesure de son utilisation. Le CMT est généralement distribué par les banques de dépôt, les banques d'affaires ou encore les banques de crédits à moyen et long terme.²²

3.1.1.2.2 Les crédits à long terme

¹⁹Boukrous, D « les circuits de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie : étude d'un crédit bancaire » mémoire de magister en sciences économiques. Université d'Oran 2017 p 100.

²⁰Banque Nationale d'Algérie <https://www.bna.dz> > Actualités ; Crédit d'exploitation.

²¹Boukrous, D« les circuits de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie : étude d'un crédit bancaire » mémoire de magister en sciences économiques. Université d'Oran 2017, p118.

²²Dr senouci kouider « cours de gestion bancaire », université Abou bekr belkaid de Tlemcen, 2020-2021. p 40

Chapitre II : Étude de quelques différences entre la finance islamique et la finance conventionnelle

La durée du crédit à long terme dépasse les 7 ans (durée supérieure à 7 ans). Il finance des mobilisations lourdes, notamment des constructions. Les CLT se distribuent généralement sous forme de prêts mis intégralement à la disposition des emprunteurs par des établissements spécialisés : banques d'affaires, banques de crédits à moyen et long terme, ... etc. Le long terme est financé essentiellement sur des ressources d'emprunts, provenant notamment d'émissions obligataires.²³

3.1.1.3. Le crédit – bail

Le crédit-bail en anglo-américain « *Leasing* », en arabe ou dans la finance islamique « *Idjar* », ce type de crédit met à la disposition des investisseurs des biens moyennant le versement des loyers pour une durée irrévocable.

Le leasing est une opération de location de biens d'équipement, ou de biens immobiliers à usage professionnel, lorsque cette opération donne au locataire la facilité d'acquiescer tout ou partie des biens loués, moyennant un prix convenu tenant compte, au moins pour partie, des versements effectués à titre de loyer. (Cette technique permet aux industriels de ne pas immobiliser une partie importante de leurs fonds propres).²⁴

Dans sa définition générale, le crédit-bail est : une technique de crédit dans laquelle le prêteur (la banque ou la société de crédit-bail) propose à l'emprunteur la location d'un bien d'équipement ou d'un immeuble assortie d'une promesse unilatérale de vente. Le bien peut être acheté par le prêteur auprès d'un fournisseur choisi par l'entreprise et loué à cette dernière pour la durée de sa vie économique contre le paiement d'un loyer.²⁵

3.1.2 La collecte des ressources

La banque en offrant à ses clients une variété de produits comme des opportunités de placement et de rémunération à leur niveau, et ceux avec des durées et des conditions très variées dans un souci de les adapter aux uns et aux autres, et assurer pour la banque une ressource nécessaire pour mener à bien son activité d'allocation de capitaux.

Cette fonction de collecte des dépôts est indispensable pour une banque étant donné que l'ensemble de son activité est basé sur la monnaie qui s'échange continuellement entre les disposants et les demandeurs sous l'intermédiation de la banque.

La recherche de créanciers à vue et à terme auprès de sa clientèle assure à l'établissement bancaire une sécurité appréciable puisqu'elle limite sa dépendance vis-à-vis du marché monétaire et la Banque centrale.

La collecte des ressources s'opère généralement grâce :

²³Dr Senouci Kouider. Op.cit. P 41

²⁴Larousse <https://www.larousse.fr> ; crédit-bail - Dictionnaire de français

²⁵Boubenna Lamri «le crédit –bail mode de Financement des investissements » ; mémoire de magistère en sciences économiques ; 2009. P 9

Chapitre II : Étude de quelques différences entre la finance islamique et la finance conventionnelle

- Au dépôt dans les comptes de particuliers et des entreprises (compte chèque et compte courant) sans rémunération ;
- Au dépôt dans les comptes d'épargne avec rémunération ;
- Au dépôt à terme avec rémunération ;
- à la souscription de bon de caisse avec rémunération sachant que la durée de détention de ses différentes ressources au niveau de la Banque varie selon qu'elle soit à vue ou à terme.

3. 2. La gestion des moyens de paiement

La gestion des moyens de paiement consiste pour les banques à assurer les services tels que tenue des comptes, opérations de caisse, traitement des chèques, virements, effets de commerce ou avis de prélèvements. Ces services sont la conséquence naturelle de la création de la monnaie par les banques et constituent pour la clientèle la contrepartie de la mise à disposition de dépôts non rémunérés.²⁶

La gestion des moyens de paiement est au cœur de l'activité d'une banque Elle permet aux particuliers d'utiliser les ressources qui parviennent sur leur compte bancaire à l'aide des chèques, des virements, des retraits, et aussi l'aide des cartes bancaires...

3. 3. Les services

La banque offre d'autres services à ses clients tels que la location de coffre et le change manuel.

3. 3. 1. La location de coffre

Les banques mettre à la disposition de sa clientèle des coffres forts à louer pour bien protéger leurs biens personnels.

Louer un coffre dans une banque a plusieurs avantage telle que :

- ✓ La sécurité, les banques sont équipées de systèmes de sécurité avancés qui garantissent la protection des biens précieux contre le vol... ;
- ✓ La confidentialité : seul le locataire et les personnes ayant procuration peuvent accéder au contenu du coffre, assurant ainsi la discrétion ;
- ✓ La conservation des objets de valeur, documents importants et autres biens précieux, facilitant ainsi leur gestion et leur accès en cas de besoin.

Un certain nombre de démarche doivent être effectué pour la location de coffre (Justifier de l'identité, signer le contrat de location du coffre, choisir le coffre qui répond le mieux aux besoins, déposer les biens au coffre, et Recevoir la clé du coffre).

3. 3. 2. Le change manuel

La banque pourra proposer à ses clients des chèques de voyage ou des billets de

²⁶Claude j.simon «les banques », la découverte1994. P65

Chapitre II : Étude de quelques différences entre la finance islamique et la finance conventionnelle

banque contre des devises étrangères ou inversement au moyen d'une cour de change.

La banque peut aider ses clients à acheter ou vendre des devises étrangères en échange de leur monnaie local. Elle peut aussi leur fournir des chèques de voyage, une option plus sécurisée que d'apporter des espèces lors de leurs voyages. Quand la banque donne les chèques de voyage à un client, elle vérifie d'abord son identité, puis lui demande de les signer. Une fois arrivé à destination, le client doit aussi signer les chèques. Si les chèques sont perdus ou volés, le client peut demander à la banque de les bloquer.

3. 4. Les interventions sur le marché

Les réformes de 1985 ont rendu les banques et les marchés financiers moins séparés, les rendant plus liés entre eux. (Consiste à décloisonner les banques et les marchés). Il y a trois principaux marchés qui sont très liés les uns aux autres qui sont :²⁷

- ✓ Marché monétaire
- ✓ Marché interbancaire
- ✓ Marché financier

3. 4. 1. Marché monétaire

Le marché monétaire est comme le point central où les banques échangent de la monnaie à court terme, soit en ouvrant des comptes auprès de la banque centrale. , soit en prêtant de l'argent les unes aux autres.

C'est aussi le marché où se passent les transactions de prêts et d'emprunts à court terme entre les banques. Par ailleurs, le marché monétaire constitue le lieu privilégié Car la banque centrale l'utilise pour réguler l'activité économique, en intervenant avec des opérations spécifiques.

3. 4. 2. Marché interbancaire

Le marché interbancaire fonctionne par le biais de prêts et d'emprunts entre les banques. Les banques qui ont un excès de liquidités prêtent de l'argent à celles qui en ont besoin les liquidités à court terme ou pour régler des transactions généralement à des taux d'intérêt appelés taux interbancaires.

3. 4. 3. Marché financier

Le marché financier c'est-à-dire la bourse est un grand lieu où s'effectue l'échange de l'argent à long et moyen terme en utilisant des papiers appelés "valeurs mobilières" : action et obligation.²⁸

Il se divise en deux marchés : marché primaire (pour la création et la vente de nouvelles valeurs mobilières), et le marché secondaire (pour l'échange de valeurs mobilières existantes déjà entre investisseurs).

²⁷Claude j.simon. Op.cit. p 68

²⁸Claude j.simon. Op.cit. p 68

Chapitre II : Étude de quelques différences entre la finance islamique et la finance conventionnelle

4. Les ressources de la banque

La banque a besoin de ressources pour fonctionner comme n'importe quelle autre entreprise. Ces ressources se divisent en deux catégories (les ressources internes, et les ressources externe).

4. 1. Les ressources internes

Sont divisé en trois ressources sont :

4.1.1 Capital versé

C'est l'argent laissé à disposition de la banque, provenant des bénéfices non distribués et mis de côté de façon permanente.

4.1.2 Report à nouveau

Il s'agit des bénéfices non affectés par l'assemblée générale. S'ils sont positifs, ils s'ajoutent aux bénéfices de l'exercice suivant. S'ils sont négatifs, ils représentent les pertes cumulées des exercices précédents.

4.1.3 Provisions

Ce sont des fonds mis de côté pour faire face à des événements futurs probables, comme des pertes potentielles. Il existe deux types de provisions : celles imposées par la réglementation et celles décidées par la banque pour faire face à des risques et des charges.

4. 2. Les ressources externes

Sont divisé en deux :

4.2.1 Dépôts

Ce sont des fonds reçus par la banque, provenant soit de ses propres liquidités, soit des particuliers. Ils peuvent être à vue, où le client peut retirer son argent à tout moment sans intérêt, ou à terme, où le client s'engage à retirer son argent à une date fixée à l'avance et bénéficie d'un intérêt.

4.2.2 Dettes

Ce sont les obligations de la banque envers d'autres institutions bancaires, locales ou étrangères. La banque peut utiliser ces fonds pour accorder des prêts aux entreprises ou aux particuliers et pour gérer les transactions financières.

5. La clientèle de la banque et ses besoins

Le développement économique et l'amélioration du niveau de vie entraînent des besoins croissants et variés pour les entreprises et les particuliers (ou individus). Pour acheter des biens, ils utilisent leurs propres ressources autant que possible, mais parfois, ils empruntent de l'argent aux banques lorsque leurs dépenses dépassent leurs ressources.

Les banques examinent les besoins de leurs clients (entreprises ou particuliers) et fournissent

Chapitre II : Étude de quelques différences entre la finance islamique et la finance conventionnelle

des conseils ou des services financiers plus complexes pour les aider.

5.1 La clientèle entreprise et ses besoins

Les entreprises sollicitent souvent la Banque pour financer leurs investissements ainsi que l'exploitation de leurs activités selon les formules adaptées qualitativement et quantitativement elles peuvent aussi trouver chez elle le conseil et l'information concernant les techniques de couverture de risque de taux ou de change, sur les opportunités offertes par le marché financier les besoins de l'entreprise sont également d'ordre relationnel.

5.1.1 Le besoin de conseil

Les clients de la Banque recourent souvent au conseil de celle-ci ou développent des opérations de placements ou de crédit, relevant de leurs activités ou autres opérations financières ou commerciales et surtout juridique. Ce recours se justifie par la capacité de la banque à avoir des informations sur une opération, sur une activité, sur un marché ou encore sur tout un marché du fait qu'elle est en contact avec une clientèle diversifiée, de par son profil et de son domaine d'intervention elle peut être sollicitée pour un conseil sur l'opportunité d'un placement, ou sur les occasions de rémunération d'un excédent de fond détenu par un client.

Elle peut l'être également pour solutionner certaines complications ou contraintes rencontrées par les entreprises dans leurs activités surtout la couverture des risques de taux ou de change.

5.1.2 Le besoin de financement

La principale raison de la naissance et du développement de la relation entre une banque et un opérateur économique est toujours le besoin de financement qui peut être justifié par le manque de ressources propres à l'exploitation, et/ou à l'investissement, d'ordre cyclique et structurel auquel la banque, en guise de réponse offre une variété considérable de produits efficaces.

5.1.3 Le besoin d'intermédiation

Dans le cadre de la réalisation d'opérations de recouvrement, d'émission, d'obligation ou encore d'action et de commerce extérieur, certains opérateurs économiques préfèrent mandatées une banque ou ensemble de banques pour assurer un succès à ses opérations.

5.1.4 Besoin de couverture de risque

Les opérateurs économiques réalisant des opérations financières de change et de commerce extérieurs sont souvent confrontés à des risques de change que ce soit le changement de taux d'intérêt et aussi de parité de change des monnaies dans lesquels ils réalisent leurs chiffres d'affaires.

5.2 La clientèle particuliers et ses besoins

La clientèle particulière a le double besoin tel que l'investissement, et le besoin de trésorerie

Chapitre II : Étude de quelques différences entre la finance islamique et la finance conventionnelle

5.2.1 Le Besoin d'investissement

Les particuliers au sens économique du terme, se propose d'épargner et de constituer un patrimoine ou d'augmenter celui qui le possède. Après avoir satisfait leurs besoins propres (logement, équipement...), il souhaite constituer un portefeuille de valeurs mobilières (Action et obligation) d'où il tirera un revenu ou plus-value, consciemment ou non il désire apporter des capitaux permanents aux entrepreneurs.

5.2.2 Besoin de trésorerie

Plus que les entrepreneurs, le ménage dispose de liquidités en attente d'emploi (consommation ou investissement) mais ils ont parfois des difficultés pour ajuster leurs ressources à leurs dépenses, engendrées par des événements exceptionnels (les maladies et autres dépenses imprévues) ainsi les besoins de la clientèle particuliers ne se limitent pas aux capitaux, ils s'attendent également aux services nécessaires pour assurer une triple fonction économique, la production des biens, la circulation, leurs consommations.

Le banquier participe à la satisfaction de ses besoins en mettant en présence les offres et les demandes de capitaux, et en rendant les services d'ordre.

Section 03 : la comparaison entre la finance islamique et la finance conventionnelle

La finance islamique et la finance conventionnelle sont deux systèmes financiers distincts qui sont basés sur des principes et des normes différentes. Alors que la finance conventionnelle est basée sur le concept d'intérêt et de spéculation, la finance islamique repose sur les principes de la *Charia*, qui interdit les intérêts et toute forme de spéculation.

Dans cette section on va faire une distinction entre les deux systèmes financiers islamiques et conventionnels.

1. Les points en communs entre les deux systèmes

« Quand le bâtiment va, tout va » dit un dicton populaire, « Quand la banque va mal, rien ne va ».

Rappelons que lorsqu'on parle de la finance conventionnelle, automatiquement on parle de la banque conventionnelle.

Une banque est une entreprise due qu'elle réunit les quatre conditions nécessaires pour cela, elle a une finalité économique (généralisée très souvent par la volonté d'apporter la satisfaction à des clients), une gestion de flux financiers (recettes-dépenses), elle met en œuvre des moyens financiers et matériels et/ou immatériels de manière organisée, et enfin elle est composée d'une communauté humaine d'entrepreneurs et de salariés.

L'entreprise banque régit par la même réglementation générale que toute autre

Chapitre II : Étude de quelques différences entre la finance islamique et la finance conventionnelle

entreprise comme les autres, elle doit avoir des statuts, un besoins de gagner des parts de marché sur un environnement de plus en plus concurrentiel, une rentabilisation de son travail pour lutter contre une compétition des prix et elle se doit de s'adapter régulièrement à un contexte en permanente évolution.

La banque reste en fin du compte une entreprise comme les autres et la pérennité de chacune des entreprises dépend de sa capacité à dégager des profits, c'est-à-dire des revenus résultant de l'excédent des produits sur les charges. Cependant selon la statue de l'entreprise la finalité financière sera plus ou moins importante.

Tout comme la finance conventionnelle, la finance islamique traite les opérations d'investissement, de commerce, de transactions, de prêts et de produits financiers afin de dégager un certain gain.

2. Les points de différence entre les deux systèmes

2.1 La différence au niveau des principes de fonctionnement

Lorsqu'on examine les principes de fonctionnement des banques islamiques et conventionnelles, on constate des divergences significatives qui reposent sur des bases distinctes, on peut distinguer les principes suivants :

2.1.1 L'intérêt

En trouve que la pratique de l'intérêt est la particularité la plus importante du système bancaire participative. Elle constitue l'une des divergences les plus significatives par rapport au système bancaire traditionnel. Les banques islamiques récusent cette pratique, expressément interdite dans le *Coran* et la *Sunna*, et la considération comme du *Riba*. Cependant dans les banques conventionnelles on trouve que le Paiement est autorisé d'intérêts débiteurs et créditeurs dans le cas des prêts octroyé par les banques conventionnelle la banque prête une somme d'argent à l'emprunteur, celui-ci doit, après un certain délai, remettre une somme d'argent qui n'est pas l'équivalent de celle qui lui va était prêtée. (Somme emprunté + intérêt).

2.1.2 Sur le partage de risque

Dans la banque islamique l'argent ne pouvant être considéré comme une marchandise. L'intervention des banques se fait sur la base de prise de participation dans des projets ou des transactions de vente et /ou de location, et l'accent porté sur la productivité, la viabilité des projets et non sur la solvabilité de l'emprunteur mais aussi l'importance accordée aux implications morales des activités financées et prohibition de certains secteurs d'activité. En revanche la banque conventionnelle ce concentre sur des transactions traditionnel de (prêts/emprunts), et financement de tous types de projets dans tous les secteurs d'activité licites et il est important d'accorder à la solvabilité de l'emprunteur et à l'échéance du remboursement de la somme prêtée et des intérêts.

Chapitre II : Étude de quelques différences entre la finance islamique et la finance conventionnelle

2.2 Différence au niveau des opérations bancaires

Lorsqu'on aborde les différences au niveau des opérations bancaires entre une banque islamique et conventionnelle, il est important de souligner les principes fondamentalement distincts qui guident ces institutions financières. On peut baser sur :

2.2.1 La gestion de compte courant

Lorsque qu'un client sollicite la banque islamique pour l'acquisition d'un bien, le compte courant du client ne reçoit pas d'argent, la banque verse l'argent au fournisseur pour l'achat du bien et le revend à terme au client. Donc la rémunération de la banque est constituée de la marge sur la vente du bien donc la rémunération est constituée de la marge de la vente du bien. Par contre la banque conventionnelle génère un intérêt produit mais les services bancaires sont pour la plupart payants.

Et on trouve que la production d'intérêt lorsque la banque traditionnelle octroie un prêt, elle le transfère sur le compte de son client et se rémunère avec un intérêt.

2.2.2 La gestion de compte d'investissement (PSIA)

Les fonds déposés dans le compte d'investissement sont gérés par la banque islamique en contreparties de frais de gestion qui peuvent être soit des profits soit des pertes. Les dépositaires n'ont aucun droit de regard sur la gestion de leurs comptes, et ni le capital ni le taux de rendement ne sont garantis. La durée des dépôts varie profits que le fond aura pu générer. Entre 1 mois et 5 ans. Si le détenteur du compte se retire avant la fin de l'échéance il partage les pertes mais pas les profits. Néanmoins la banque conventionnelle, il y a pas d'équivalent aux comptes PSIA. Il est à noter que dans tout compte traditionnel le capital est supposé être garanti, et aussi la banque doit donc pouvoir rembourser une partie du capital de tous ses déposants à tout moment. Ce qui n'est pas le cas du PSIA.

2.2.3 La gestion de compte épargne

Le compte d'épargne dans la banque islamique ne génère pas d'intérêt, le titulaire du compte peut percevoir des profits, le capital est garanti mais il est versé après prélèvement de la *Zakat*, cependant dans la banque conventionnelle le compte épargne génère un intérêt dont le taux d'intérêt fixe est connu d'avance.

2.2.4 La gestion de relation (client/banque)

Il existe une relation de partenariat entre les banques islamiques et ses clients, par contre dans la banque classique il existe une relation de créanciers/Débiteurs entre les banques classiques et ses clients.

2.2.5 Le rôle de la banque

En plus de rôle d'intermédiaire financiers, la banque islamique a un rôle

Chapitre II : Étude de quelques différences entre la finance islamique et la finance conventionnelle

d'intermédiaire commercial car l'ensemble des transactions financières sous-tend un actif tangibles par opposition la banque conventionnelle le rôle est exclusif d'intermédiaire financier. La banque collecte des fonds et les utilise dans des opérations de prêts.

Dans le système bancaire classique, le rôle d'une banque est de collecter des fonds et de les utiliser pour des opérations de prêts à intérêt, généralement à long terme, c'est à dire pour opérer l'intermédiation financière.

2.2.6 Les marchés interbancaires

Dans le système financier participatif actuel il n'existe ni banque centrale, ni marché intermédiaire participatif (islamique). En cas d'excédent de liquidité à court terme, les banques islamiques ne peuvent pas ni recevoir ni payer l'intérêt pour l'instant il n'existe que peu d'instruments monétaires liquides dans ce secteur, mais dans le système financier conventionnel, les banques centrales ont plusieurs fonctions : émission de billets, régulation du marché monétaire,...etc.

Le marché interbancaire permet aux banques de placer ou de refinancer respectivement leur excédent ou leurs déficits de liquidités.²⁹

3. Les différents crédits que la banque islamique et la banque classique offre

Le tableau ci-dessus montre les différents crédits offert par les deux types de banque, (les crédits islamique et leurs parallèles de produit classique).

Tableau N°3 : Les crédits bancaires islamiques et classiques

Les crédits de la banque classique	Les crédits de la banque islamique
Micro- crédit	<i>Mourabaha</i>
Crédit confort	<i>Mourabaha équipements</i>
Crédit d'investissement	<i>Mourabaha exploitation</i>
Crédit immobilier	<i>Mourabaha immobilière</i>
Capital- investissement	<i>Moucharaka</i>
Prêt mutualiste	<i>Qard al hassan</i>
Emprunte obligatoire	<i>Sukuk</i>
Capital investissement toute les parties	<i>Moudharaba</i>
Ijara (leasing)	Credit- bail
Crédit automobile	<i>Mourabaha auto</i>

Source : établie par nous-mêmes à partir des sources citées auparavant

²⁹Adopté du cours donné par Dr Raymond MBADIFFO, sous le titre « comparaison entre banque classique et banque islamique ». p 2, 3, 4

Chapitre II : Étude de quelques différences entre la finance islamique et la finance conventionnelle

4. Comparaison des structures du bilan d'une banque islamique et d'une banque conventionnelle

Une banque est une entreprise qui cherche à réaliser des profits. Les banques traditionnelles et les banques islamiques ont quelques différences dans la façon dont elles gèrent leurs ressources. Par exemple, les banques traditionnelles redistribuent leurs profits aux actionnaires, tandis que les banques islamiques les partagent avec leurs clients. De plus, les banques islamiques ont des comptes spéciaux où les rendements sont déterminés. Les banques islamiques n'ont pas toujours les mêmes options que les banques traditionnelles pour se financer. Elles ne peuvent pas faire des marchés interbancaires avec d'autres banques comme le font les banques traditionnelles.

Le tableau suivant met des différences entre les structures du bilan des deux banques islamiques et conventionnelles.

Chapitre II : Étude de quelques différences entre la finance islamique et la finance conventionnelle

Tableau N°4 : comparaison des structures du bilan de la banque islamique et de la banque conventionnelle.

Banque islamique	
Actif	Passif
-Trésorerie -Créances commerciales (<i>Mourabaha, Salam, Istisnaa</i>) -Autre créances -Comptes de garanties	Dettes -comptes courants -comptes d'épargne -dette financières -dettes à court terme (<i>Salam, Istisna'a</i>) -dividende a payé -Zakat et impôts -autres dettes à terme
Sous -total	Sous total dettes
-compte d'investissements -financement <i>Moudharaba</i> -financement <i>Moucharaka</i> -autres participations. - stocks -investissements immobiliers - contrats <i>Istisnaa</i> -autres investissements	-Comptes d'investissements non limités
Sous -total	
-Actifs fixes -Autres actifs	-Sous total dettes et comptes d'investissement non limités
	-capital social - réserves -profits non Distribués
Sous total	Sous total capitaux propre
Total de l'actif	Total passif

Banque conventionnelle	
Actif	Passif
- Immobilisations	-Capitaux permanents
- Titres d'investissements	-Dépôts
-Titre de placement	
- Crédits	Autres dettes
-Trésorerie	
-Autres actifs	

Source : Guéranger. F, « finance islamique une illustration de la finance éthique»
.DunodParis2009,p206

Source : cause broquet, G. la finance islamique 2ème éd, paris p1.5, 106

Chapitre II : Étude de quelques différences entre la finance islamique et la finance conventionnelle

Conclusion

L'objet de ce chapitre était de donner un aperçu sur la finance conventionnelle, afin d'extraire dans la troisième section les principales différences entre les deux systèmes financier islamique et conventionnelle.

La finance islamique et la finance conventionnelle offrent des réponses distinctes à un même besoin financier. La finance islamique est basée sur les principes de la religion (*Charia*), tandis que la finance conventionnelle repose sur l'intérêt et la spéculation.

La plupart des services et produits disponibles dans la finance traditionnelle sont basées sur la rapidité tandis que dans la finance islamique les décisions sont prises en vue d'optimiser les principes de risque et de rentabilité lors des activités d'investissements, des transactions de prêt et de l'offre d'autre produit financier.

La banque islamique et la banque conventionnelle, en tant qu'établissements financiers, partagent des similarités dans leur collecte de ressources et leur utilisation pour générer des bénéfices, même si leurs méthodes varient.

Chapitre III :
Étude comparative entre :
« Mourabaha équipement »
et « crédit confort »

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

Introduction

Après avoir abordé dans les deux chapitres précédents l'essentiel des concepts théoriques de la finance islamique et de la finance conventionnelle, et mis en évidence leurs principes et les méthodes de fonctionnement des deux banques islamique et conventionnelle.

Nous allons à présent procéder à une comparaison entre ces deux types de financement d'un crédit islamique et d'un crédit classique, et cela en se référant aux sources précédentes, aux informations collectées lors de notre stage pratiques effectué au sein de la Banque Nationale d'Algérie BNA agence 583 de Tizi-Ouzou, ainsi qu'à différentes autres sources.

Dans ce chapitre nous allons faire une présentation de l'organisme d'accueil au de la première section.

Dans la seconde section nous allons présenter des exemplaire des simulations, et aborder différents crédit peuvent accorder par la banque islamique (mourabaha équipement, ijara, crédit d'exploitation...), et par la banque conventionnelle (crédit confort, crédit- bail ...).

La troisième section sera consacrée pour le cas pratique (mourabaha équipement vs crédit confort).

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil

Dans cette section nous allons présenter la banque qui nous a accueillie pour collecter les informations nécessaires pour notre étude, à savoir la Banque Nationale d'Algérie (BNA) agences 583 Tizi -Ouzou.

1. Aperçus et historique de la BNA

La Banque nationale d'Algérie (BNA) : est la première banque commerciale algérienne. Créée le 13 juin 1966, elle exerce toutes les activités d'une banque de dépôt, elle assure notamment le service financier des groupements professionnels, des entreprises. Elle traite toutes les opérations de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques.¹

1982 : La restructuration de la BNA a donné naissance à une nouvelle Banque, BADR, spécialisée dans le financement et la promotion du secteur rural.

1988 : La loi n° 88-01 du 12 janvier 1988 portant orientation des entreprises économiques vers leur autonomie, avait des implications incontestables sur l'organisation et les missions de la BNA avec notamment :

¹www.bna.dz. 15/02/2024

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

- Le retrait du Trésor des circuits financiers et le non centralisation de distribution des ressources par le trésor ;
- La libre domiciliation des entreprises auprès des banques ;
- La non automaticité des financements.

1990 : La loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la Monnaie et au Crédit quant à elle, a provoqué une refonte radicale du système bancaire en harmonie avec les nouvelles orientations économiques du pays. Elle a mis en place des dispositions fondamentales dont le passage à l'autonomie des entreprises publiques.

La BNA à l'instar des autres banques, est considérée comme une personne morale qui effectue, à titre de profession habituelle principalement des opérations portant sur la réception de fonds du public, des opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle, des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci.

1995 : La BNA était la première Banque qui a obtenu son agrément par délibération du Conseil de la Monnaie et du Crédit le 05 septembre 1995.

2009 : Au mois de juin 2009, le capital de la BNA est passé de 14,6 milliards de dinars algériens à 41,6 milliards de dinars algériens.

2018 : Au mois de juin 2018, le capital de la BNA est passé de 41,6 milliards de dinars algériens à 150 milliards de dinars algériens.

2020 : lancement de la finance islamique.

2. Les missions de la BNA

L'agence est un organe d'action commerciale dont les missions principales consistent à² :

- la recherche et la collecte des ressources ;
- la distribution des crédits ;
- la gestion des moyens de paiement ;
- la gestion des opérations connexes.

Comme point de vente, l'agence veille au développement et à la rentabilité de son fonds de commerce à travers la distribution et le placement des produits et services destinés à la clientèle conformément à la politique commerciale de la banque et aux orientations de la Direction Générale.

L'agence dispose de prérogatives de gestion dans la limite des pouvoirs qui lui sont conférés. À ce titre, elle veille à sauvegarder l'image de marque de la banque et assure son développement dans le cadre des objectifs qui lui sont assignés.

²www.bna.dz.

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

Elle doit mettre en œuvre l'ensemble des moyens mis à sa disposition en vue d'une bancarisation optimale lui permettant de collecter et de drainer de nouvelles ressources.

Elle exécute les opérations de la clientèle avec diligence et en conformité avec les textes réglementaires et organiques en vigueur.

Pour mener à bien sa mission, l'agence est dotée de moyens matériels et humains en adéquation avec son niveau d'activité

3. Les objectifs de la BNA

La banque nationale d'Algérie a pour objectifs de :

- S'adapter aux règles de commercialité dans ses rapports avec sa clientèle commerciale.
- Améliorer sa rentabilité via un accroissement des ressources, contrepartie des crédits et par la promotion des services.
- La présentation de ses propres équilibres.
- Respecter les règles de gestion providentielle afin de créer de la monnaie, du crédit, des changes et les conditions les plus favorables à un développement ordonné de l'économie national

Ainsi, la BNA, dans le cadre de sa modernisation et d'adaptation de ses services aux besoins de ses clients, met à la disposition de sa clientèle de nouveaux services issus de l'utilisation des nouvelles technologies à l'exemple des mobiles DAB et GAB, E-Banking, EDI, et e-paiement et le (WIMPAY)... etc.

➤ « Mobil GAB »

Le Mobil GAB permet de consulter le solde bancaire d'un client, réaliser des virements, payer les factures téléphoniques depuis votre mobile, où que vous soyez et quand vous voulez. Autrement dit, il vous permet d'accéder où que vous soyez, 24h/24 et 7j/7j, sur tout le territoire algérien couvert par le réseau GSM Mobilise, à votre compte et d'effectuer quelques opérations à l'exemple de l'exécution des virements en intra bancaire, et ce, sans se déplacer à l'agence.

➤ « E-Banking »

C'est un service continu et mobile qui permet avec un simple clic d'accéder aux comptes bancaires 24h/24 et 7j/7. Ce service a des avantages ; il permet de suivre des opérations bancaires partout où d'accéder à leurs comptes en un simple clic via Internet.

Aussi, le E-banking permet la consultation des comptes et de l'historique, téléchargement et édition des relevés de compte, suivi des virements, commande du chéquier et carte bancaire et le service de messagerie.

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

➤ « Échange de données informatisées »

La BNA mets à la disposition de sa clientèle le service EDI qui est un service permettant de procéder aux virements de salaires par un traitement automatique en utilisant les nouvelles technologies de communication.

➤ « E-paiement »

Est un moyen permettant d'effectuer des transactions commerciales pour l'échange de bien ou de services sur internet. Ce paiement engendre certaines transactions et échanges d'information à travers la raison.

➤ « WIMPAY »

Le « WIMPAY BNA » est une solution de paiement sans contact, utilisable via le téléphone mobile (Smartphone) dont le fonctionnement est basé sur des codes-barres intelligents « QR - CODE »

4. Organisation de la BNA

La Banque Nationale d'Algérie est composée d'Une direction générale avec les différentes divisions, 21 directions des réseaux d'exploitation (DRE) implanté sur l'ensemble territoire nationale, et 227 agences tel que³ :

- Agence Tizi-Ouzou 583 ;
- Agence Draa ben khedda 584;
- Agence Larbaa nath irathen 578 ;
- Agence Azazga 462 ;
- Agence Bouira 460 ;
- Agence Boughni 577 ;
- Agence Dellys 642 ;
- Agence Ouadhia 582 ;
- Agence Tizi-ouzou 580 ;
- Agence El kseur 585 ;
- Agence Bechar 415 ;
- Agence Tizi-ouzou 1220 ;
- Agence Hydra 603.

L'organisation agence s'articule autour des principes suivants⁴ :

- L'optimisation de la fonction commerciale.
- Le renforcement des attributions opérationnelles et managériales du directeur et du directeur adjoint.
- La séparation entre le front et le back office.
- L'émergence et l'ancrage de la fonction contrôle.

³www.bna.dz.

⁴www.bna.dz.

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

- Le déploiement de l'activité finance islamique.
- L'intégration de l'espace automatique dans la gestion de l'agence.

L'agence est classée en fonction du niveau d'activité déployé, selon les catégories suivantes :

- Agence principale.
- Agence de 1ère catégorie.
- Agence de 2ème catégorie.
- Agence de 3ème catégorie.

Cette dernière catégorie d'agence peut revêtir deux formes avec ou sans traitement des opérations de commerce extérieur.

Peut être désignée par la Direction Générale, comme agence corporate ou agence de proximité, selon le besoin et l'opportunité commerciale, toute agence ci-dessus désignée L'agence est placée sous la responsabilité d'un directeur secondé, selon le niveau d'activité par : ⁵

- ✓ deux (02) directeurs adjoints chargé respectivement du front et du back office pour les agences principale et de 1 catégorie ;
- ✓ un (01) directeur adjoint pour les agences de 2ème et de 3ème catégorie.

Le directeur de l'agence et le directeur adjoint sont nommés par décision du Directeur Général.

Le schéma organisationnel de l'agence regroupe la direction, le *front office* et le *back office*, couvrant les activités suivantes :

- Animation commerciale.
- Caisse.
- Crédit.
- Juridique et contentieux
- Commerce extérieur.
- Contrôle interne.
- Administrative.

5. Présentation de l'agence d'accueil (BNA agence 583 de Tizi-Ouzou)

L'agence BNA-583 est située à la nouvelle ville de Tizi-Ouzou. Elle est classées en fonction d'activité déployé parmi les agences de 2ème catégorie est dirigée par un directeur assiste d'un directeurs adjoint nommes par le président directeur général. Elle fait partie intégrante du réseau d'exploitation de la banque dont elle assure la représentation au niveau local. Elle est rattachée hiérarchiquement à une direction du réseau d'exploitation et entretient des relations avec l'ensemble des structures de la banque, selon les attributions qui lui sont

⁵Document interne de la BNA

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

conférés. Il est composée d'une direction qui se divise en deux parties : Front office et Bank office, répartie sur plusieurs services.

5.1. Front office

C'est l'ensemble de personnels qui sont chargés de la réception de la clientèle et ont pour mission de fournir des informations sur les opérations de liquidités, les pièces nécessaires à fournir et des différentielles orientations sur les crédits hypothécaires. Elle est composée de trois (03) sous parties, à savoir :

5.1.1 Chargés de la clientèle (particulier et entreprise)

Ce service s'occupe d'ouverture du compte, et suivi prospection de la clientèle, souscription de produits d'épargne et du crédit, revenue des comptes inactifs et successions.

A. Attributions du chargé de clientèle classique

Le chargé de la clientèle a pour principale mission de gérer et de développer le portefeuille des clients dont il a la charge et d'augmenter le taux d'équipement de la clientèle de l'agence en produits et services. À ce titre, il ⁶:

- conseille la clientèle sur les produits et les services proposés par la banque pour répondre au mieux à ses attentes ;
- assiste et conseille la clientèle acquise et/ou potentielle ;
- informe la clientèle dont il a la charge de tous les événements qui peuvent affecter leurs comptes ou leurs opérations ;
- intervient auprès de la clientèle démarchée pour concrétiser les promesses d'ouverture de comptes ;
- vend les produits de placements, financiers et monétiques et assure la commercialisation des produits de bancassurance et autres,
- procède à l'ouverture des comptes dinars et devises en collaboration avec le juriste de l'agence ;
- détecte les besoins des clients et propose, en concertation avec les charges d'analyse de crédit, les solutions de financement appropriées ;
- participe à la réalisation du programme de visites à la clientèle et prospects.
- établit le rapport commercial relatif à la clientèle/ entreprises et le met à la disposition du service engagements ;
- traite les réclamations de la clientèle en liaison avec les services concernés de l'agence, et les soumet au besoin à l'appréciation du directeur adjoint ou du directeur de l'agence ;

⁶Document interne de la BNA

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

- gère les commandes de chèques et de cartes bancaires ainsi que leurs remises aux titulaires produits et services de la banque à distance ;
- gère les produits et services de la banque à distance.

Pour satisfaire au mieux les besoins de la clientèle, le chargé de clientèle classique a pour attributions également, en collaboration avec les services concernés de l'agence, de :

a. Service « Engagements »

Ce service a pour objectifs de :

- contribuer avec les chargés des dossiers de crédit à analyser et cerner les besoins réels de la clientèle en matière de financement et propose les modes de financement les mieux adaptés ;
- veiller et contribuer activement au renouvellement des dossiers de crédit.

b. Service « Commerce Extérieur »

Son rôle est de réaliser les tâches suivantes :

- assister la clientèle pour les opérations de commerce extérieur ;
- informer régulièrement la clientèle des changements opérés dans le cadre du commerce extérieur en général.

c. Service « Caisse »

Le service caisse est principalement chargé de :

- assister la clientèle pour les opérations de caisse ;
- suivre avec ce service l'évolution de la collecte des ressources réalisées par rapport aux objectifs fixés à l'agence.

B. Attributions du chargé de clientèle finance islamique

Le chargé de clientèle finance islamique a pour principale mission de gérer et de développer le portefeuille des clients dont il a la charge et d'augmenter le taux d'équipement de la clientèle de l'agence, en produits et services islamiques.

À cet effet, il est chargé ⁷:

- d'assister et de conseiller la clientèle acquise et/ou potentielle
- d'informer la clientèle de tous les événements qui peuvent affecter leurs comptes ou leurs opérations ;
- d'intervenir auprès des prospects pour concrétiser les promesses d'ouverture de comptes ;

⁷Document interne de la BNA

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

- de promouvoir les produits de placements, financiers et monétiques et assurer la commercialisation des produits de bancassurance (Takaful) et autres ;
- de procéder à l'ouverture des comptes en collaboration avec le juriste de l'agence ;
- de la souscription aux différents types de placements islamiques ;
- de cerner les besoins de ses clients et proposer les solutions de financements appropriés ;
- d'exploiter et de développer le portefeuille des clients intéressés par cette nature de produits ;
- de conseiller la clientèle sur la gamme des produits et services de la finance islamique proposée par la banque ;
- de vendre et commercialiser les produits de financements proposés par la banque et les différents packs produits de la finance islamique ;
- de s'assurer de la disponibilité des supports de vente et d'aviser le responsable hiérarchique de tout manquement ;
- de réceptionner les dossiers de financement ;
- d'apprécier l'objet du financement et examiner la recevabilité de la demande de financement ;
- d'effectuer les placements souhaités par la clientèle et leur gestion ;
- de traiter les réclamations de la clientèle en liaison avec les services concernés de l'agence, et les soumettre, au besoin, à l'appréciation du directeur de l'agence ;
- de recueillir les questions, d'ordre *Charaïques*, de la clientèle et les transmettre à la Direction animation commerciale et ressources humaines islamique ;
- de gérer les commandes de chéquiers et de cartes bancaires ainsi que leur remise aux titulaires ;
- de gérer les produits et services de la banque à distance.

Pour satisfaire aux mieux les besoins de la clientèle, le chargé de clientèle finance islamique a pour attributions également de collaborer avec l'ensemble des services concernés de l'agence, de :

➤ **Service engagements**

Le service engagement est chargé de :

- contribuer, en collaboration avec le chargé des crédits, à analyser les besoins réels en matière de financement et proposer les modes de financements les mieux adaptés ;
- veiller et contribuer activement au renouvellement des dossiers de financement.

➤ **Service « commerce extérieur »**

Les opérations qui sont du ressort de ce service sont :

- D'assister la clientèle pour les opérations de commerce extérieur ;
- D'assister la clientèle pour les opérations de commerce extérieur et l'informer régulièrement des changements opérés dans ce domaine en général.

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

➤ Service caisse

Le service caisse est chargé des travaux suivants :

- assister la clientèle dans les opérations de caisse ;
- suivre l'évolution de la collecte des ressources réalisée par cette activité par rapport aux objectifs de l'agence.

5.1.2 Guichet payeur/caisse

Ce guichet assure les opérations transactionnelles, versement ou bien retrait d'espèce, remise chèque, remise versement déplacé, réception de la demande de la clientèle.

5.1.3 Accueil /orientation

Qui a comme charge accueil (information et orientation), distribution des bordereaux, des imprimés et des listes de pièces nécessaires.

5.2. Back office

C'est l'ensemble du personnel qui se charge de l'étude et des traitements des dossiers avec la décision de l'octroi du crédit. Ils comportent les services suivants :

5.2.1 Le service engagement (gestion des litiges et événements)

Ce service est composé d'un chargé dédié à l'étude et l'analyse des dossiers de crédit et l'autre chargé d'étude de la gestion administrative et au suivi des engagements.

5.2.2 Le service commerce extérieure

Il est chargé de contrôler et de coordonner les opérations de commerce extérieure traités dans le cadre des dispositions réglementaire et organique en vigueur ce service est composé de deux section : section domiciliation et apurement, section crédit documentaire, remise documentaire transfert et rapatriement.

5.2.3 La cellule juridique et contentieuse

L'agence est dotée d'une cellule juridique et contentieuse composée en fonction du niveau d'activité, d'un ou plusieurs juristes(en matière juridique, contentieux, recouvrement des créances.

5.2.4 Le contrôleur permanent

L'agence est dotée d'un contrôleur permanent. Il est rattaché hiérarchiquement a la direction de réseau d'exploitation (DRE/département contrôle) et administrativement au directeur de l'agence ce dernier est chargé d'opérer un contrôle sur l'ensemble des opérations

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

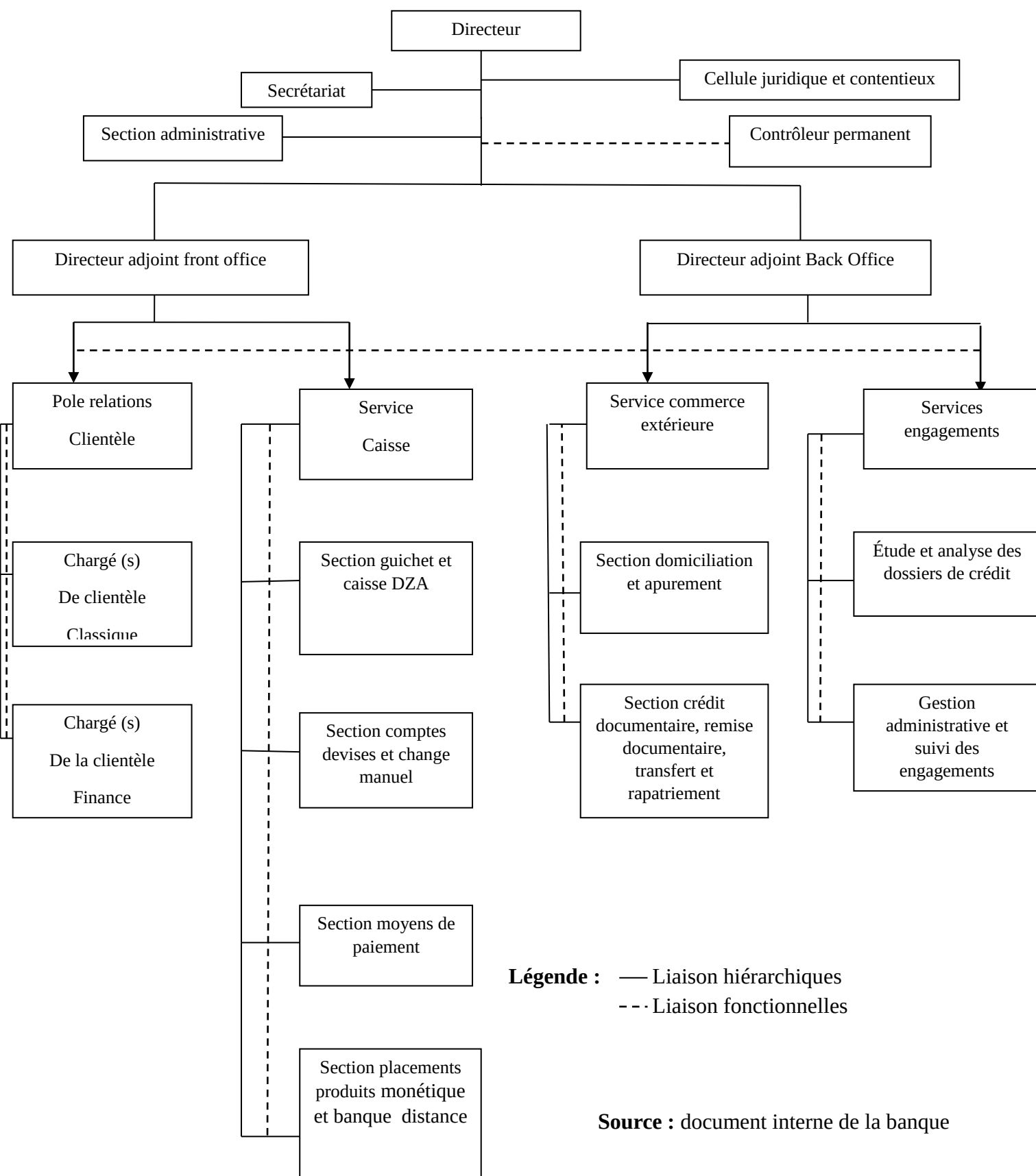
traitées dans la journée conformément aux textes en vigueur.

5.2.5 La section administrative

Elle est rattachée au directeur de l'agence. Le responsable de cette section assure la gestion des moyens humains et matériels de l'agence par exemple, élaborer, réaliser et suivre le budget annuel, suivre et mettre à jour les fiches d'inventaire physique du matériel et du mobilier de l'agence ...etc.

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

Figure n°10 : Organigramme agence principale et première catégorie 11 janvier 2022



Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

1. Attributions et organisation de la division finance islamique

La mise en place de cette division répond au principe de séparation entre l'activité finance islamique et les activités classiques de la banque, en application des dispositions du règlement Banque d'Algérie n° 20-02 du 15 mars 2020 définissant les opérations de banque relevant de la finance islamique et les conditions de leur exercice par les banques et établissements financiers.

La Division Finance Islamique représente la structure hiérarchique et coordinatrice des directions centrales suivantes :

- La direction d'exploitation islamique « D.E.I » ;
- La direction financière islamique « D.F.I » ;
- La direction commerciale islamique « D.C.I ».

1.1. Relations de la division islamique

La division islamique a des relations pour mieux gérer sa mission, qui sont :

- La division finance islamique est placée sous l'autorité du directeur général ;
- Elle entretient des relations étroites avec la cellule audit de Conformité Charia ;
- Elle entretient des relations d'ordre fonctionnel avec les autres divisions ;
- Elle exerce une autorité fonctionnelle sur le réseau de la banque pour ce qui a trait à son domaine d'activité.

1.2. Les missions de la division islamique

La division finance islamique exerce plusieurs mission :

- Elle participe à la définition de la politique de la banque en matière de la finance islamique, en ses domaines financier, commercial et d'exploitation islamiques, à travers les plans d'actions et les budgets, qu'elle est chargée d'élaborer pour leur approbation par les organes dirigeants de la banque.
- Elle est le centre d'exécution et d'application conforme de cette politique.
- Elle élabore la stratégie commerciale de la finance islamique en conformité avec les objectifs de développement de la banque.
- Elle définit la stratégie de la gestion des risques et du contrôle en adéquation avec l'évolution de l'activité finance islamique et dans le respect des exigences réglementaires et charaïques.

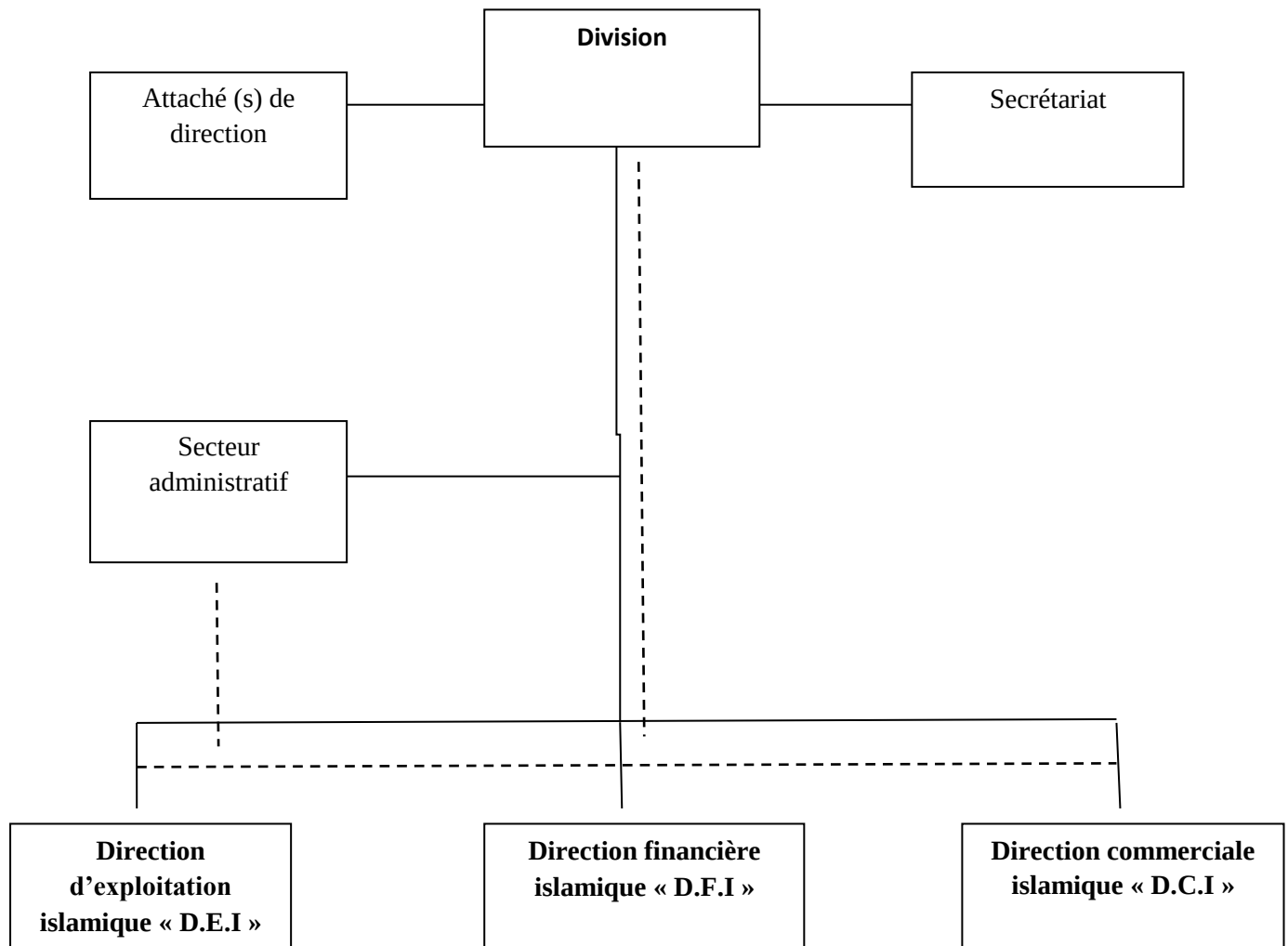
Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

- Elle veille à la mise en place de la politique de financement islamique.
- Elle veille à la gestion optimale des flux de trésorerie en synergie avec la politique de financement adoptée et en séparation totale des flux de trésorerie de l'activité conventionnelle.
- Elle veille à la mobilisation des compétences déployées pour l'activité finance islamique au niveau du réseau.
- Elle veille au bon dénouement des opérations de commerce extérieur liées à l'activité finance islamique.
- Elle suit les actions des structures placées sous son autorité. De ce fait, elle constitue un lien permanent entre celles-ci et la Direction Générale.
- Elle assure, en liaison avec les structures qui lui sont rattachées, l'assistance et le soutien du réseau pour la satisfaction de la clientèle de la banque en matière de financement et de commercialisation des produits islamiques.

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

2. Attributions et organisation de la division finance islamique

Figure n°11 : organigramme de la division finance islamique 20 juin 2021



Légende : — liaison hiérarchiques
---- Liaisons fonctionnelles

Source : document interne de la banque

Section 2 : Présentation de quelques différents crédits islamique et conventionnelle accordés par la BNA

En vue de fidéliser et d'attirer sa clientèle, la BNA offre des gammes de produits classiques ou islamiques, pour financer diverses activités économiques.

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

Dans cette section, nous allons présenter quelques différents produits ou crédit que la BNA offre à ses clients par le financement classique ou par le financement islamique.

A. *Mourabaha* équipements au niveau de la BNA agence 583

La *mourabaha* équipements est le produit le plus demandé par les clients, d'ailleurs l'agence 583 reçoit plusieurs dossiers de la demande de ce crédit. (En vers 40 dossier traité ses dernières années).

1. Définition de la *Mourabaha* équipements

La « *Mourabaha* équipements » est un contrat de vente d'un bien aux prix de revient majoré d'une marge bénéficiaire connue et convenue entre le client (l'acheteur) et la banque (le vendeur), Le prix de revient, la marge bénéficiaire de la banque et les modalités de paiement sont préalablement connus et acceptés par les deux parties.

La « *Mourabaha* équipements » est destinée aux particuliers résidents remplissant les conditions citées ci-après⁸ :

- Être de nationalité Algérienne ;
- Être âgé de moins de 70 ans ;
- Disposer d'un salaire ou d'un revenu mensuel, stable et régulier d'un montant égal ou supérieur à quarante mille dinar (40.000DA) ;
- Avoir la capacité juridique.

2. Les conditions d'octroi du financement

Pour octroyer ce crédit, la banque exige aux clients :

- Le montant de financement est plafonné à un million dinars (1.000.000.00 DA) sans toutefois être inférieur à 100.000.00 DA, tout en respectant la capacité de remboursement de client ;
- Le dépôt de garantie « *Hamich al jiddiya* », versé par le client, ne doit pas être inférieure à dix pour cent (10%) du prix de l'équipement ;
- La mensualité ne doit pas dépasser 30% du revenu net mensuel du bénéficiaire ;
- La marge bénéficiaire applicable est fixée à : 9% pour les épargnants et 9.5% pour les non épargnants ;
- La durée maximale de « *la Mourabaha* équipements » est de trente-six (36) mois sans être inférieure à douze (12) mois ;
- Les frais d'étude du dossier de financement s'élèvent à 0.5% du montant total du financement en hors taxes, prélevés à l'avance en une seule fois.

3. Traitement des dossiers et conditions de mise en place de « *la Mourabaha* équipements »

Le financement « *la Mourabaha* équipements » est précédé par une étude de dossier et du profil de risque que présente le client.

⁸BNA / suite à le Circulaire n° 2291, « *la mourabaha* équipements », 03/08/2020

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

D'après le responsable du service finance islamique, les dossiers sont traités suivant le processus ci-dessous :

3. 1. Accueil du client et traitement de sa demande

Le client se présente à l'agence en exprimant son besoin de financement, le chargé des produits islamiques procède à la simulation des modalités de paiement souhaitées et présente au client les conditions de « *la Mourabaha équipements* » en fonction de sa demande, notamment :

- La marge à appliquer ;
- La durée limite des paiements ;
- Le montant du dépôt de garantie « *Hamich al jiddiya* » ;
- L'échéancier des paiements (périodicité, montant) ;
- Les frais de l'étude du dossier de financement et tous autres frais ;
- Le client dispose d'un délai de quinze(15) jours pour y répondre.

Le chargé des produits islamique édite l'offre de la Mourabaha équipements selon le modèle joint-en (annexe 2).

En cas d'acceptation, le chargé des produits islamiques remet au client :

- La demande de « *la Mourabaha équipements* ». (annexe3)
- La demande de domiciliation du salaire. (annexe4)
- L'autorisation de consultation de la centrale des risques entreprises et ménages « *C.R.E.M* ». (annexe5)
- La liste des documents à fournir repris sur une « *check List* ».

Les dossiers complets acceptés doivent être traités dans un délai n'excédant pas cinq (05) jours à compter de la date de leur dépôt. Les dossiers de « *la Mourabaha équipements* » sont traités en conformité avec les règles et critères de financement prévus par les textes organiques de la banque.

L'agence notifie, par écrit, au client, la décision de la banque dans un délai ne dépassant pas quarante-huit (48) heures à compter de la date de prise de décision.

Le modèle de la notification de la décision est joint en (annexe 6)

3. 2. Mise en place du financement

Arriver à cette étape le chargé de la clientèle dit que avant la mise en place de « *la Mourabaha équipements* », le chargé des produits islamiques invite le client à accomplir les formalités suivantes :

- Ouverture d'un compte chèque islamique ;
- Versement des frais d'étude du dossier ;
- Versement du montant du dépôt de garantie ;
- Signature de l'engagement d'achat du bien ;(annexe 7)
- La souscription, avec subrogation au profit de la banque, d'une police d'assurance

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

décès-IAD (*Takaful*) ;

- La signature de l'autorisation de prélèvement sur compte ; (annexe8)
- Signature d'un échéancier de paiement.

Par la suite, Le chargé des produits islamiques prépare et remet, pour signature, au client le contrat de vente. (Annexe9)

3. 3. Réalisation du financement *Mourabaha équipements*

D'après le document interne lu au sein de la BNA agences 583, la réalisation du financement se fait par ordre des événements comme se suit :

D'abord, à la réception du contrat de vente *Mourabaha équipements* dûment signé par le client, le chargé des produits islamiques, après d'être assuré de la domiciliation effective du salaire, établit le chèque de banque à l'ordre du fournisseur qu'il remet au client, accompagné du mandat pour la réalisation d'une *Mourabaha équipements* (annexe10). Et la lettre d'accompagnement (annexe11)

Ensuite, le fournisseur accuse réception du chèque de banque et remet au client la facture définitive.

En fin, le directeur de l'agence après le contrôle et la vérification des documents remis par le client, signe et fait enregistrer le contrat de vente *Mourabaha*.

4. Modalités de paiement de « la *Mourabaha équipements* »

Le règlement de crédit par le client se fait comme se suit :

- Les paiements mensuels s'effectuent par prélèvement sur le compte chèque islamique du client ;
- L'acquéreur a la possibilité d'acquitter, avant terme, la totalité ou une partie du prix des biens ;
- Le compte de chèque islamiques du client doit être régulièrement alimenté du montant de paiement, et ce conformément à l'échéancier échéances ;
- Le montant du dépôt de garantie « *Hamich al jiddiya* » est versé dans un compte décidé et ne peut être utilisé par la banque. Après concrétisation de la *Mourabaha* le dépôt de garantie est utilisé pour le paiement des premières échéances ;
- Dans le cas d'un retard de paiement de trois échéances successives, l'ensemble du montant restant du devient exigible, en infligeant un avertissement à l'acquéreur ;
- En cas de retard dans le paiement des échéances par le client, il est tenu de payer une amende de retard équivalente à 4% à verser ;
- En cas d'insolvabilité involontaire du client, la banque peut lui accorder un délai raisonnable et étudié, suivant sa situation financière, pour rembourser ses échéances sans augmenter la marge bénéficiaire ou imposer une amende de retard.

Au finale les directions et les structures centrales concernées sont chargées de suivre et de veiller au strict respect des conditions d'octroi de ce type de financement.

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

5. Les produits éligibles au financement *Mourabaha* équipements

D'après les critères fixés au niveau de la BNA il s'avère que les produits qui peuvent être financés par le contrat *Mourabaha* sont répertoriés dans la liste suivante :

- ✓ Cycles et tricycles à moteur ;
- ✓ Ordinateur autres équipements informatique et accessoires ;
- ✓ Téléphones et téléphones cellulaires, tablettes ;
- ✓ Téléviseur, vidéos son et mp3, appareils photos et caméscopes chauffages, climatiseur, réfrigérateur ;
- ✓ Équipements de cuisine domestique ;
- ✓ Équipements de lavage domestiques ;
- ✓ Petits électroménagers ;
- ✓ Meubles, ensemble immobiliers et d'accessoire en bois ou associés à d'autres matières, à usage domestique ;
- ✓ Tissu d'ameublement, tapisserie, moquette et literie ;
- ✓ Céramique et céramique sanitaire. ⁹

6. Les documents à fournir en cas d'acceptation de l'offre

Suivant les exigences fixées par la BNA, les pièces fournies dans un dossier de crédit *Mourabaha* sont les suivantes :

- ✓ Une demande d'achat *Mourabaha* équipements ;
- ✓ Une copie de la pièce d'identité en cours de validité ;
- ✓ Fiche familiale ;
- ✓ Acte de naissance ;
- ✓ Certificat de résidence ;
- ✓ Copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels ;
- ✓ Attestation de travail récent et les trois dernières fiches de paie ou le relevé des émoluments pour les salariés ;
- ✓ Les trois derniers avis fiscaux ou tout autre justificatif de revenu pour les non-salariés ;
- ✓ Les bilans et comptes de résultats des trois derniers exercices pour les commerçants ;
- ✓ Un extrait de rôle de date récente pour les non-salariés ;
- ✓ Une autorisation de consultation de la centrale des risques entreprises et ménages « C.R.E.M » signée.

7. Principes de fonctionnement du compte chèque islamique

Pour la mise en place du financement *Mourabaha* équipements, le chargé de la finance islamique commence par l'ouverture du compte chèque islamique.

Le compte chèque islamique est un compte de dépôt à vue abritant des fonds confiés à la banque par des particuliers ou des entités, avec l'obligation de restituer ces fonds ou leurs

⁹ Document interne de la BNA

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

équivalent au déposant ou à une autre personne désignée à la demande ou selon des conditions convenues d'avance.

Le compte chèque islamique cible la collecte des fonds auprès des déposants dans le cadre de la finance islamique pour les employer dans différentes activités conformes aux préceptes de la *Charia* islamique pendant une période indéterminée, la banque est soumise à l'engagement de restituer les fonds au client à sa demande sans préavis et sans aucune augmentation.

Ce compte est mouvementé par :

- ✓ des versements /retraits d'espèces ;
- ✓ des virements émis /reçus ;
- ✓ des paiements de chèque émis sur ce compte ;
- ✓ des remises de chèque hors opérations commerciales ;
- ✓ des règlements/ des prélèvements ;
- ✓ des retraits /paiements par carte ;
- ✓ des frais et commission bancaire ;
- ✓ des règlements d'échéances liées à un financement ;
- ✓ des paiements d'effets domiciliés hors opérations commerciales ;
- ✓ des délivrances de chèque de la banque, à titre exceptionnel.

Le compte chèque islamique ne doit en aucun cas afficher une position débitrice.

7.1 Conditions et modalité d'ouverture du compte chèque islamique

L'ouverture du compte chèque islamique nécessite le recueil des documents réglementaires d'identité selon la catégorie du client (personne physique et nationales et celles exerçant une activité professionnelle ainsi qu'aux personnes morales de droit privé à caractère non lucratif).

Avant toutes ouvertures de comptes le chargé des produits islamiques procède aux vérifications d'usage (le contrôle de l'identité, l'exhaustivité et la validité des documents ...). Dans le cas d'un enseigne client dans la banque le chargé de la finance islamique procède à la mise à jour du dossier client.

Le chargé des produits islamiques doit renseigner la fiche client sur le système d'information et procéder à l'ouverture de compte, le recueil de la signature du client sur le spécimen de signature, après il édite le relevé d'identité bancaire « RIB » et le remet au client. Toute ouverture de compte chèque islamique donne lieu à la délivrance d'un carnet de chèque, d'une carte CIB et d'un code E-paiement. Et le dossier d'ouverture de compte est conservé par l'agence (les documents d'ouverture, la convention d'ouverture de compte chèque islamique dûment et signée par le client, le spécimen de signature).

Avant toute délivrance de chéquier, le chargé des produits islamiques s'assure que le client n'est pas frappé d'une mesure d'interdiction de chéquier en adressant une demande de consultation à sa DRE qui procède des réceptions de la demande de l'agence, à la consultation de la plate-forme de la centrale des impayés de la banque d'Algérie et transmet sa

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

réponse dans un délai n'excédant pas les 24 heures.

La clôture du compte chèque islamique se fait dans les cas suivant :

- À la demande du client ;
- Au décès du client ;
- À la décision de la banque.¹⁰

8. disposition comptable

1. Constatation de l'Engagement en Hors bilan (la banque donne un avis favorable à la demande du client)

Débit : Compte Engagement Financement *Mourabaha* équipements 907

Crédit : Compte Engagement Donné *Mourabaha* équipements 909.

2. Perception de la commission d'étude de dossier :

Débit : Compte chèque islamique 231

Crédit : Compte Commission d'étude de dossier *Mourabaha* équipements.08

Crédit : Compte TVA Collectée 037

3. Constitution dépôt de garantie (*Hamich Al Jiddia*)

Débit : Compte Caisse 01

Crédit : Compte *Hamich Al Jiddiya* 368

4. Annulation de l'engagement hors bilan

Débit : Compte engagement Donné *Mourabaha* équipements : 909

Crédit : Compte engagement Financement *Mourabaha* équipements 907

5. Utilisation de la marge de sécurité en paiement des premières échéances *Mourabaha*

Débit : Compte *Hamich Al Jiddiya* 368.

Crédit : Compte chèque islamique 231.

6. Déblocage des fonds

Débit : Compte financement *Mourabaha* équipements 507.

Crédit : Compte *Mourabaha* en cours équipements 35.

7. Acquisition du Bien équipement

¹⁰Document interne de la BNA

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

Débit : Compte *Mourabaha* en cours équipements 35.

Crédit : Compte chèques à payer 55.

8. Recouvrement des échéances (Sans incident de paiement)

Débit : Compte chèque islamique 231.

Crédit : Compte financement *Mourabaha* équipements 507.

Crédit : Compte marge sur financement *Mourabaha* équipements 7.

Crédit : Compte TVA Collectée 64.

9. Recouvrement des échéances (Cas d'incident de paiement)

9.1. Attente de règlement (échéance)

Débit : Compte *Mourabaha* équipements en attente de règlement 416.

Crédit : Compte Financement *Mourabaha*

Crédit : Compte Commission de Gestion Islamique à Recevoir 709.

Crédit : Compte taxe à recevoir

9.2. Constatation de l'impayé

Débit : Compte Impayés sur Financement *Mourabaha* équipements 715

Débit : Compte Impayés sur Financement *Mourabaha* équipements 715

Débit : Compte taxe à recevoir 64.

Crédit : Compte *Mourabaha* équipements 416

Crédit : Compte taxe sur impayés 64.

9.3. Recouvrement de l'impayé

Débit : Compte Chèque islamique 231.

Débit : Compte Commission de Gestion islamique à Recevoir 709.

Débit : Compte taxe sur impayés 64.

Crédit : Compte impayés sur financement *Mourabaha* 715.

Crédit : Compte Impayés sur Financement *Mourabaha* équipements 715.

Crédit : Compte Marge sur Financement *Mourabaha* équipements 7.

Crédit : Compte TVA Collectée 64.

Crédit : Compte œuvres caritatives.

B. La *Mourabaha* immobilière

Dans le cadre du règlement Banque d'Algérie n° 20-02 du 15 mars 2020 définissant les opérations de banque relevant de la finance islamique et les conditions, de leur exercice par les banques et établissements financiers, il est mis en place un financement immobilier, conforme aux préceptes de la *charia*, destiné aux particuliers pour l'acquisition de logements à usage d'habitation, dénommé « *La Mourabaha* immobilier ».

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

1. Définition de la *Mourabaha* immobilière

La « *Mourabaha* Immobilier » est un contrat par lequel la banque (vendeur) vend un bien immobilier connu à un client (*l'acheteur*) et éventuellement le Co-acheteur acquis par la banque. Le prix de la vente correspond au prix de l'acquisition, de la propriété majoré de la marge bénéficiaire connue et convenue à l'avance.¹¹

Le chargé de la clientèle islamique, la *Mourabaha* immobilier est destinée aux particuliers résidents et non-résidents pour financer l'acquisition d'un logement acquis auprès d'un particulier, ou d'un logement neuf acquis auprès d'un promoteur.

Pour accéder à ce type de financement, le client doit remplir les critères suivants :

- avoir la capacité juridique ;
- être de nationalité Algérienne ;
- être âgé de moins de 75 ans ;
- disposer d'un salaire ou, d'un revenu mensuel, stable et régulier d'un montant égal ou supérieur à quarante mille dinar (40.000,00 DA).

2. Condition d'octroi de financement

La BNA a met plusieurs conditions pour accorder ce type de financement qui sont :

En premier lieu, le dépôt de garantie « *Hamich Al Jiddiya* », versé par le client, ne doit pas être inférieure à 10% du prix du logement. Il est estimé sur la base du prix de vente figurant sur l'engagement d'achat.

La marge bénéficiaire applicable est fixée à 5,75% pour les épargnants et à 6,25% pour les non épargnants.

La durée maximale de paiement des échéances mensuelles est de 40 ans, dans la limite d'âge de 75 ans. Dans le cas de la co-acquisition, il est tenu compte de l'âge le plus élevé.

La commission de gestion s'élève à 0,5% du montant total du financement en hors taxes, prélevée à l'avance en une seule fois. La commission de gestion ne peut être remboursée en cas de renonciation du client au financement.

3. Modalités de traitement des dossiers et conditions de la mise en place de « la *Mourabaha* immobilier »

Le financement « *La Mourabaha* Immobilier » est précédé par une étude de dossier et du profil de risque que présente le client.

¹¹ Suit à la Circulaire de la banque BNA n° 2308 du 04/03/2021

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

3.1 Accueil du client et traitement de sa demande

Le client se présente à l'agence en exprimant son besoin de financement, le chargé des produits islamiques procède à la simulation des modalités de paiement souhaitées et présente au client les conditions de « *la Mourabaha Immobilier* » en fonction de sa demande, notamment :

- La marge à appliquer ;
- La durée limite des paiements ;
- L'échéancier des paiements (périodicité, montant) ;
- La commission de gestion et tous autres frais (honoraires du notaire, frais d'enregistrement...) ;
- La constitution d'une hypothèque de premier rang ;
- Le recours éventuel à une expertise externe.

Après, Le chargé des produits islamiques éditent l'offre de « *la Mourabaha Immobilier* ». Le client dispose d'un délai de quinze jours pour y répondre. Durant ce délai, le client peut y renoncer au financement *Mourabaha Immobilier*.

En cas d'acceptation, le chargé des produits islamiques remet au client la demande de la « *Mourabaha Immobilier* », et l'autorisation de consultation de la Centrale des Risques Entreprises et Ménages « *C.R.E.M* », accompagnées de la liste des documents à fournir.

Outre les documents repris dans la « *Check List* », l'acheteur doit présenter, selon le cas, les pièces suivantes :

- **Cas d'un logement acquis auprès d'un promoteur**

Une décision d'affectation du logement, un contrat de réservation ou tout autre document justifiant l'attribution d'un logement où sont mentionnés le prix de cession, la consistance et l'adresse du logement.

- **Cas d'un logement acquis auprès d'un particulier**

- Une copie de l'acte de propriété du logement ;
- L'original de la réquisition de renseignements du logement (certificat négatif d'hypothèque) délivrée par la conservation foncière du lieu de situation de l'immeuble datant de moins de trois mois ;
- La fiche de renseignements de l'opération, dûment remplie signée par les deux parties ;
- Un rapport d'évaluation du logement délivré par un bureau d'études techniques accrédité par la banque.

Les dossiers de « *La Mourabaha Immobilier* » sont traités en conformité avec les règles et critères de financement prévus par les textes organiques de la banque. L'agence notifie, par écrit au client, la décision de la banque dans un délai ne dépassant pas les quarante-huit heures à compter de la date de prise de décision.

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

3.2 Formalités de mise en place du financement

Avant la mise en place de « *La Mourabaha Immobilier* », le client accomplit les formalités suivantes :

- Ouverture d'un compte chèque islamique ;
- Disposer du montant de la commission de gestion dans son compte ;
- Verser le dépôt de garantie (*Hamich Al Jiddiya*) ;
- Signature de l'engagement d'achat du logement ;
- La souscription, avec subrogation au profit de la banque, d'une police d'assurance décès-IAD (*Takaful*).

Après la mise en place du financement le client est invité à accomplir les formalités suivantes :

- La souscription, avec subrogation au profit de la banque, d'une police d'assurance catastrophes naturelles « *CAT-NAT* ».
- Signature d'un échéancier de paiement.

Au finale, le chargé des produits islamiques prépare la convention « *Mourabaha immobilier* », conformément aux données contenues dans le ticket d'autorisation et la soumet au directeur d'agence pour vérification.

3.3 Réalisation du financement *Mourabaha Immobilier*

-Achat du bien immobilier par la banque

Le directeur de l'agence et le vendeur, par devant notaire, procèdent à la signature de l'acte de vente du logement.

-Vente du bien immobilier de la banque

Le directeur de l'agence et le client procèdent à la signature de la convention « *Mourabaha immobilier* » qui sera déposée auprès l'inspection des impôts territorialement compétente.

Le directeur de l'agence et le client, par devant notaire, procèdent à la signature de l'acte de vente.

La vente du logement au client doit se faire obligatoirement après l'acquisition du bien. La banque peut procéder à la vente dès l'achat et avant publication ou enregistrement de l'acte. Le notaire est saisi par l'agence afin de maintenir le chèque à son niveau jusqu'à enregistrement et publication de l'acte.

-Déblocage du financement et mobilisation des fonds

Dans le cas où le montant du financement est inférieur ou égal à dix millions de dinars et dont le prix d'acquisition dépasse le pouvoir de décision du directeur de l'agence, la DRE

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

autorise l'agence pour le déblocage pour un délai de dix jours ouvrables. Passé ce délai, l'autorisation s'annule automatiquement et l'agence est tenue de saisir une nouvelle autorisation dont le montant, de financement est la différence entre le prix d'acquisition et le dépôt de garantie.

La mobilisation des fonds s'effectue par l'établissement d'un chèque de banque à l'ordre du notaire chargé de la concrétisation de la transaction et du règlement de tous les frais et droits y afférents.

Le notaire s'engage à recueillir, dans les meilleurs délais, l'hypothèque de premier rang au profit de la banque après signature de l'acte de vente entre la Banque et le client.

4. Modalité de paiement de « la Mourabaha immobilier »

Les paiements mensuels sont fixes et s'effectuent par prélèvement sur le compte chèque islamique du client. D'ailleurs, le compte chèque islamique du client doit être régulièrement alimenté du montant de paiement et ce, conformément à l'échéancier de paiement.

Le montant du dépôt de « garantie *Hamich Al Jiddiya* » est logé dans un compte dédié et ne peut être utilisé par la banque lors de l'achat du bien. Après concrétisation de la *Mourabaha*, le dépôt de garantie sera déduit du prix d'achat avant application de la marge bénéficiaire et calcul des échéances.

Dans le cas d'un retard de paiement de trois échéances successives, l'ensemble du montant restant dû devient exigible. L'agence est tenue alors de saisir le client, par lettre recommandée avec accusé de réception postal, et l'inviter à régulariser la situation de son compte sous huitaine.

En cas de retard dans le paiement des échéances par le client récalcitrant, il est tenu de payer une amende de retard équivalente à 4% du montant de l'échéance impayée à verser au compte « Œuvres caritatives » sous le contrôle de l'autorité *Charaïque* nationale de la *Fatwa* pour l'industrie de la finance islamique suivant l'article 06 de l'instruction Banque d'Algérie n° 03-2020 du 02 avril 2020. Par contre en cas d'insolvabilité involontaire du client, la banque peut lui accorder un délai raisonnable et étudié, suivant sa situation financière, pour rembourser ses échéances, sans augmenter la marge bénéficiaire ou imposer une amende de retard.

C. La Mourabaha exploitation

Est destiné aux généralement aux entreprise.

1. C'est quoi la Mourabaha exploitation ?

La « *Mourabaha exploitation* » est un financement à court terme, traduit par un contrat en vertu duquel, la banque vend à son client des matières premières, des produits finis et semi finis, biens déterminés acquis par la banque, au coût de leur achat majoré d'une marge

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

bénéficiaire convenue d'avance entre les deux parties.

Le financement « *Mourabaha* exploitation » est destiné aux segments de clients ci-après développés, domiciliés au moins une année à la banque :

- Entreprises et commerçants détenteurs d'un plan de charge effectif ou d'un carnet de commandes fermes, pour le préfinancement des marchés publics.
- La *Mourabaha* porte sur l'acquisition des matières et fournitures nécessaires pour la réalisation du marché en question. Dans ce contexte, un plan de financement du marché doit être déposé par le client.
- Entreprises commerciales ou de production, pour le financement du cycle de production/exploitation. Ces entreprises doivent capitaliser une expérience de trois ans minimum dans leur domaine d'activité, justifier d'une bonne structure financière et détenir un portefeuille client sain.
- Professionnels (professions libérales), pour l'approvisionnement en matière première liée à leur activité.¹²

2. Condition d'octroi du financement « *Mourabaha* exploitation »

D'après le chargé de clientèle islamique les conditions d'octroi du financement sont :

- Le financement « *Mourabaha* exploitation » peut être octroyé à hauteur de 80% des besoins en financement exprimés par le client.
- Le dépôt de garantie « *Hamich Al Jiddiya* » exigé doit être égal ou supérieur à vingt pour cent (20%) du montant de financement.
- La durée maximale de financement peut aller de trois à dix-huit mois. selon le cycle d'exploitation de la relation.
- La marge bénéficiaire applicable est fixée à huit et demi pour cent en hors taxes (8,50% HT)
- Le client verse, une commission de suivi du dossier qui s'élève à 10.000 DA versée une fois l'accord bancaire notifié. Cette commission n'est pas remboursable en cas de renonciation du client.

3. Modalité de traitement des demandes de financement « *Mourabaha* exploitation »

Suite à l'explication de chargé de la finance islamique et la responsable de service commerce extérieure, on a déduit que l'octroi de ce financement est précédé d'une étude de dossier et l'analyse du profil risque que présente le client demandeur de financement. Et cette modalité subdivise en deux essentielles catégories :

3.1. Premièrement, Accueil du client et traitement de sa demande

Le client se présente à l'agence, exprime son besoin de financement, tout en précisant :

¹² BNA / suite à la Circulaire n° 2386, « la mourabaha exploitation », 04/09/2022

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

- la nature et l'objet du financement ;
- le montant de financement ;
- la périodicité de remboursement souhaitée ;
- les coordonnées des parties prenantes (fournisseurs).

Le chargé de clientèle islamique informe le client des conditions de financement en fonction de sa demande exprimée, notamment :

- la marge bénéficiaire à appliquer ;
- la commission de suivi du dossier ;
- les garanties éventuelles à constituer.

3.2. Deuxièmes, Traitement du dossier

Les dossiers de la « *Mourabaha* exploitation » sont traités en conformité avec les règles et critères de financement prévus par les textes de la banque, tout en étant conforme aux préceptes de la *Charia*.

L'agence reçoit du client la demande de financement à l'appui des documents constitutifs énumérés dans la *check-list* et de la facture proforma établie au nom de la banque. Le chargé de clientèle islamique fait signer au client la demande de consultation de la centrale des risques.

À la réception des documents constitutifs du dossier de financement, l'agence affecte un numéro d'ordre chronologique pris sur le registre paraphé ouvert à cet effet. Puis l'agence procède à la vérification de la conformité des documents fournis et s'assure notamment de :

- L'authenticité des documents présentés par confrontation aux originaux ou par authentification auprès des organismes les ayant délivrés ;
- La concordance de l'objet du financement à l'activité exercée ;
- La qualité et les pouvoirs du signataire de la demande de financement ;
- La fiabilité des informations fournies.

En cas d'anomalie et/ou d'insuffisances constatées, l'agence procède au rejet du dossier par écrit dûment motivé contrairement lorsque le dossier remplit les critères de recevabilité, l'agence délivre au demandeur un récépissé de dépôt dûment établi.

L'appréciation du risque de financement par le chargé d'étude doit tenir compte, entre autres, des éléments portant sur la situation financière, sa capacité de remboursement et le cas échéant des garanties reçues. Toute étude de dossier de financement réalisée doit couvrir deux aspects qualitatif et quantitatif.

L'étude qualitative porte sur l'appréciation de l'entreprise, son historique, son fonds de commerce, son environnement, ses valeurs, ses dirigeants, sa composante humaine, ses relations, sa réputation, son activité, sa politique commerciale...etc. Et l'étude quantitative

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

permet d'apprécier la situation financière de l'affaire au travers d'une analyse des bilans et des tableaux des comptes de résultat (TCR), les postes les plus importants du bilan et leur concordance à l'activité ainsi que l'incidence de leur poids, variations des principaux postes du bilan, analyse des soldes intermédiaires de gestion, calcul des ratios les plus significatifs.

Pour les commerçants et les professionnels, l'étude quantitative doit se baser sur le certificat d'existence C20 ainsi que le mouvement du compte courant.

Les dossiers acceptés doivent être traités par les structures habilitées, dans un délai n'excédant en aucun cas cinq jours ouvrables à compter de la date de dépôt. En cas d'anomalie avérée, le client est saisi pour lever les réserves dans un délai ne dépassant pas les sept jours ouvrables à compter de la date de la saisie. Dépassé ce délai, l'agence se réserve le droit de classer le dossier définitivement.

Une fois l'accord bancaire notifié, le chargé d'études prépare la convention de financement « *Mourabaha exploitation* », conformément aux données contenues dans le ticket d'autorisation et la soumet au directeur de l'agence pour vérification. Le chargé de clientèle islamique invite le client à accomplir les formalités suivantes :

- L'ouverture d'un compte chèque/courant islamique ;
- Le versement du montant de la commission du suivi du dossier ;
- Le versement de *Hamich El Jiddiya* ;
- La signature de la promesse unilatérale d'achat ;
- La signature par le client de la convention de financement en cinq exemplaires.

Au final, l'agence doit s'assurer que les conditions de déblocage des fonds sont respectées, notamment :

- La signature de la convention de financement par le client ;
- Le recueil et validation des garanties réelles et/ou personnelles éventuellement exigées à priori ;
- La levée des réserves éventuelles ;
- La souscription, avec subrogation au profit de la banque, d'une police d'assurance pour le transport de la marchandise contre incendie et vol si le transport est assuré par le client.

4. La mise en place du financement

D'après le responsable du service des engagements (étude et analyse), l'étape de la mise en place du financement se fait par deux phases.

4.1 Phase achat de la marchandise

Le chargé d'études prépare le bon de commande et l'engagement de paiement, suivant les renseignements contenus dans la facture préforma avant de les faire signer par le directeur de l'agence.

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

Le client a la responsabilité de remettre le bon de commande et l'engagement de paiement au fournisseur et de recueillir l'accusé de réception, la facture définitive ainsi que l'attestation de disponibilité immédiate de la marchandise.

Une fois la disponibilité de la marchandise confirmée, l'agence établit le chèque de banque à l'ordre du fournisseur qu'elle remet au client, appuyé de la lettre d'accompagnement et d'un mandat (*Wakala*).

Dans le cas où le fournisseur affiche une réticence pour la délivrance de la facture définitive, le chargé d'études se chargera de remettre le chèque de banque au fournisseur à l'appui de la lettre d'accompagnement en vue de recueillir la facture définitive. Le fournisseur accuse réception du chèque de banque et remet au client le bon de livraison. Après le client a la responsabilité de remettre à la banque, la lettre d'accompagnement apposée de l'accusé de réception du chèque de banque, la facture définitive ainsi que le bon de livraison.

4.2 Phase vente de la marchandise

Le directeur de l'agence, après contrôle et vérification des documents, procède à la signature de la convention de financement « *Mourabaha exploitation* », déjà signée par le client. La convention doit être enregistrée auprès de l'inspection de l'enregistrement et du timbre territorialement compétente, dont les frais sont à la charge du client.

La vente peut être effectuée dès réception de la facture définitive avant la livraison de la marchandise. Le délai entre la disponibilité de la marchandise et sa livraison ne doit en aucun cas dépasser les sept jours.

Le directeur de l'agence ou l'un de ses adjoints accompagnés du chargé de clientèle islamique doivent constater par un procès-verbal la livraison de la marchandise, objet du financement.

Une copie du bon de livraison est à conserver dans le dossier du financement du client.

5. Modalités de remboursements de financement

D'après le chargé de la clientèle islamique les modalités de remboursement de *Mourabaha exploitation* se fait comme ceci :

Le remboursement de la *Mourabaha Exploitation* intervient en un seul paiement, correspondant au prix de vente, taxes et tous les frais y afférents. Le client peut procéder à un paiement par anticipation partiel ou intégral, la banque ne peut renoncer à sa marge bénéficiaire en partie ou en totalité.

En cas de retard de règlement par le client récalcitrant, il est tenu de payer une pénalité de retard équivalente à 4% du montant de financement à verser au compte « Œuvres caritatives » sous le contrôle de l'Autorité *Charaïque* Nationale de la *Fatwa* pour l'industrie de

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

la Finance islamique suivant l'article 06 de l'instruction Banque d'Algérie n° 03-2020 du 02 avril 2020.

En cas d'insolvabilité involontaire du client, dûment justifiée, la banque peut lui accorder un délai raisonnable et étudié, suivant sa situation financière, pour rembourser le montant de financement sans augmenter la marge bénéficiaire ou imposer une amende de retard.

D. *Ijara* au niveau de la BNA

D'après la circulaire lu à la BNA agence 583 *l'ijara* Est : un financement destiné aux personnes exerçant des professions libérales, aux commerçants, ainsi qu'aux très petites, petites et moyennes entreprises (TPPME), dénommé « *IJARA* » qui porte sur du matériel et des biens meubles d'équipements, durables non destructibles, achetés par la banque.

Le financement « *IJARA* » est matérialisé par un contrat de location (*Ijara mountahiya bi tamlik*) de biens meubles au profit du locataire, auquel la banque « bailleur » met à la disposition du client « locataire » un bien de son choix, durant une période bien déterminée afin d'en tirer l'usufruit et contre le paiement d'un loyer périodique. À la fin de la location et après paiement de tous les loyers et sommes dues, le « locataire » lève l'option d'achat et devient propriétaire du bien (*Ijara mountahiya bi tamlik*).

D'après le chargé de la clientèle islamique, *L'ijara* se contente de :

- L'utilisation du bien loué doit être connue et acceptée par la banque
- La durée de la location, le délai de paiement, le montant du loyer et la périodicité sont déterminés et connus à la conclusion contrat « *IJARA* ».
- Le bien loué de même que les accessoires nécessaires à son usage, sont remis au client pour servir l'utilisation à laquelle ils sont destinés.

1. Conditions d'octroi du financement

Pour octroyer ce crédit, la banque exige :

- Le montant du financement « *L'Ijara* » est plafonné à vingt-cinq millions de dinars (25.000.000 DA) ;
- Le dépôt de garantie exigé (*Hamich Al jiddiya*) est estimé sur la base du prix de vente figurant sur la facture proforma. Cette marge ne doit pas être inférieure à 10% du prix du bien objet du financement ;
- La durée maximale du financement « *L'Ijara* » est de cinq (05) ans, sans être inférieure à deux ans (02) ;
- La marge bénéficiaire applicable est fixée à huit et demi pour cent (8,50%) ;
- Les frais d'étude du dossier de financement s'élèvent à 0,5% du montant total du financement en hors taxe sans être inférieurs à 10.000,00DA, prélevés à l'avance en une seule fois ;

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

- Loyer appliqué est trimestriel et fixe durant toute la période de location. Il est déterminé en fonction du montant de la base locative et de la durée de location ;
- Le loyer prélevé correspond au prix d'achat du bien majoré de la marge convenue, étalé sur la période de financement.

2. Modalités de traitement des dossiers et conditions de mise en place du financement « L'Ijara »

Le financement « L'Ijara » est précédé par une étude de dossier et du profil de risque que présente le client demandeur de financement, d'après le chargé clientèle islamique le traitement des dossiers se feront principalement en six étapes :

2.1. Accueil du client et traitement de sa demande

Le client se présente à l'agence en exprimant son besoin de financement, tout en précisant :

- La nature et les spécificités du bien à acquérir ;
- Le prix convenu avec le fournisseur ;
- La durée de location souhaitée comprise entre 2 et 5 ans ;
- Les coordonnées du fournisseur.

Le chargé des produits islamiques procède à la simulation du financement souhaité et informe le client des conditions de financement en fonction de sa demande exprimée, notamment :

- La marge à appliquer ;
- La durée limite du financement ;
- Les critères d'éligibilité ;
- Les modalités de paiement des loyers (périodicité, montant) ;
- Les frais de dossier ;
- Les garanties éventuelles à constituer.

Le chargé des produits islamiques édite l'offre de financement et la remet au client, dans le cas où le client accepte l'offre de financement, le chargé des produits islamiques lui remet le formulaire de demande de financement à renseigner et signer, ainsi qu'une autorisation de consultation de la centrale des risques de la Banque d'Algérie.

Par la suite le chargé des produits islamiques informe le client des documents constitutifs du dossier qui diffèrent selon la catégorie du client.

2.2. Traitement et sanction du dossier de financement

À La réception du dossier complet, le chargé des produits islamiques procède à une vérification rigoureuse de toute la documentation fournie par le client. L'agence transmet le dossier complet, dans un délai ne dépassant pas les quarante-huit heures à compter du dépôt définitif du dossier, pour étude à la structure centrale concernée et pour décision au comité central compétent.

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

Un dossier miroir comprenant l'ensemble des documents est transmis à la DRE de rattachement pour information et suivi. Le dossier complet accepté doit être traité dans un délai n'excédant pas les trente jours à compter de la date de dépôt.

L'agence notifie par écrit au client, la décision de la banque dans un délai ne dépassant pas les quarante-huit heures à compter de la date de prise de la décision.

2.3. Formalités de mise en place du financement

Le chargé des produits islamiques invite le client à accomplir les formalités suivantes :

- Signature de l'engagement de location ;
- Ouverture d'un compte chèque islamique ou d'un compte courant islamique et son approvisionnement du montant des frais d'étude de dossier ;
- Versement du dépôt de garantie (*Hamich Al jiddiya*) dans un compte dédié et qui sera utilisé pour le paiement des premiers loyers.

Ensuite, il établit le mandat pour l'acquisition d'un bien (contrat de Wakala) ainsi que le contrat d'achat dits contrats sont remis au directeur d'agence pour signature.

Le chargé des produits islamiques remet au client :

- Le mandat pour pouvoir acquérir le bien au nom de la banque ;
- Le contrat d'achat pour signature par le fournisseur.

2.4. L'achat du bien

Après la signature et l'enregistrement du mandat et du contrat d'achat entre le fournisseur et la banque, le client remet à l'agence : Le contrat d'achat dûment signé et l'attestation de disponibilité établie par le fournisseur selon le contrat d'achat.

2.5. Réalisation du financement « L'Ijara »

Le chargé des produits islamiques procède à la vérification des documents présentés par le client et lui remet le contrat *Ijara* et l'échéancier du loyer, pour signature. Le contrat *Ijara* est établi conformément aux données contenues dans le ticket d'autorisation.

Il présente le contrat *Ijara* à la signature du responsable d'agence et procède à son enregistrement et à sa publication.

Les frais d'enregistrement et de publication sont à la charge du client locataire. Par la suite l'agence procède à la mobilisation des fonds par l'établissement d'un chèque de réception.

La banque souscrit impérativement une assurance multirisque en son nom dès prise de possession du bien objet du financement. Elle doit être renouvelée régulièrement par l'agence, pendant toute la durée du contrat *Ijara*. Par contre, les frais d'assurance sont à la charge de la banque.

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

2.6. Levée de l'option d'achat

Après le paiement du dernier loyer, le chargé des produits islamiques établit le contrat de vente du bien au profit du client locataire pour signature.

3. Modalités de paiement des loyers

Enfin la réponse sur la méthode de paiement des loyers était par les gestionnaire dans le service des engagements là où ils font l'analyse des dossiers et le suivi des engagements, comme ci dessus :

Le paiement des loyers se fait par prélèvement trimestriel sur le compte islamique du client ouvert au niveau des guichets de la banque, ce qui doit être régulièrement alimenté du loyer et ce conformément à l'échéancier convenu.

Dans le cas d'un retard de paiement d'un loyer, l'ensemble du montant restant dû devient exigible, en infligeant un avertissement à l'acquéreur. En cas de retard dans le paiement d'un loyer par le client récalcitrant, il est tenu de payer une amende de retard équivalente à 4% à verser le compte « Œuvres caritatives » sous le contrôle de l'autorité *Charaïque* nationale de la *Fatwa* pour l'industrie de la finance islamique .

En cas d'insolvabilité involontaire du client, la banque peut lui accorder un délai raisonnable et étudié, suivant sa situation financière, pour payer ses loyers, sans augmenter la marge bénéficiaire ou imposer une amende de retard.

Dans les cas de non-paiement prévus par l'article 14 du contrat de location (*Ijara*), la banque peut procéder à la résiliation dudit contrat et à la récupération du bien objet de la location.

E. Le crédit confort au niveau de la BNA agence⁵⁸³

Le Crédit Confort est un crédit de consommation destiné au financement de l'achat de biens de consommation neufs, produits ou assemblés en Algérie.¹³

D'après le chargé clientèle classique qui nous a expliqué que ce crédit est destiné au financement de l'acquisition par les particuliers des produits neufs produits ou assemblés en Algérie.

Ce crédit procure différents avantages à son demandeur, à savoir :

- Possibilité de financement jusqu'à 100% ;
- Un taux fixe de 8, 25% ;
- Une réponse rapide à votre demande de financement ;

¹³Banque de Développement Local ; <https://www.bdl.dz> ; service crédit-consommation

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

- Jusqu'à 36 mois pour rembourser ;
- Possibilité d'un Remboursement anticipé ;
- Des échéances mensuelles fixes et connues d'avance.

1. Les conditions d'éligibilité au financement d'un crédit confort

Suivant les conditions de la BNA, ce crédit est destiné aux particuliers remplissant les conditions citées ci-après :

- Toute personne ayant une résidence fixe en Algérie.
- Avoir d'un revenu stable et régulier supérieur ou égal à deux (02) fois le SNMG, autrement dit un revenu stable et régulier d'un montant :
 - égal ou supérieur au SNMG, lorsque le montant du crédit sollicité est inférieur ou égal à cent cinquante mille dinars (150.000,00 DA) ;
 - égal ou supérieur à une fois et demi (1,5) le SNMG, lorsque le montant du crédit sollicité est supérieur à cent cinquante mille dinars (150.000,00 DA) et inférieur à trois cent mille dinars (300.000,00 DA) ;
 - égal ou supérieure à deux (02) fois le SNMG, lorsque le montant du crédit sollicité est égal ou supérieure à trois cent mille dinars (300.000,00DA).¹⁴
- Et en fin, présenter un dossier constitué des documents suivants :
 - ✓ une demande de crédit ; (annexe12)
 - ✓ une copie de la pièce d'identité en cours de validité ;
 - ✓ une fiche familiale ou une fiche individuelle ;
 - ✓ un certificat de résidence ;
 - ✓ un acte de naissance ;
 - ✓ une attestation de travail récente et les trois (03) dernières fiches de paie ou le relevé des émoluments pour les salariés ;
 - ✓ un avertissement fiscal ou tout autre justificatif pour les non-salariés ;
 - ✓ une copie de la carte fiscale pour les commerçants, artisans, professionnels...etc ;
 - ✓ une autorisation de consultation de la Centrale des Risques Entreprises et Ménages « C.R.E.M. » signée ; (annexe13)
 - ✓ une demande de changement de domiciliation du salaire suivant le modèle BNA ; (annexe14)
 - ✓ une copie des deux (02) premières pages du livret épargne BNA pour les épargnants ;
 - ✓ une facture pro forma établie au nom du bénéficiaire par une entreprise exerçant une activité de production sur le territoire national précisant que le bien, objet de la demande de financement, est produit ou assemblé en Algérie ;
 - ✓ un reçu de versement des frais de dossier qui s'élèvent à deux mille dinars (2.000,00 DA) majorés de la TVA ;
 - ✓ un devis de la police d'assurance décès-IAD, en prime unique. ¹⁵

¹⁴Additif au circulaire n° 2156 de 21/06/2017

¹⁵Document interne de la banque « BNA »

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

2. les produits éligibles au crédit confort

La banque BNA agence 583 offre une gamme de produit pour assurer le confort des clients ; telle que :

- ✓ Cycles et tricycles à moteur ;
- ✓ Ordinateur autres équipements informatique et accessoires ;
- ✓ Téléphones et téléphones cellulaires, tablettes ;
- ✓ Téléviseur, vidéos son et mp3, appareils photos et caméscopes chauffages, climatiseur, réfrigérateur ;
- ✓ Équipements de cuisine domestique ;
- ✓ Équipements de lavage domestiques ;
- ✓ Petits électroménagers ;
- ✓ Meubles, ensemble immobiliers et d'accessoire en bois ou associés a d'autres matières, à usage domestique ;
- ✓ Tissu d'ameublement, tapisserie, moquette et literie ;
- ✓ Céramique et céramique sanitaire.

3. Conditions d'octroi du crédit confort

La banque met des conditions pour l'octroi de ce crédit confort cité ci-dessus :

- ✓ Le montant du crédit est plafonné à un million de dinars (1 000.000,00 DA) sans toutefois être inférieur à cent mille dinars (100.000,00 DA) en toutes taxes comprises (TTC). À la demande du client, la prime d'assurance décès-IAD est incluse dans le montant du crédit ;
- ✓ Dans tous les cas, la mensualité ne doit pas dépasser trente pour cent (30%) du revenu mensuel net de l'emprunteur ;
- ✓ Le taux d'intérêt applicable à ce type de crédit est de :
 - 8% l'an pour les épargnants ;
 - 8,25% l'an pour les non épargnants.

Il est variable selon les conditions de banque en vigueur. L'épargnant est toute personne physique détenant un livret épargne BNA depuis au moins trois (03) mois.

- ✓ La durée du crédit ne saurait dépasser trente-six (36) mois.
- ✓ Dès la signature de la convention, une commission de gestion est payée en une seule fois par l'emprunteur conformément aux conditions de banque en vigueur.

4. Modalité de traitement des dossiers

- Sur la base de la facture pro forma et de la dernière fiche de paie ou tout autre justificatif de revenu, l'agence remet à l'emprunteur une offre de crédit éditée après la simulation du crédit. Ce dernier (l'emprunteur) dispose d'un délai de quinze (15) jours pour accepter ou refuser l'offre ainsi formulée. En cas d'acceptation, l'emprunteur est

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

invité à fournir un dossier de crédit constitué des pièces énumérées.

- À la réception de la demande de crédit, accompagnée des pièces constitutives du dossier, le chargé d'études procède à son enregistrement sur un registre paraphé ouvert vérifie les documents remis par l'emprunteur et lui délivre un récépissé de dépôt. (annexe15).
- Les dossiers complets acceptés doivent être traités dans un délai n'excédant pas cinq (05) jours à partir de la date de leur dépôt.
- L'accord ou le rejet de financement doit être notifié au client. En cas de rejet, l'agence en mentionne les motifs. Le registre ouvert à cet effet est renseigné de la décision de la banque.¹⁶

5. Conditions et modalités de mise en place du crédit confort

Une fois l'accord bancaire notifié, l'agence invite l'emprunteur à accomplir les formalités suivantes :

- l'ouverture d'un compte de chèques ;
- la signature de la convention de crédit établie en quatre (04) exemplaires et son enregistrement auprès de l'inspection des impôts. (Annexe16)
- la signature de l'autorisation de prélèvement sur le compte chèques (annexe17).
- le paiement de la commission de gestion
- la souscription avec subrogation au profit de la banque de la police d'assurance décès-IAD en prime unique.

Au risque d'annulation, le délai d'utilisation du crédit est de trente (30) jours à compter de la date de signature de la convention de crédit.

Après domiciliation effective du salaire de l'emprunteur (virement du salaire réellement effectué), ou après versement du montant de la première mensualité du crédit dans le cas de bénéficiaire exerçant dans le secteur bancaire ayant remis un ordre de virement, le directeur d'agence délivre un engagement de paiement (annexe18) en un seul exemplaire à remettre au vendeur.

Après la livraison du bien objet de financement, le vendeur remet à l'agence :

- l'engagement de paiement ;
- la facture définitive accompagnée d'une attestation délivrée par l'entreprise, attestant que le bien, objet de la demande de financement, est produit ou assemblé en Algérie ;
- bon de livraison contresigné par l'acheteur.

Une fois ces documents réunis, l'agence procède à la mobilisation du crédit par l'établissement d'un chèque de banque à l'ordre du fournisseur. Le chèque de banque est remis contre accusé de réception.¹⁷

¹⁶Document interne de la banque « BNA »

¹⁷Document interne de la banque « BNA »

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

6. Remboursement du crédit confort

D'après le chargé de la clientèle classique le remboursement de crédit confort se fait par prélèvements directes sur le compte client, et il y a une possibilité de remboursement intégral ou partiel par anticipation, sans indemnité.

En cas de retard dans le remboursement du crédit, une pénalité de 1% est appliquée.

7. Disposition comptable de Crédit confort

- Saisie de dossier

Débit : 200/ Compte client.

Crédit: 602/ Compte commission.

Crédit : 07/ TVA.

- Déblocage de prêt

-Débit : 511/ Compte interne de la BNA

Crédit : 200/ compte client

-. Remise de chèque

Débit : 200/ Compte client

Crédit : 055/ Compte

- Remboursement

Débit : 200/ Compte client

Crédit : 511/ Compte interne de la BNA

Crédit : 064/ TVA

Crédit : 07/ Intérêt

- Impayé

Débit : 200/ compte client

Crédit : 709/ intérêt sur pénalité de retard, produit de la banque

F. Définition de crédit immobilier

Le crédit immobilier est destiné à financer l'acquisition d'un logement, d'un terrain ou des travaux de rénovation ou d'aménagement.

Ce prêt peut être réalisé pour le financement de toutes les dépenses liées à l'immobilier, et plus particulièrement celle liées à l'habitation principale et à la résidence secondaire, résidence de l'emprunteur ou investisseur immobilier locatif. Le crédit immobilier il répond, à travers ses douze formules, à tous les projets immobiliers (Construction, achat, aménagement et extension) qui sont :

- ✓ Crédit pour la construction d'une habitation individuelle ;

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

- ✓ Crédit pour l'acquisition d'un logement auprès d'un particulier ;
- ✓ Crédit pour l'extension d'une habitation ;
- ✓ Crédit pour l'aménagement d'une habitation ;
- ✓ Crédit pour l'acquisition d'un logement neuf achevé ;
- ✓ Crédit pour l'acquisition d'un logement promotionnel vendu sur plans ;
- ✓ Crédit bonifié pour la construction d'une habitation rural ;
- ✓ Crédit bonifié pour la construction d'un logement individuel réalisée sous forme groupée, située dans le sud ou les hauts plateaux ;
- ✓ Crédit bonifié pour l'acquisition d'un logement promotionnel aidé-LPA ;
- ✓ Crédit bonifié pour l'acquisition d'un logement promotionnel public LPP ;
- ✓ Crédit bonifié pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif achevé ;
- ✓ Crédit bonifié pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif vendu sur plan.

Le crédit immobilier a deux 2 types : crédit immobilier bonifie, et crédit immobilier non bonifié.

1.1. Crédit immobilier bonifie

En application des dispositions de l'article 109 de l'ordonnance n°99-01 du 22 juillet 2009 portant loi de finances complémentaire pour 2009, complété par l'article 75 de la loi n°09-09 du 30 décembre 2009 portant loi de finances pour 2010 et par l'article 74 de l'ordonnance n°10-01 du 26 Août 2010 portant loi de finances complémentaire pour 2010, les crédits immobiliers octroyés par la banque pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif et la construction d'un logement rural ainsi que d'un logement individuel réalisé sous la forme groupé dans des zones définies des wilayas du sud et des hauts-plateaux, ouvrent droit à une bonification de taux d'intérêt.¹⁸ Ce crédit immobilier bonifié est de taux d'intérêt entre 1% et 3%.

D'après le chargé de la clientèle classique, le crédit immobilier bonifié est destiné aux particuliers pour financer exclusivement :

- L'achat d'un logement neuf collectifs promotionnel ;
- La construction d'un logement rural ;
- Le logement neuf promotionnels collectifs est soumis au régime de la copropriété (moins de 12.000.000,00DA). Il est acquis auprès d'un promoteur immobilier. Il peut que ça soit d'un logement neuf achevé ou d'un logement neuf vendu selon la formule « Vente sur plan » ;
- Le logement promotionnel aidé (LPA) fait partie de cette catégorie de logement. Pour avoir l'intérêt de 1% il faut que le salaire ne dépasse pas six fois le SNGC (20.000,00*6=120.000,00DA). Et pour intérêt de 3% il faut que le salaire supérieur six fois le SNGC et inférieur de douze fois SNCG (120.000,00DA≤salaire≤240.000,00DA).

¹⁸ Article 109, l'ordonnance n°99-01 du 22juillet 2009

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

1.2. Crédit immobilier non bonifié

C'est un crédit à un taux de 6.25%, il est destiné au financement de :

- L'achat d'un logement neuf auprès d'un promoteur : Logement achevé ; Logement selon la formule vente sur plan (plus de 12.000.000,00 DA) ;
- L'achat d'un logement auprès d'un particulier (PAP) ;
- La réalisation d'une habitation individuelle (auto construction sans décision CNL) ;
- L'extension d'une maison individuelle ;
- L'aménagement d'une habitation.

Pour avoir l'intérêt 6.25% il faut que le salaire soit plus que douze fois le SNCG.

En conformité avec les conditions de refinancement de la SRH et les conditions de banque en

vigueur, le taux d'intérêt est variable durant la période du crédit. Il est arrêté en fonction des deux catégories de bénéficiaires, à savoir :

- 5.75% l'an pour les épargnants ;
- 6.25% l'an pour les non-épargnants.

L'épargnant est toute personne physique qui détient un livret d'épargne banque BNA depuis trois mois minimum.

Le crédit immobilier est un prêt spécialement conçu pour les particuliers qui remplissent les conditions mentionnées :

- Être de nationalité Algérienne ;
- Âgée de moins de 75 ans ;
- Justifier d'une résidence fixe en Algérie même dans le cas d'une personne installée à l'étranger ;
- Avoir un revenu stable et régulier d'un montant supérieur au SNMG ;
- Le montant du crédit est déterminé en fonction de la capacité de remboursement du bénéficiaire (Revenu/Âge). Il est limité à 90% du prix du logement à financer ou du devis, sans toutefois dépasser 90% de la valeur de l'hypothèque.
- Dans le cas où le prix d'acquisition du logement vendu sur plans est révisable (Mention indiquée au titre « prix de vente et modalités de sa révision » du contrat de vente sur plans), le prix du logement est majoré de 20% pour déterminer le montant du crédit.
- La durée maximale du crédit ne peut excéder quarante années dans le cas de l'achat d'un logement neuf ou auprès de particuliers, ainsi que dans le cas de l'auto construction. Trente ans dans le cas de financement de l'extension ou de l'aménagement de l'habitation.
- En cas de recours à un Co-emprunteur ou à une caution, la durée du crédit est déterminée en tenant compte de l'âge le plus élevé
- L'emprunteur bénéficie d'une période de différé de remboursement fixée comme suit vingt-quatre mois dans le cas de l'auto construction, de la vente sur plans et de

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

l'extension. Et six mois, à sa demande, dans les autres cas de financement.

Les intérêts intercalaires produits durant la période de différé sont payés par les bénéficiaires à la fin de chaque mois.

1. Dossier à fournir pour le crédit immobilier

Suivant les exigences fixées par la BNA, les documents à fournir d'un crédit immobilier sont :

- Une demande de crédit ;
- Un certificat de résidence ;
- Une fiche familiale d'état civil et une copie de la pièce d'identité ;
- Un acte de naissance ;
- Une copie des deux premières pages du livret d'épargne pour les épargnants ;
- Une copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels (Commerçants, artisans, professionnels...) ;
- Une attestation de travail récente et les trois dernières fiches de paie ou le relevé des émoluments pour les salariés ;
- Historique du compte bancaire ou postal des douze derniers mois (pour les salariés) ;
- Les trois derniers avertissements fiscaux ou tout autre justificatif de revenu pour les non-salariés ;
- Les bilans et comptes de résultats des trois derniers exercices pour les non-salariés (commerçant postulants à un crédit supérieur à vingt million de DA).
- Un extrait de rôle de date récente pour les non-salariés ;
- Une autorisation de consultation de la Centrale des Risques Entreprises et Ménages «C.R.E.M » ;
- Le contrat de vente sur plan notarié, enregistré et publié ;
- L'attestation de garantie du Fonds de la Garanties et de Caution Mutuelle de la promotion Immobilier (FGCMPI) en cours de validité ;
- L'acte de subrogation de l'assurance FGCMPI au profit de la banque ;
- Le justificatif de la part de contribution initiale de l'emprunteur, ou la décision d'octroi d'aide d'accès à la propriété (aide CNL) dans le cas d'un logement promotionnel aidé ;
- Complété l'attestation de la demande d'adhésion (assurance emprunteur crédit immobilier) pour l'emprunteur et le Co-emprunteur.

2. Modalités de remboursement du crédit

Le remboursement de crédit se fait par mensualités constantes composées du principal et intérêts.

Le compte chèque de l'emprunteur doit être régulièrement alimenté du montant de l'échéance (principale et intérêts) et ce conformément à l'échéancier de remboursement du crédit.

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

Dans le cas d'un remboursement intégral du crédit par anticipation, une indemnité de 4%, calculée sur la base du capital restant dû à la date de l'opération, est payée par l'emprunteur.

En cas de remboursement partiel, l'emprunteur a le choix entre la réduction du capital ou la réduction de la durée de remboursement. Dans les deux cas, un nouveau tableau d'amortissement est édité et remis à l'emprunteur.

En cas de retard dans le remboursement du crédit, une pénalité de 1% est décomptée à la charge de l'emprunteur. Elle est calculée à partir du premier jour d'exigibilité de l'échéance de l'emprunteur ou du conjoint, attesté au moyen d'un acte de décès, l'agence doit :

- S'assurer de la validité de l'assurance décès-IAD de l'emprunteur ou du Co-emprunteur ;
- Bloquer le compte de l'emprunteur ;
- Déclarer le sinistre à la compagnie d'assurance concernée.

3. Les garanties du crédit immobilier

D'après le responsable de service d'engagement il y'a 5 garanties à présenter :

3.1 La garantie SGCI (société de garantie du crédit immobilier)

Elle concerne l'insolvabilité définitive. La mise en jeu de l'hypothèque et la réalisation des biens hypothéqués et assurée par le bénéficiaire pour le compte de l'assureur.

3.2 L'hypothèque

Au terme de l'article 882 de code civil Algérien, c'est une sûreté réelle consistant dans l'affectation d'un immeuble à la garantie d'une créance sans que le débiteur soit dessaisi de son immeuble, l'hypothèque peut être conventionnelle alors qu'elle résulte d'un accord autre que le débiteur et le créancier légal ou judiciaire.

3.3 L'assurance décès-IAD

Est une assurance qui inclut les couvertures d'une assurance décès et d'une assurance invalidité elle permet le versement d'un capital ou d'une vente à un ou plusieurs bénéficiaires en cas de décès de l'assuré ou un accident.

3.4 CAT-NAT (Catastrophes Naturelles)

Elle est établie par l'emprunteur d'une compagnie d'assurance, contre les dommages matériels directs causes aux biens assurés ayant pour cause une catastrophe naturelle, en faveur de la banque.

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

3.5 La convention

Est une convention par laquelle l'acquéreur d'un fonds de commerce ou de droits sociaux (part ou actions de sociétés) s'engage à payer le montant des dettes de l'entreprise qui seraient nées avant la cession et dont le cessionnaire n'aurait pas été tenu informé par le vendeur.

4. Traitement de dossier

ETAPE 01

À la réception de la demande du crédit, accompagnée de toutes les pièces constitutives du dossier, le chargé d'étude procède à son enregistrement sur un registre paraphé, ouvert à cet effet.

Premièrement, vérification des documents remis par l'emprunteur et lui délivre un récépissé de dépôt provisoire.

Ensuite, vérification de la *CREM* : elle permet de déclarer si le client ayant déjà de crédits auprès des établissements déclarants.

Puis si on ne trouve pas de déclaration, la banque accorde un accord pour le client.

L'accord ou le rejet de financement doit être notifié à l'emprunteur par l'agence.

ETAPE02

Une fois l'accord bancaire notifié, l'agence invite le bénéficiaire du crédit à accomplir les formalités suivantes :

- L'ouverture d'un compte de chèques ;
- La signature avec le Co-emprunteur éventuel, de la convention de crédit établie en quatre exemplaires ventilés un exemple pour l'agence, un exemple pour la DRE, un exemple pour l'emprunteur, un exemplaire pour l'inspection des impôts ;
- La signature de l'autorisation de prélèvement sur compte ;
- Puis la vérification des assurances (la SGCI, l'assurance décès-IAD, CAT NAT hypothèque).

Étape 03

La mobilisation de prêt s'effectue en 5 tranches :

- ✓ 1ère tranche au nom du notaire avec 20% de crédit ;
- ✓ 2ème, 3ème et 4ème tranche au nom du promoteur avec 15% ; 35% ; 25% de crédit (en ordre) ;
- ✓ 5ème tranche au nom du notaire avec 5% de crédit.

Après le déblocage de la 1ère tranche l'emprunteur commence à régler les remboursements des intérêts dans les 2 premiers années puis la mensualité après la date différé.

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

À ce point en arrive au dernier point dans le cas du traitement d'un dossier immobilier à la BNA (cas vente sur plan).

Section 3 : *Mourabaha* équipement vs crédit confort cas BNA 583

Après avoir présenté dans la deuxième section quelques différents crédits accordés par la BNA agence 583.

Dans cette section nous allons comparer les deux crédits : crédit confort, avec la *Mourabaha* équipement. Ensuite nous allons voir les similitudes et les différences entre deux simulations réaliser de différent financement islamique et classique.

1. Présentation d'un crédit confort au sein de la BNA agence 583

Dans cette exemple il s'agit d'un crédit confort (achat de l'équipement : cuisinière, réfrigérateur, climatiseur 18000_{btu}, climatiseur 1200_{btu}, TV smart).

1.1 Simulation d'un crédit confort procédé au sein de la BNA

La simulation consiste en la première partie de la négociation de crédit entre la banque et le client. Elle basé sur le montant du crédit demandé, de la durée, et suivant le revenu du client.

Après la simulation, le client a une idée globale des remboursements qui lui incomberont en cas d'engagement. L'exemple donné dans le tableau ci-dessous représentent des données fictives.

Tableau n °5 : Offre préalable de crédit

Nom / prénom	/
Revenu mensuel	60 000 ,00 DA
Type de crédit	Crédit confort
Prime d'assurance décès –IAD	0,00 DA
Prix du (ou des) bien(s) en TTC	570 000 ,00 DA
Apport personnel	20 000 ,00 DA
Taux d'intérêt	8,25 %
Montant du crédit	550 000,00 DA

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

Durée de crédit	36 mois
Intérêt en TTC	87 195, 13 DA
Commission de gestion en TTC	3272 ,50 DA
Frais de dossier en TTC	2380 ,00 DA
Mensualités constantes en TTC	17 699,86 DA
Coût total du crédit	92 847 ,63 DA

Source : document interne de la banque

1.2 Présentation de la Facture de ce crédit confort

Tableau n° 6 : Facture de ce crédit confort

N°	Désignation	Unité	Prix
1	Cuisinière	1	65500, 00
2	Réfrigérateur	1	74000, 00
3	Climatiseur 1800_{btu}	1	115000, 00
4	Climatiseur 1200_{btu}	1	79000 ,00
5	TV, smart	1	145000 ,00
		Total HT	478500, 00 DA
		TVA 19%	90915 ,00 DA
		Total TTC	569415 ,00 DA

Source : document interne de la banque

1.3 Assurance emprunteur – crédit à la consommation

Le montant de l'assurance est de 4 950,00 DA.

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

1.4 Présentation du Plan d'amortissement de remboursement

- Montant du prêt : 550 000 ,00 DA
- Nombre d'échéance : 36 mois
- Date de mise en place : 31/10/2023
- Date de la première échéance : 30/11/2023
- Date de la dernière échéance : 30/10/2026

D'après le tableau d'amortissement du crédit confort, il ressort ce qui suit :

L'amortissement de crédit pratiqué par BNA est croissant de (13.08564 DA) au début de remboursement jusqu'à (17.718.66DA) à la fin de remboursement, contrairement pour les intérêts qui sont en ordre décroissant de (3781,25 DA) dans la date de la première échéance et d'un montant de (121,82DA) a la date de la dernière échéance.

Les frais du crédit se paye en deux fois la première à la date de la mise en place d'un montant de (2000DA), la deuxième et de (380DA) a la date de la première échéance.

Le total remboursé est donc de (235.458 ,12 DA), et le coût supporter par le client est de (35.458,12 DA).

Le total remboursé est donc de (638. 449,84DA), et le coût supporter par le client dans ce crédit est de (88.449,84 DA). (Voir plus de détails, annexe n° 19).

Tableaux n° 7 : Plan d'amortissement du ce Crédit confort

Numéro	Date échéance	Amortissement	Intérêt taxe/intérêt	Frais, fixe taxe/frais fixe	Montant échéance reste du
1	31/10/2023	0,00	0,00	2 000,00	
2	30/11/2023	13 085,64	3781,25 718,44	380,00	17585,33 536914,36
3	31/12/2023	13 342,68	3691,29 701,35		17735,32 523571,68
4	30/01/2024	13 309,07	3719,54 706,71		17735,32 510262,61
5	29/09/2024	13 560,73	3508,06 666,53		17735,32 496701,88
6	30/03/2024	13 671,67	3414,83 648,82		17735,32 483030,21
7	30/04/2024	13 651,80	3431,53 651,99		17735,32 469378,41
8	31/05/2024	13 895,21	3226,98 613,13		17735,32 455483,20

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

9	30/06/2024	13 884,68	3235,83 614,51		17735,32 441598,52
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
35	31/08/2026	17 291,93	372,60 70,79		17735,32 35156,77
36	30/09/2026	17 438,11	249,76 47,5		17735,32 17718,66
38	30/10/2026	17 718,66	121,82 23,15		17735,63 00
39	Total	550 000,00	74327,61 14122,23		638 449,84

Source : document interne de la banque

2. Présentation d'un crédit *Mourabaha* équipement au sein de la BNA agence 583

Dans cet exemple il s'agit d'un crédit *Mourabaha* équipement « achat de l'équipement : télévision, climatiseur, coupe de légume »

2.1 Simulation d'un crédit *Mourabaha* équipement procédé au sein de la BNA

La simulation est essentiellement la première étape de la négociation d'un prêt entre une banque et un client. Elle se base sur le montant demandé, la durée souhaitée et les revenus du client. Une fois la simulation effectuée, le client obtient une estimation des remboursements qu'il aura à effectuer s'il s'engage dans le prêt.

Les données présentées dans le tableau ci-dessus sont des exemples fictifs qui illustrent ce processus.

En résumé, la simulation permet au client d'avoir une vision claire des implications financières avant de prendre une décision d'emprunt.

Tableau n°8 : Simulation financements islamique « *Mourabaha* équipement »

Agence	00583
Nom / nom de la relation	/
Prénom	/
Le montant de financement sollicité	200 000 ,00 DA
Le revenu du demandeur	47 966 ,96 DA

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

Le type de financement	<i>Mourabaha équipement</i>
La durée de financement /mois	36 mois
Le montant de <i>Hamich Al jiddia</i>	0.00 DA
Le taux de <i>Hamich Al jiddia</i>	0.00 %
Le montant de financement accordé	200 000 ,00DA
<i>Hamich Al jiddia</i> requis	0.00DA
Financement maximal	200 000 ,00 DA

Source : document interne de la banque

Tableau n° 9 : Résultat de la simulation

Capacité de remboursement de demandeur	14390, 09 DA
Commission de gestion	1190, 00 DA
Total à rembourser TTC	235458, 12 DA
Marge	29796, 74 DA
Montant de la TVA	5661, 38 DA
Mensualité	6540, 50 DA
Résultat	accepté

Source : document interne de la banque

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

2.2 Présentation de la Facture de ce crédit confort

Tableau n° 10 : Facture proforma

N=°	Désignation	Quantité	Prix unitaire TTC (DA)
1	Télévision	1	83500, 00
2	Climatiseur	1	99100, 00
3	Coupe légume	1	17400,00
		Total HT	168067,23
		TVA	31932,77
		TOTAL TTC	200 000 ,00

Source : document interne de la banque

2.3 L'assurance

Tableau n °11 : Assurance

Contribution nette	Coût de police	Droit de timbre	Contribution totale
1 800,00 DA	750,00 DA	40, 00 DA	2 950 ,00 DA

Source : document interne de la banque

2.4 Présentation du Plan d'amortissement de remboursement

- Montant du prêt : 200 000 ,00 DA
- Nombre d'échéance : 36 mois
- Date de mise en place : 06/02/2024
- Date de la première échéance : 15/03/2024
- Date de la dernière échéance : 15/02/2027

Dans le cadre d'un crédit *Mourabaha* comme indiqué dans le tableau ci-dessus, le client ne paye pas des intérêts calculés à partir d'un taux (exprimé en pourcentage du capital). Le règlement se fait donc Suivant un prix de revente du bien fixé par la banque.

Tout de même, la mensualité comprend bien évidemment une TVA sur le surplus représentant le gain effectif de la banque.

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

La mensualité est constante (6.540,51 DA), et constitué de l'amortissement de crédit (5.555,56 DA), de la commission (827,69 DA) prélevée par la banque, et TVA (157,26 DA). Le total remboursé est donc de (235.458 ,12 DA), et le coût supporter par le client est de (35.458,12 DA). (Voir détails, annexe n° 20).

Tableau n°12 : Plant d'amortissement Mourabaha équipement

Numéro	Date échéance	Amortissement	Commission Geste. marge	TVA Taxe/TVA	Montant resté du échéance
1	06/02/2024	0,00			0,00
2	15/03/2024	5 555,56	827,69	157,26	6540,51 194444,44
3	15/04/2024	5 555,56	827,69	157,26	6540,51 18888,88
4	15/05/2024	5 555,56	827,69	157,26	6540,51 183333,32
5	15/06/2024	5 555,56	827,69	157,26	6540,51 177777,76
6	15/07/2024	5 555,56	827,69	157,26	6540,51 172222,20
7	15/08/2024	5 555,56	827,69	157,26	6540,51 166666,64
8	15/09/2024	5 555,56	827,69	157,26	6540,51 161111,08
9	15/10/2024	5 555,56	827,69	157,26	6540,51 155555,52
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
35	15/12/2026	5 555,56	827,69	157,26	6540,51 111109,6
36	15/01/2027	5 555,56	827,69	157,26	6540,51 5555,40
37	15/02/2027	5 555,40	827,59	157,28	6540,51 00
	Total	200 000,00	29 796,74	5 661,38	235 458,12

Source : document interne de la banque

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

3. Comparaison entre un crédit confort et un crédit *Mourabaha* équipement

Tableau n°13 : Présentation des similitudes et différence entre les deux crédits

Critères	Les points communes	Les points de différences
Le monde de remboursement	1. Les deux types de crédit peuvent être utilisés pour financer des montants variables, en fonction des besoins de l'emprunteur. 2. Dans les deux cas, le montant de crédit peut être déterminé en fonction de la capacité de remboursement de l'emprunteur et des critères d'admissibilité fixés par le prêteur. 3. Les deux types de crédit peuvent être utilisés pour financer des achats de biens ou des services, que ce soit pour des besoins personnels ou professionnels.	1. Dans le crédit <i>Mourabaha</i>, le montant principal emprunté est majoré d'un profit convenu, tandis que dans le crédit confort les frais d'intérêt sont ajoutés. 2-Le crédit <i>Mourabaha</i> est basé sur un contrat de vente avec profit, tandis que le crédit confort est basé sur un contrat de prêt avec intérêt. 3. Dans le crédit <i>Mourabaha</i>, les paiements sont généralement fixe tout au long de la période de remboursement cependant le crédit confort les paiements peuvent varier en fonction des taux d'intérêt.
Le montant	1. Les deux types de crédit impliquent un remboursement échelonné sur une période définie. 2. Dans les deux cas, l'emprunteur doit rembourser le montant principal emprunté. 3. Les paiements sont généralement effectués de manière régulière. 4. Dans les deux crédits, l'emprunteur il peut être possible de reporter la durée de remboursement ou de négocier d'autres arrangements en cas de difficulté financière.	1. Le crédit confort peut être accordé pour des projets d'envergure, tels que l'achat d'une maison ou d'une voiture tandis que le crédit <i>Mourabaha</i> est souvent utilisé pour les dépenses plus courantes ou des besoins à court terme, comme l'achat de biens de consommation. 2. Le crédit confort est généralement utilisé pour des montants plus élevés, tandis que le crédit <i>Mourabaha</i> est généralement utilisé pour des montants plus modestes.

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

La durée	1. les deux types de crédit peuvent avoir une durée fixe préétablie pour le remboursement. 2. dans les deux cas, la durée du prêt peut varier en fonction des politiques du prêteur et des besoins du client.	1. Le crédit confort est généralement utilisé pour les montants plus élevés et peut avoir une durée de remboursement plus longue. 2. le crédit <i>Mourabaha</i> est souvent utilisé pour des montants plus modestes et peut avoir une durée de remboursement plus courte.
-----------------	---	---

Source : établie par nous-mêmes à partir des sources citées auparavant.

4. Synthèse de l'analyse comparative

D'après l'étude des dossiers de crédit, il apparaît que les deux formes différentes essentiellement sur le mode de calcul des mensualités de remboursement. La *Mourabaha* utilise une marge de bénéfice sur le prix du bien à financer. Le total constituera alors la base de calcul des remboursements successifs ultérieurs. Par contre, le crédit équipement, est rembourse à partir d'annuité constants calculé selon la formule des intérêts composé. De plus, le produit de la finance islamique est un peu plus cher que celui de la finance conventionnelle.

Dans l'ensemble, l'essentiel qui distingue les deux formes de crédit réside dans le fait que la première évite l'utilisation d'un mode de calcul qui fait apparaître un prix d'une location d'argent qui est prohibée par la *Charia*. Pourtant les similitudes entre les deux forme de crédit sont nombreuses, que ce soit sur le mode de remboursement, et les conditions de banque, etc.

5. présentation des deux simulations réalisées à la BNA

Il s'agit des deux simulations réalisées au sein de la BNA lors de notre stage pratique effectué, de différent financement (islamique, et conventionnel), mais du même type et montant de crédit de même revenu mensuel de client, et même durée de remboursement.

5.1 Simulation d'un crédit confort

La simulation de crédit est un outil qui évalue les possibilités d'emprunt. Dans cet exemple le simulateur de crédit a pour but de simuler le coût du crédit qui est de (200 000 ,00DA) et sa durée de 36 mois, le taux d'intérêt est de (8,25 %), le revenu mensuel de demandeur est de (50 000 ,00 DA). Le simulateur calcule le montant des mensualités adaptées au budget de l'emprunteur elle est de (6 436 ,31 DA).

Donc le client supporte un coût de (35 277,32 DA), avec un remboursement de (235 277,32DA). Suivant l'exemple donné dans le tableau ci-dessus

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

Tableau n° 14 : Offre préalable de crédit « finance classique »

Nom / prénom	/
Revenu mensuel	50 000 ,00 DA
Type de crédit	Crédit confort
Prime d'assurance décès –IAD	10 000,00 DA
Prix du (ou des) bien(s) en TTC	200 000 ,00 DA
Apport personnel	0,00 %
Taux d'intérêt	8,25 %
Montant du crédit	200 000 ,00DA
Durée de crédit	36 mois
Intérêt en TTC	31 707, 32 DA
Commission de gestion en TTC	1 190, 00 DA
Frais de dossier en TTC	2 380 ,00 DA
Mensualités constantes en TTC	6 436 ,31 DA
Coût total du crédit	35 277,32 DA

Source : document interne de la banque

5.2 Simulation d'un crédit *Mourabaha* équipement

La simulation de crédit consiste à la première étape dans le processus de négociation entre la banque et le client. Elle repose sur divers paramètres, notamment le montant du prêt demandé, qui dans ce cas est de 200 000,00 DA, avec une durée de remboursement de 36 mois. En prenant en considération le revenu du client, établi à 50 000,00 DA, et sa capacité de remboursement fixée à 15 000,00 DA, une marge de 29 796,74 DA est déterminée. Suite à cela La mensualité calculée s'élève à 6 540, 50 DA.

Cette simulation offre au client une vision d'ensemble des engagements financiers qu'il aura à faire s'il décide de procéder avec le prêt. Les chiffres dans le tableau sont fictifs mais ils

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

permettent de comprendre de manière générale la situation financière du client.

Tableau n° 15 : Simulation financements islamique

Agence	00583
Nom / nom de la relation	*****
Prénom	*****
Le montant de financement sollicité	200 000, 00 DZA
Le revenu du demandeur	50 000, 00 DZA
Le type de financement	<i>Mourabaha équipement</i>
La durée de financement /mois	36 mois
Le montant de <i>Hamich Al jiddia</i>	0,00 DZA
Le taux de <i>Hamich Al jiddia</i>	0,00%
Le montant de financement accordé	200 000 ,00 DZA
<i>Hamich Al jiddia</i> requis	0,00 DZA
Financement maximal	200 000, 00 DZA

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

Tableau n°16 : Résultat de la simulation

Capacité de remboursement de demandeur	15 000,00 DZA
Commission de gestion	1 190,00 DZA
Total à rembourser TTC	235 458 ,12 DZA
Marge	29796,74 DZA
Montant de la TVA	5661 ,38 DZA
Mensualité	6 540,50 DZA
Résultat	Acceptée

Source : document interne de la banque

5.3 Les similitudes et les différences entre deux simulations réalisées de différent financement islamique et classique.

Les simulations d'un crédit confort et d'une *Mourabaha* équipement sont différentes.

Un crédit confort est un prêt traditionnel où la banque prête une somme d'argent à l'emprunteur qui rembourse ensuite cette somme avec des intérêts .En revanche, la *Mourabaha* équipement est un mode de financement islamique où la banque achète ce bien équipement dans ce cas à la demande de l'emprunteur, puis revend ce bien à l'emprunteur à un prix majoré, payable en plusieurs versements dont une marge bénéficiaire inclut .

Tableau n°17 : Comparaison entre les deux simulations

Simulation financements islamique	Critère	Offre préalable de crédit « finance classique »
<i>Mourabaha</i> équipement	Type de crédit	Crédit confort
200 000, 00 DA	Montant du crédit	200 000 ,00 DA
50 000, 00 DA	Revenue du demandeur	50 000, 00 DA

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

36 mois	Durée	36 mois
//	Taux d'intérêt	8.25%
29796,74 DA	Marge	//
1 190,00 DA	Commission de gestion	1 190,00 DA
6 540,50 DA	Mensualités	6 436 ,31 DA
235 458 ,12 DA	Total remboursé	235 277 ,32 DA

Source : établie par nous même à partir des simulations réalisées à la BNA

Nous remarquons, les deux formes de crédit se ressemblent sur plusieurs critères (montant de prêt, durée de remboursements, revenu, mode de remboursement...) mais par rapport au coût, le produit *Mourabaha* s'avère un peu plus coûteux comparé au crédit confort.

Conclusion

L'objectif principal de ce chapitre était d'examiner de près les différences et similitudes entre la finance islamique et la finance classique en analysant des études de deux cas pratiques de crédits aux particuliers (crédit confort et *Mourabaha* équipements), qui est le fruit de notre stage au sein de l'agence BNA Banque 583 Tizi-Ouzou, nous a permis avec l'aide du personnel de mener une étude sur la procédure d'octroi des crédits classique et islamique spécifiquement aux deux types cité auparavant.

La finance islamique se développe rapidement dans les centres financiers, attirant l'intérêt des banques traditionnelles qui adoptent de nouveaux produits (*Ijara*, *Mourabaha*...) pour augmenter leurs profits et attirer des investissements islamiques. Notre étude se concentre sur la BNA agence 583 Tizi- Ouzou, une banque qui a lancé avec succès des produits conformes à la *Charia* pour répondre aux besoins économiques.

Cependant, notre étude approfondie a révélé de nombreuses distinctions entre les deux types de système islamique et conventionnel, allant de leurs institutions financière aux principes de leurs produits financiers et leurs fonctionnements. Bien sûr, malgré ces

Chapitre III : Étude comparative entre : « Mourabaha équipement » et « crédit confort ».

différences, il existe également des points communs. Les deux types d'institutions financières ont pour objectif de collecter des fonds et de les utiliser pour générer des bénéfices, même si les méthodes employées varient. Alors que les systèmes financiers classiques se concentrent souvent sur les intérêts et les mécanismes de prêt, les systèmes islamiques mettent davantage l'accent sur le partage des risques et des profits et sur la conformité aux principes éthiques de la *Charia*.

Conclusion générale

Conclusion générale

Tout au long de ce travail, nous avons démontré que la finance islamique ne pourra jamais remplacer définitivement la finance conventionnelle, car les besoins des clients se diversifient sur tous les produits.

Pour cela nous avons commencé, par l'historique de la finance islamique et son évolution, ainsi sa définition, et les sources de la finance islamique sw<ensuite définir les principes sur lesquels repose cette dernière. Celle-ci est basée sur un ensemble de prohibitions telles que les intérêts (*Riba*), la spéculation (*Maysir*, *Gharar*), l'investissement dans des secteurs jugés illicite (*Haram*) par la loi islamique (*Charia*).

Nous avons par ailleurs expliqué toutes ces caractéristiques mentionnée précédemment qui reflètent des valeurs importantes pour la religion musulmane. Ces valeurs incluent le respect de l'environnement et des principes moraux humains. En d'autres termes, ces principes visent à prendre soins de la nature et à agir de manière juste et éthique envers les autres. C'est ce que la religion musulmane considère comme très important.

Après avoir vu les bases sur lesquels repose la finance islamique, nous avons vu les principales techniques de financement qu'offre la finance islamique. Nous avons parlé de différents types de comptes bancaires tels que le compte courant, le compte épargne et le compte d'investissement. Nous avons également citée des instruments de financement à revenu variable tels que *Moudharaba* et *Moucharaka* et le *Salam*.

Les banques qui adoptent ce modèle financier ont également la possibilité de jouer un rôle social envers leurs clients. Elles doivent constituer des fonds propres solides pour assurer leurs fonctionnements. Après avoir compris le fonctionnement de ce modèle financier, nous avons mené une étude comparative entre la finance conventionnelle et islamique afin de les qualifier et les comparer.

Pour répondre à notre problématique, nous avons mené une étude qualitative dans le but de comparer les modalités de financement les plus rentables entre les produits islamiques et les produits conventionnelles proposé par la BNA agence 583. Nous avons cherché à déterminer quel financement serait le plus avantageux.

L'objectif de cette étude est de vérifier la problématique que nous avons identifiée. Nous voulions confirmer si nos hypothèses et nos questions de recherche étaient valides.

Pour cela, lors de notre stage pratique au sein de la BNA banque, nous avons analysé ces deux types de financement en prélevant des données et en sélectionnant différents profils de professionnels expérimentés dans le secteur bancaire. Cette approche nous a permis d'avoir une meilleure visibilité et de recueillir des informations précieuses pour évaluer notre hypothèse.

Notre étude a démontré que la finance islamique peut être une bonne option par rapport à la finance conventionnelle, mais il est important de renforcer la transparence des bénéfices.

Conclusion générale

La finance islamique se base sur des principes éthiques et moraux, ce qui la différencie de la finance conventionnelle. Elle propose des techniques de financement intéressantes tout en remettant en question la stabilité financière. Les opérations de la finance islamique sont soumises à des contraintes spécifiques et doivent respecter les lois de la *Charia*. En cas d'incertitude sur la conformité d'une opération, la banque fait appel à un comité de la *Charia* (*Charia Board*) qui évalue le risque, cela à un impact important sur la gestion des risques.

Plusieurs chercheurs ont qualifié la finance islamique comme une alternative intéressante à la finance conventionnelle, lors de la conférence de Paris sur la finance islamique, le gouverneur de la banque de France, « *Christian Noyer* » souligne que la finance islamique pourrait être une solution intéressante à la finance conventionnelle et la qualifié comme « *une finance alternative intéressante* ».

La finance islamique présente quatre avantages (finance éthique, non spéculative, basé sur l'économie réelle et la potentialité des investisseurs). Cependant, il est important de relativiser les avantages que peut procurer la finance islamique dans notre système. Bien que cette dernière soit une alternative intéressante, le plus difficile reste à venir pour son implantation durable dans le monde.

En effet, notre étude est vraiment intéressante. Le fait d'échanger avec un professionnel au sein de la BNA banque a été très utile pour nous, car cela nous a permis de mieux comprendre et maîtriser les principes et les applications des deux types de finances, et on a pu explorer et analyser différents aspects pour déterminer la meilleure option de financement pour nos clients lorsqu'ils demandent un prêt. Cela a vraiment enrichi notre analyse.

Ce serait un retour à l'expression de leur spiritualité. En effet, *André MALRAUX* a dit : « *Je pense que la tâche du prochain siècle, en face de la plus terrible menace qu'ait connue l'humanité va être d'y réintégrer l'éthique* ».

La finance islamique connaîtra une évolution importante et peut être arrivera à prendre une importante place face à la finance conventionnelle au niveau des pays musulmans car la majorité de la population musulmane préféreront accroître des prêts licites *Halal* que de se perdre dans des intérêts qui sont strictement interdites dans l'*Islam*. C'est produits financiers sont conformes aux principes constitutionnels et religieux.

Bibliographie

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages

- Albert, M. « Les crise financières » thèse .école thématique. Université Nice Sophia Antipolis France 2013.
- Albouy. M. « Les grands auteurs en finance » éditions Ems.
- ALGABID, H. (1990). Les banques islamiques. Paris : economica.
- BLANCARD, G. COUDERC, N. VANDELANOITE S. «Les marchés financiers en fiche », édition optimum, Paris, 2004.
- BOUHOURS.P « la monnaie finance institutions et mécanismes ».
- Bradley, X. Descamps, C. « monnaie, banque, financement ».
- CAUSSE-BROQUET, G. la finance islamique ,2^e édition Paris 2012.
- CLAUDE, J.simon «les banques », la découverte1994.
- JOUABER SNOUSSI, K. La finance islamique, édition la découverte, Paris 2012.
- JOUABER SNOUSSI, K. La finance islamique : est-elle une finance alternative ? Option finance.
- JOUINI, E et PASTRE, O. (2009) .La finance islamique : une solution à la crise ? Paris economica.
- HASSOUN, A. DAMAK, M .Standard &Poor's ; Les Habits neufs de la Finance Islamique ; paris mai 2007.
- HENRI .G, aide-mémoire banque, éd dunod, paris 1979
- Hutin, H, « toute la finance », Paris 2004.
- GEORGE, A. « La finance islamique à la française un moteur pour l'économie une alternative éthique », sous la direction de J.P. Laramée, édition Secure finance, France, 2008.
- GARSUAULT, P. PRIAMI, S. « la banque, fonctionnement et stratégies » Economica 49, rue héricart 75015. Paris.
- GUERANGER, F. « finance islamique une illustration de la finance éthique ».
- LEVY, A. (2012) finance islamique : opération financière autoriser et prohibées vers une finance humaniste. Paris : Gualino.
- OGIEN, D. « comptabilité et audit bancaires » 2^{ème} édition dunod.

Bibliographie

- RUIMY, M. La finance islamique. Paris, 2008 éditions Arnaud Franel.
- SAIDANI, D. La finance islamique à l'heure de la mondialisation. Paris 2011.

Thèses et Mémoires

- Abi Haider, A. « les banques islamiques » thèse, Paris 1990.
- Ali TOUSSI, « Théories et pratiques des systèmes financiers sous l'influence de l'Islam » thèse de doctorat, soutenue en 1998 à Lyon.
- BAHRI. O, (2011/2012). « La finance islamique compartiment de la finance d'aujourd'hui » Mémoire de magister.
- BESSEDIK. A, « Les opération de financement et d'investissement dans le droit musulman». Thèse pour le doctorat en droit de l'Université Paris-Est Créteil le 18 octobre 2013.
- BOUBENNA. L «le crédit –bail mode de Financement des investissements » ; mémoire de magistère en sciences économiques ; 2009.
- BOUKROUS, D « les circuits de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie : étude d'un crédit bancaire » mémoire de magister en sciences économiques. Université d'Oran 2017.
- Diederik van scheik, Ph. D, Voir Islamic Banking. « La banque islamique » thèse doctorat.
- Economic agendas of Islamic Actors, « La Finance islamique : Principes fondamentaux et apports potentiels dans le financement de la croissance et du développement ».
- Fakhri Korbi. La finance islamique : une nouvelle éthique ? : Comparaison avec la finance conventionnelle. Economies et finances. Université Sorbonne Paris Cité, 2016. Français.
- Trari –Medjaoui, H. (2011/2012) .Des limites de la finance conventionnelle à l'émergence de la finance alternative .Thèse de doctorat d'état en sciences économiques université d'Oran.
- Umer, C. et TariqullahK, (2014), « réglementation et contrôle des banques islamique », étude spéciale N°3, banque islamique du développement institut islamique de recherche et de formation, 19 octobre 201
- Wadi, M. : « La finance islamique : principes fondamentaux et apports potentiels dans le financement de la croissance et du développement », Economic Agendas of Islamic Actors, PAPERS Imed.

Rapports

- BENOIT J.P.V, « Taux d'intérêt administrés et taux d'intérêts du marché », Épargne et développement, sous la dire de KESSLER .D, p. ullmo, Paris Economica, 1985.

Bibliographie

- JOUINI et PASTRE ; Enjeux et opportunités du développement de la finance islamique pour la place de Paris. Rapport ; Décembre 2008.
- KPMG; Growth and Diversification in Islamic Finance.
- MOKHEFI. A, les banques islamique fondement théoriques, université Mostaganem.
- OULD SASS, M. « Quels marchés et quelles opportunités pour les banques de détail ? » in rapport de la finance islamique, 2011.

Autre référence

- Circulaire interne BNA
- (*Coran, Sourate Al Baqarah* verset 275)
- document interne de la BNA
- REY, A. Dictionnaire historique de la langue française .le Robert, 2011.
- Dr senouci kouider « cours de gestion bancaire », université Abou bekr belkaid de Tlemcen, 2020-2021.
- Adopté du cours donné par Dr Raymond MBADIFFO, sous le titre « comparaison entre banque classique et banque islamique ». p 2, 3, 4

Site internet

- https://www.ammc.ma/sites/default/files/Etude_finance_islamique_2011_10_19.pdf
- https://issuu.com/elmechdi32/docs/la_finance_conventionnelle_et_la_fi
- <https://fr.scribd.com/document/550370613/440-Texte-de-l-article-750-1-10-20200714>
- <https://www.isdb.org/publications/pouvoirisation-economique-pour-les-institutions-financieres-boite-a-outils-pour-lutilisation-des-produits-financiers-islamiques>
- <https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://revues.imist.ma/index.php/RAFI/article/download/37736/21492/113139&ved=2ahUKEwiP9v3g88eGAXU0RqQEhf3oBh4QFnoECBAQAQ&usq=AOvVaw0hGEWLt4UuhGrWe3yoJOyb> p 137
- [file:///C:/Users/sony/Downloads/sara,+elouazzani%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/sony/Downloads/sara,+elouazzani%20(1).pdf)
- <https://www.erudit.org>
- <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais>
- <https://www.cafpi.fr/credit-immobilier/actualites/qu-est-ce-qu-une-banque-en-ligne>
- <https://www.bna.dz>
- <https://www.larousse.fr>

Annexes

Annexes

Annexe 1

Guide d'entretien

Question 1 : Quelles sont les principales différences entre la finance conventionnelle et la finance islamique ?

Réponse : La différence c'est que la finance conventionnelle est basée sur le prêt d'argent avec des intérêts tandis que la finance islamique est basée sur des principes religieux qui interdisent le paiement et la réception d'intérêt.

Question 2 : Quels sont les principes éthiques et religieux qui guident la finance islamique ?

Réponse : Sont basés sur la *Charia*, qui interdit l'intérêt *Riba*, encourage le partage des risques et des bénéfices, ainsi la promotion de transaction éthiques.

Question 3 : Comment les banques appliquent-elles les concepts de profit et de risques dans la finance islamique ?

Réponse : Les banques islamiques appliquent les concepts de profil et de risque en évaluant attentivement les projets et les transactions proposés par les clients pour s'assurer qu'ils sont conformes à la *Charia*. Elles prennent en compte les facteurs de risque, tels que la stabilité financière, la viabilité du projet et la conformité aux normes éthiques, afin de prendre des décisions éclairées en matière de financement.

Question 4 : Comment fonctionne le système de prêt dans la finance conventionnelle et dans la finance islamique ?

Réponse : Les banques conventionnelles prêtent de l'argent aux emprunteurs et exigent des intérêts sur le montant prêté. En revanche, les banques islamiques, les prêts sont basés sur des contrats conformes à la *Charia*, tels que *Mourabaha* (vente avec marge bénéficiaire), *Moudharaba* (partenariat), les banques partagent les risques et les bénéfices avec les emprunteurs, et les intérêts sont remplacés par des frais ou des marges bénéficiaires.

Question 5 : Quels types de produit financier sont proposés dans la finance islamique ?

Réponse : on trouve *Moudharaba* (partenariat), les *Mourabaha* (vente avec marge bénéficiaire), les *Ijara* (contrat de location), les *Sukuk* (obligation islamique), et les *Takaful* (assurance conforme à la *Charia*). Ces produits répondent aux besoins financiers des individus et des entreprises.

Question 6: Comment fonctionne le processus d'achat d'un immobilier avec le crédit *Mourabaha* ?

Réponse : Les banques islamiques achète le bien immobilier et le revend à l'emprunteur avec une marge bénéficiaire préalablement convenue. L'emprunteur effectue ensuite des paiements échelonnés pour rembourser le montant du prêt, y compris la marge bénéficiaires. Une fois que

le prêt est remboursé, la propriété est transférée à l'emprunteur.

Question 7 : Quels sont les types de produits financiers couramment utilisés dans la finance conventionnelle ?

Réponse : Il existe plusieurs types de produits financiers couramment utilisés, par exemple les prêts hypothécaires, les prêts personnels, les comptes épargne, les cartes de débit, les obligations, les fonds communs de placement et les produits dérivés. Ces produits offrent différentes options pour les investissements, les emprunts, et la gestion de l'argent dans le système bancaire conventionnel.

Question 8 : Quelles sont les conséquences en cas de retard de paiement ou de non-remboursement du prêt immobilier ?

Réponse : Si vous êtes en retard dans le paiement ou si vous ne remboursez pas votre prêt immobilier, les conséquences peuvent inclure des pénalités financières, des frais de retard, une augmentation des taux d'intérêt, la saisie du bien immobilier par la banque, ainsi que des impacts négatifs sur votre historique de crédit. Il est important de communiquer avec votre prêteur dès que possible si vous rencontrez des difficultés financières afin de trouver des solutions et éviter les conséquences graves.

Question 9 : Quelle est la durée du remboursement du crédit ?

Réponse : La durée maximale de remboursement du crédit peut aller jusqu'à 40 ans (crédit immobilier), cependant cette durée est déterminée en fonction de la capacité de remboursement de chaque client, en prenant en compte son âge. En général, la durée de prêt ne doit pas excéder 75 ans. Cela permet s'assurer que le prêt puisse être remboursé avant l'âge de retraite.

Question 10 : La Banque Nationale d'Algérie répond-elle aux attentes et aux besoins de sa clientèle ?

Réponse : oui, la BNA parvient à répondre aux attentes de sa clientèle de diverses manières. Tout d'abord, elle veille à offrir une gamme complète de produits et services, répondant ainsi aux besoins variés de ses clients. De plus, l'accueil réservé par les chargés de la finance islamique est professionnel, ce qui contribue à instaurer un climat de confiance et de satisfaction chez les clients intéressés par cette forme de finance.

En outre, la BNA se distingue par sa facilité à diffuser des informations pertinentes à travers différents canaux de communication, tels que les réseaux sociaux et d'autres supports de communication, permettant ainsi à sa clientèle d'être constamment informée des nouveautés, des promotions et des services disponibles. Plus à la rapidité avec laquelle la banque traite les demandes des clients, car cela permet aux clients de bénéficier d'une réponse rapide à leurs besoins financiers.

Annexe 2



البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe III à la circulaire n° 2291 du 03/08/2020.

Agence.....

Offre Mourabaha Équipements

✓ Résultat de la simulation

- Nom et prénoms;
- Date de naissance;
- Revenu net mensuel du demandeur;
- Prix d'achat de l'équipement;
- Dépôt de garantie (Hamich Al jiddiya) ;
- Prix de vente de l'équipement;
- Délai de paiement maximum;
- Délai de paiement demandé;
- frais et commission de gestion en TTC;
- La marge appliquée;
- Mensualité;
- Prix de revient.

✓ Les documents à fournir en cas d'acceptation de la présente offre:

- Une demande d'achat Mourabaha équipements selon le modèle ;
- Une copie de la pièce d'identité en cours de validité ;
- Fiche familiale;
- Acte de naissance;
- Certificat de résidence ;
- Copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels ;
- Attestation de travail récente et les trois dernières fiches de paie ou le relevé des émoluments pour les salariés ;
- Les trois derniers avertissements fiscaux ou tout autre justificatif de revenu pour les non-salariés;
- Les bilans et comptes de résultats des trois derniers exercices pour les non-salariés (commerçants);
- Un extrait de rôle de date récente pour les non-salariés ;
- Une autorisation de consultation de la Centrale des Risques Entreprises et Ménages « C.R.E.M » signée ;

✓ **Les conditions à la mise en place de la MOURABAHA équipements:**

- Ouverture d'un compte chèque islamique où doit être domicilié le salaire ou et son provisionnement du montant des frais d'étude de dossier,
 - Signature de l'engagement d'une promesse d'achat du bien auprès de la banque par le demandeur;
 - Domiciliation effective du salaire ;
 - Signature de mandat (Wakala) et contrat de vente au niveau de l'agence ;
 - Signature du contrat de vente de l'équipement ;
 - Signature d'un échéancier de paiement ;
- La souscription, avec subrogation au profit de la banque, d'une police d'assurance décès-IAD Takaful ;

✓ **Validité de l'offre :**

- Cette offre est valable pendant un délai de 15 jours à partir de la date de sa délivrance.

Faite à le

Le Demandeur

Le Directeur d'Agence

Annexe 3



البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe IV a la circulaire n° 2291 du 03/08/2020.

DRE :

AGENCE :

DEMANDE DE LA MOURABAHA « EQUIPEMENTS »

I- RENSEIGNEMENTS SUR LE CLIENT

1- IDENTIFICATION :

Nom :

Prénom :

Fils (fille) de : et de

Date et lieu de naissance :

Situation familiale : célibataire ☐ marié (e) ☐ veuf (ve) ☐

Adresse du domicile :

N° tél (mobile, fixe) :

Pièce d'identité N° : délivrée le : à :

N° sécurité

sociale :

Registre de commerce N° : Identification fiscale :

Domiciliation bancaire : banque ☐ CCP ☐

RIB/RIP :

2- SITUATION PROFESSIONNELLE :

Nom et adresse de l'employeur : N° Tél :

Date de recrutement :

Poste occupé :

1/2

3- SITUATION FINANCIERE :

a. Revenus :

Revenu mensuel de l'intéressé (emprunteur): DA.
Revenu du conjoint : DA.
Revenu des enfants : DA.
Autres (à détailler): DA.
Nombre de personnes à charge :

b. Engagements en cours :

B N A : Autre Banque.....
Type d'engagement :
Montant de l'échéance :
Date de la dernière échéance :

II- OBJET DE LA DEMANDE

Nom du fournisseur :
Produit(s) à acquérir :
Prix en TTC: DA

III- DECLARATION SUR L'HONNEUR

J'atteste l'exactitude des informations portées ci-dessus et m'engage à fournir à la BNA tous les renseignements, justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle jugera utile de me demander et l'autorise à procéder à leur vérification.

Faite à.....le.....

SIGNATURE DU CLIENT

Annexe 4



البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe V à la circulaire n° 2291 du 03/08/2020.

Nom :
Prénom :

Demande de domiciliation de salaire

J'ai l'honneur de vous demander de bien vouloir procéder à partir du mois.....au virement de mon salaire au compte islamique ouvert en mon nom auprès de l'agence de la Banque Nationale d'Algérie de.....

Par ailleurs, je tiens à vous préciser qu'aucun changement de domiciliation bancaire ne peut se faire sans l'accord préalable de la Banque Nationale d'Algérie.

Veuillez agréer, Monsieur le Directeur des Ressources Humaines, l'expression de mes salutations distinguées.

Le demandeur
(Nom et prénoms et signature)

Avis du Directeur des Ressources Humaines
(Signature et cachet)

Annexe 6

 **البنك الوطني الجزائري**
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe VIII à la circulaire n° 2291 du 03/08/2020.

Agence : à.....

Notification d'accord

Mme, Mr ou Melle

Objet : A/S de votre demande de La Mourabaha Equipements

En réponse à votre demande de MOURABAHA du, nous avons le plaisir de vous marquer notre accord pour la réalisation de votre projet qui consiste en (Préciser la désignation complète).....aux conditions suivantes :

- Prix d'achat de l'équipement :
- (Dépôt de garantie) Hamich al djediya :
- Prix de vente de l'équipement :
- Délai de paiement;
- frais et commission de gestion du dossier en TTC :
- La marge appliquée :
- Mensualité :

Nous vous invitons à vous rapprocher de notre agence pour accomplir les formalités suivantes :

- Ouverture d'un compte chèque islamique où doit être domicilié le salaire ou et son provisionnement du montant des frais d'étude de dossier
- Versement du dépôt de garantie (Hamich Al Jiddiya) ;
- Signature de l'engagement d'achat du bien auprès de la banque par le client ;
- Signature de mandat (Wakala);
- Signature du contrat de vente de l'équipement.

Cet accord est valable un mois à compter de la date de sa notification.

Le directeur d'agence

6

Annexe 7



البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe IX à la circulaire n° 2291 du 03/08/2020.

Promesse unilatérale d'achat

Je soussigné(e) (Mr/Mme/Mlle) ayant fait une la demande d'acquisition du pour l'achat du bien : avec un contrat Mourabaha conclu avec la BNA dont les caractéristiques et les conditions ont été mentionnées dans ladite demande telles que approuvées par la banque sans modifications quelconques.

Je m'engage à :

1. Finaliser l'opération d'achat avec le prix fixé par la banque pour le bien comme suit :
Prix initial : Marge :
Prix final : auquel j'accepte d'ajouter les frais de l'opération
uniquement.
2. Procéder à un versement, représentant le dépôt de garantie « HAMICH Al jiddiya » qui s'élève à
3. Autoriser la banque à prélever de la perte éventuelle suite à ma renonciation (éventuelle) à l'achat.

La banque s'engage à ne pas demander au client un dédommagement qui dépasse la valeur réelle des dommages subis suite à l'éventuelle renonciation à l'achat.

Fait à, le

Signature du client

La banque

[Signature]



البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe X à la circulaire n° 2291 du 03/08/2020.

ترخيص بالاقتطاع من الحساب

أنا الموقع (ة) أدناه (السيد، السيدة، الأنسة)..... المولود (ة) في .../.../...
ب.....، الحامل (ة) لبطاقة التعريف رقم.....
المسلمة بتاريخ.../.../... ب.....، مستفيد من تمويل من طرف البنك الوطني الجزائري
(وكالة.....)، أرخص لهذا الأخير بأن يقتطع من حسابي رقم.....،
شهريا، مبلغ..... دج، كتسديد مبلغ التمويل.

يبقى هذا الترخيص ساري المفعول إلى غاية التسديد الكلي والنهائي لهذا التمويل.

حرر في .../.../... ب.....

توقيع المعنى (ة)

Annexe 9



البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe XI à la circulaire n° 2291 du 03/08/2020.

Contrat de Vente Mourabaha Equipements (pour les Particuliers)

Entre les soussignés :

1. La Banque Nationale d'Algérie, Société par actions, au capital social de 150.000.000.000 DA dont le siège social est sis au 8 Bd Ernesto Che Guevara, immatriculée au Registre de Commerce sous le n° 16/00-0012904B00, NIF 000016001290414, NIS 096616070000213, représentée par (Mr/Mme/Mlle) en sa qualité de.....ayant pouvoir à l'effet de signer de tel contrat, ci-après dénommé « LE VENDEUR ».

2. L'acquéreur :

Nom & Prénom:.....
N° de compte:
N°CNI :.....
Adresse :
N° de téléphone :.....

Les deux parties ont convenu ce qui suit :

Article 1 : Introduction

En application de l'engagement d'achat conclu entre les deux parties en date du ... /... /.....
En vertu duquel les deux parties se sont engagées de réaliser l'opération d'achat Mourabaha Equipements pour le compte de l'acquéreur, le vendeur déclare qu'il a acquis le bien convenu dans le contrat de promesse d'achat avec les caractéristiques demandées.

Article 2 : Caractéristiques de l'équipement

La banque (vendeur) vend à l'acquéreur l'équipement demandé avec les caractéristiques suivantes :

- Nom du fabricant :
- Indication du type du bien :
- Marque :

Article 3 : Prix de l'équipement

Conformément au contrat de promesse d'achat le prix du bien est de : DA
majoré des frais de l'acquisition qui s'élèvent à DA avec une marge bénéficiaire de DA.

En conséquence, le prix total de la vente supporté par l'acquéreur s'élève à DA en TTC Accepté par ce dernier.

Article 4 : Défaut de réception

Si l'acquéreur ne se présente pas pour réceptionner l'équipement dans un délai de sept (07) jours ouvrables de la conclusion du contrat, le vendeur a le droit de lui demander la raison de ce retard par tout moyen disponible (Appel téléphonique, courrier recommandé, mail, fax ou tout autre moyen de communication).

Le vendeur a le droit de vendre l'équipement à d'autres personnes si le retard dépasse les trente (30) jours à compter de la date de signature du présent contrat sans demander l'accord préalable de l'acquéreur. Dans le cas, du désistement du client, ce dernier supporte les pertes engendrées suite à l'éventuelle revente de l'équipement à un prix inférieur au montant de l'acquisition qui seront déduites du montant du dépôt de garantie préalablement versé par l'acquéreur. Le dédommagement n'inclut pas ce qu'on appelle l'occasion manquée

Article 5 : Les frais d'enregistrements de l'équipement

L'acquéreur s'engage à payer l'ensemble des frais liés à l'acquisition de l'équipement notamment les droits d'enregistrement ou toute autre taxe de la sorte.

Le vendeur doit assister l'acquéreur afin de finaliser toutes les formalités administratives.

Article 6 : Modalités de règlement du montant

L'acquéreur s'engage à rembourser le prix total comme suit :

Prix total de vente est de DA en TTC le nombre d'échéances est de Chaque échéance s'élève à DA en TTC.

Le montant du dépôt de garantie qui s'élève à DA sera utilisé pour payer les premières échéances au nombre de

Le vendeur a le droit de se faire rembourser les échéances à partir du premier mois suivant le transfert de la propriété du bien à l'acquéreur.

L'acquéreur permet au vendeur de se faire rembourser les échéances à partir du compte ouvert à cet effet, au nom de l'acquéreur, et ce jusqu'au remboursement du prix total.

Article 7 : Pénalités de retard

L'acquéreur doit respecter l'échéancier convenu.

Dans le cas d'un retard de paiement de trois échéances successives, l'ensemble du montant restant dû devient exigible, en infligeant un avertissement à l'acquéreur.

En cas de retard dans le paiement des échéances par le client récalcitrant, il est tenu de payer une amende de retard équivalente à 4% à verser sur le compte « Œuvres caritatives » sous le contrôle de l'Autorité Charaïque Nationale de la Fatwa pour l'Industrie de la Finance Islamique suivant l'article 06 de l'instruction 20-03 de la Banque d'Algérie.

En cas d'insolvabilité involontaire du client, la Banque peut lui accorder un délai raisonnable et étudié, suivant sa situation financière, pour rembourser ses échéances, sans augmenter la marge bénéficiaire ou imposer une amende de retard.

Article 8 : Résiliation du contrat

La banque peut résilier le contrat dans les cas suivants :

- Le client ne reçoit pas l'équipement dans les délais fixés à l'article 04 ci-dessus.
- Défaut de paiement de trois échéances consécutives dans les délais prescrits et après avoir bénéficié de la période de report qui lui a été accordée par la Banque en raison de l'insolvabilité involontaire.
- En cas de décès du client, à moins que ses héritiers ne s'engagent à le remplacer dans ce contrat.

Article 9 : Modification par avenant

Toute modification ou changement du présent contrat fera l'objet d'un avenant signé par les parties contractantes.

Article 10 : Assurance

L'acquéreur souscrit une police d'assurance décès-IAD (Takaful) avec subrogation au profit de la banque. La police d'assurance décès-IAD (Takaful) sera conservée, en original auprès de la Banque.

Article 11: Remboursement par anticipation :

L'acquéreur a la faculté de rembourser par anticipation tout ou une partie du montant du véhicule. La banque ne peut renoncer à sa marge bénéficiaire (partie ou totalité).

Article 12 : Règlement des litiges

Tout différend pouvant naître entre les parties au sujet de l'interprétation ou de l'exécution du présent contrat pourra être réglé à l'amiable. A défaut de règlement amiable, le litige sera soumis au tribunal territorialement compétent.

Article 13 : Entrée en vigueur du contrat

Le présent contrat entrera en vigueur à compter de sa date de signature.

Article 14 : Nombre de copies

Ce contrat a été produit en quatre exemplaires originaux. Une copie sera livrée au client et trois copies seront attribuées à la banque pour les besoins de l'enregistrement des contrats.

Fait à, le

Signature de l'acquéreur

Signature du vendeur

Annexe 10



البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe XII à la circulaire n° 2291 du 03/08/2020.

Mandat pour la réalisation d'une Mourabaha Equipements

Entre les soussignés ;

1- La Banque Nationale d'Algérie (le mandant), Société par actions, au capital social de 150.000.000.000 DA dont le siège social est sis au 8 Bd Ernesto Che Guevara, immatriculée au Registre de Commerce sous le n° 16/00-0012904B00, NIF 000016001290414, NIS 096616070000213, représentée par (Mr/Mme/Mlle) en sa qualité de.....ayant pouvoir à l'effet de signer de tel contrat, ci-après dénommé le mandant, d'une part.

2- (Mr/Mme/Mlle) (Le mandataire), d'autre part.

Il a été convenu ce qui suit :

Article 1 : Objet

Le présent mandat a pour objet de confier au mandataire, qui l'accepte, le soin de réaliser l'opération d'acquisition de l'équipement..... ayant les caractéristiques suivantes :

- Nom du fabricant :
- Indication du type du bien :
- Marque :

Au nom et pour le compte de la Banque Nationale d'Algérie dans les conditions fixées ci-après.

Article 2 : Fournisseur, prix et modalité de règlement

L'équipement est à acquérir auprès de :

- Nom du fournisseur
- Adresse
- Activité

Le prix convenu avec le vendeur s'élève à DA. Ce prix est à régler par chèque de banque.

Article 3 : Validité et durée

Ce mandant est donné uniquement pour la réalisation de cette transaction.

Il n'est valable que pour une période de 10 jours à partir de la date de sa conclusion (signature).
La conclusion de cette transaction sera matérialisée par la signature de la part du mandataire d'un avis de réalisation du mandat (Wakala¹) et d'un avis d'acceptation de la part de la banque.

Article 4 : Engagement

Le mandataire est engagé devant la banque quant au respect des dispositions du présent mandat.

Fait à, le

Signature du mandant (la banque)

signature du mandataire (l'acquéreur)

¹ Wakala : La wakala est un terme qui se rencontre dans le cadre de la finance islamique. La wakala est un mandat (formalisé sous la forme d'un contrat) par lequel, très fréquemment, un client, est chargé de réaliser des (acquisitions, investissements...) pour le compte d'une banque ou d'une institution financière.

Annexe 11

 **البنك الوطني الجزائري**
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe XIII à la circulaire n° 2291 du 03/08/2020.

MODELE DE LETTRE D'ACCOMPAGNEMENT

DRE : le.....
Agence :

Monsieur.....

Objet : Paiement du prix de l'équipement (à préciser)

Nous avons l'honneur de vous remettre, sous ce pli, le chèque de Banque
n° du..... établi à votre ordre de
..... DA représentant le prix d'acquisition du

Signature Directeur Agence

PJ : Chèque de Banque n° du

ACCUSE DE RECEPTION

J'atteste avoir reçu le Le chèque de Banque (BNA) n°
..... du établi à mon ordre de DA

Signature du fournisseur

f

Annexe 12



البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe III a la circulaire n° 2156 du 21/06/2017.

DRE :

Agence :

DEMANDE DE CREDIT CONFORT

1- IDENTIFICATION :

Nom :
Prénom :
Fils (fille) de : et de
Date et lieu de naissance :
Situation familiale : célibataire ☐ marié (e) ☐ veuf (ve) ☐
Adresse du domicile :
N° tél (mobile, fixe) :
Pièce d'identité N° : délivrée le : à :
N° sécurité sociale :
Registre de commerce N° : Identification fiscale :
Domiciliation bancaire : banque ☐ CCP ☐
RIB/RIP :

2- SITUATION PROFESSIONNELLE :

Nom et adresse de l'employeur : N° Tél :
Date de recrutement :
Poste occupé :

3- SITUATION FINANCIERE :

a. Revenus :

Revenu mensuel de l'intéressé (emprunteur): DA.
Revenu du conjoint : DA.
Revenu des enfants : DA.
Autres (à détailler): DA.
Nombre de personnes à charge :

b. Crédit en cours :

Nature du crédit :
Banque :
Montant de l'échéance :
Date de la dernière échéance :

1/2

4- LE CREDIT SOLLICITE

Nom du fournisseur :

Produit(s) à acquérir :

Total prix : DA

Montant du crédit sollicité : DA dont : DA.....
représentant la prime d'assurance décès-IAD (prime unique).

5-DECLARATION SUR L'HONNEUR

J'atteste l'exactitude des informations portées ci-dessus et m'engage à fournir à la BNA tous les renseignements, justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle jugera utile de me demander et l'autorise à procéder à leur vérification.

Fait à.....le.....

SIGNATURE DE L'EMPRUNTEUR



Annexe 13



البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe IV a la circulaire n° 2156 du 21/06/2017.

AUTORISATION DE CONSULTATION DE LA CENTRALE
DES RISQUES ENTREPRISES ET MENAGES « CREM »

Je soussigné (e) Mr, Mme, Melle :

Nom :

Nom de jeune fille :

Prénoms :

Né (e) le :/...../..... à commune.....

.....willaya.....

Fils (fille) de :

Et de :

Acte de naissance n°

NIF (entrepreneur individuel) :

Adresse :

Clé Onomastique : /

Autorise la Banque Nationale d'Algérie, agence de à
consulter la Centrale des Risques Entreprises et Ménages « CREM » et autorise
celle-ci à lui communiquer les renseignements à mon nom.

Signature de l'emprunteur

fait à le :

Annexe 14



البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe V à la circulaire n° 2156 du 21/06/2017.

Nom :

Prénom :

Demande de changement de domiciliation de salaire

J'ai l'honneur de vous demander de bien vouloir procéder à partir du mois..... au virement de mon salaire au compte ouvert en mon nom auprès de l'agence de la Banque Nationale d'Algérie de.....

Par ailleurs, je tiens à vous préciser qu'aucun changement de domiciliation bancaire ne peut se faire sans l'accord préalable de la Banque Nationale d'Algérie.

Veuillez agréer, Monsieur le Directeur des Ressources Humaines, l'expression de mes salutations distinguées.

Le demandeur
(Nom et prénoms et signature)

Avis du Directeur des Ressources Humaines
(Signature et cachet)

Annexe 15



البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe VII à la circulaire n° 2156 du 21/06/2017.

Agence :

RECEPISSE DE DEPÔT

Dossier de crédit confort » N°:

Nom et Prénom :

Date et lieu de naissance :

Adresse :

Tél. :

Crédit sollicité :

Numéro et date de dépôt de la demande :

Date de dépôt du dossier :

Cachet et signature

Annexe 16



البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe VIII à la circulaire n° 2156 du 21/06/2017.

اتفاقية القرض الموجه للاستهلاك

CONVENTION DE CREDIT A LA
CONSOMMATION

Handwritten signature

ب-و-ج /

اتفاقية القرض الموجه للاستهلاك

بين،

البنك الوطني الجزائري، شركة أسهم ذات رأسمال يقدر بـ واحد و أربعين مليار و ست مئة مليون دينار جزائري (41.600.000.000 دج) ، الكائن مقره الإجتماعي بالجزائر ، 08 شارع أرنستوا "شي" غفارة ، الممثلة من طرف السيد.....، بصفته مدير وكالة، المخول له كل السلطات لغرض هذا العقد، و المسمى لاحقا "البنك"

من جهة،

و،

السيد (ة)..... المولود (ة) في.....

ب..... الساكن ب.....

الحامل لبطاقة الهوية رقم..... المؤرخة في..... المسلمة من طرف..... المسمى لاحقا "المقترض"

من جهة أخرى

إثباتا لما ذكر، اتفقت الأطراف على مايلي:-

Handwritten signature

الفهرس

الباب 1 :- التعريف بالمصطلحات المستعملة.

الباب 2 :- شروط القرض.

- الموضوع، التخصيص، المدة و مبلغ القرض، المساهمة الشخصية،
- شروط متعلقة بالقرض،
- نسبة الفائدة،
- عمولة التسيير،
- مصاريف الملف،
- وضع القرض تحت التصرف،
- كفيات تسديد القرض،
- التأخر في تسديد القرض ،
- التسديد المسبق للقرض،
- تصريح والتزام المقترض.

الباب 3 :- الضمانات

- طبيعة الضمانات المعتمدة،
- شروط متعلقة بالضمانات.

الباب 4 :- أحكام عامة

- انقضاء الأجل،
- حوز ما للمدين لدى الغير على حسابات المقترض،
- إعلام البنك،
- الممارسة المتأخرة أو الجزئية للحقوق.

الباب 5 :- أحكام ختامية

- سريان المفعول
- السلطات،
- الإجراءات،
- التسجيل، أداء الحقوق و الرسوم،
- التبليغ ، اختيار الموطن
- اسناد اتفاقية القرض عند عدم سريان المفعول
- إنقضاء إتفاقية القرض بعد التسديد الكلي.

الباب 1 :- التعريف بالمصطلحات المستعملة

طبقا للاتفاقية الحالية، يتم تعريف المصطلحات التالية كما يلي:-

- * مصطلح "البنك" يعني البنك الوطني الجزائري،
- * مصطلح "المقترض" يعني المدين،
- * مصطلح "إتفاقية" يعني إتفاقية القرض الموجه للاستهلاك الحالية و كل التعديلات التي قد تطرأ عليها بإتفاق بين البنك و المقترض على شكل ملحقات،
- * مصطلح "القرض" يعني المبلغ الأقصى الذي يمكن للمقترض إستخدامه و المحدد في بنود و شروط الإتفاقية الحالية،
- * مصطلح "القرض الموجه للاستهلاك" يعني كل بيع أملاك تم فيه الدفع عن طريق الجدولة ، التأجيل أو التقسيط.
- * مصطلح "تاريخ سريان المفعول" يعني التاريخ الذي يحق فيه للمقترض إستخدام القرض، طبقا لأحكام الإتفاقية الحالية،
- * مصطلح "تاريخ الإنقضاء" يعني الأجل الذي لا يمكن للمقترض بعده إستخدام القرض الإستهلاكي،
- * مصطلح "فترة التسديد" تعني الفترة التي تسري بداية من تاريخ أول تسديد و تنتهي عند تاريخ آخر أجل الإستحقاق المتفق عليه للتسديد الكلي للقرض.
- * مصطلح "مشروع" يعني تخصيص القرض طبقا لبنود و شروط الإتفاقية الحالية،
- * مصطلح "نسبة فائدة" يعني نسبة الفائدة المطبقة على القرض المستخدم و الغير مسدد بعد، وهي نسبة متغيرة (بزيادة أو بنقصان) طبقا لشروط البنك السارية.



* مصطلح "تخصيص القرض" يعني قرض استهلاكي موجه لتمويل:-

- شراء سيارة سياحية،
- شراء أجهزة كهربائية ومنزلية،
- شراء أجهزة إلكترونية للعمامة
- شراء منقولات

الباب 2 :- شروط القرض

- الموضوع- التخصيص- المدة - مبلغ القرض-، المساهمة الشخصية،

المادة 01.2 :- موضوع القرض

يمنح البنك للمقترض الذي يقبل بالشروط المنصوص عليها في الإتفاقية الحالية، قرضا استهلاكيا يسمى لاحقا القرض لتمويل عملية شراء

المادة 02.2 :- تخصيص القرض

يوجه القرض خصيصا لتمويل شراء

بـ..... دج.

المادة 03.2 :- مدة القرض

تحدد مدة القرض بـ..... شهرا.

المادة 04.02 :- مبلغ القرض

يقدر مبلغ القرض الموجه لتمويل شراء

بمبلغ..... دينار جزائري

(..... دج).

المادة 05.2 :- المساهمة الشخصية

يقدر مبلغ المساهمة الذاتية للمقترض بـ..... دينار جزائري .

(..... دج).

شروط أخرى تتعلق بالقرض

المادة 06.2 :- نسبة الفائدة

يدفع المقرض نسبة فائدة عن مبلغ القرض المستخدم و الذي لم يتم تسديده بعد.
و تعتبر نسبة الفائدة المطبقة نسبة متغيرة و هي مقدرة حاليا بـ..... % في السنة.

المادة 07.2 :

كل تغيير في "نسبة الفائدة القاعدية" بالإنخفاض أو الزيادة خلال فترة التسديد، يؤدي الى تغيير نسبة الفائدة المتغيرة المطبقة على مبلغ القرض المستخدم والغير مسدد بعد، بنفس النسبة المنوبة.

المادة 08.02: عمولة التسيير

يدفع "المقرض" إلى "البنك" - عمولة تسيير..... % عن مبلغ القرض بمجرد التوقيع على اتفاقية القرض الحالية إضافة للرسم على القيمة المضافة ب..... بالمئة.

المادة 09.2 : مصاريف الملف

يدفع "المقرض" "البنك" لدى ايداع طلب القرض مصحوبا بالوثائق المكونة لملف القرض مبلغ 2000 دج مضافا إليه الرسم على القيمة المضافة مقدرة بنسبة 17 %.

المادة 10.2 :- وضع القرض تحت التصرف

- يتم السماح باستخدام القرض بعد:-
- قيام المقرض بتقديم الوثائق المطلوبة لتكوين الملف،
- التوقيع على إتفاقية القرض الحالية وتسجيلها،
- قيام المقرض بدفع نسبة المساهمة الذاتية في الحساب البنكي،

المادة 11.2 : كفاءات تسديد القرض

يلتزم السيد "المقرض" بالتسديد الشهري للمبلغ الاصلي للقرض مع فوائده من خلال حسابه الى غاية التسديد الكلي لإجمالي الدين.
تكون الأقساط الشهرية ثابتة وتشمل المبلغ الأصلي والفائدة طبقا لجدول التسديد الموقع من طرف المقرض الذي هو طرف لا يتجزأ عن الاتفاقية.

المادة 12.2 : يدفع "المقرض" مبلغ دينه للوكالة وفي حالة عدم توافق تاريخ الاستحقاق مع يوم عمل، يتم الدفع في يوم العمل الذي يسبقه.

المادة 13.2 : يلتزم "المقترض" ويتعهد بضمان وجود الرصيد المناسب في حسابه للصكوك بصفة يجعله يغطي الدفعات والتسديدات الواجبة.

المادة 14.2 : التسديد المسبق للقرض

يمكن للمقترض أن يقوم بالتسديد المسبق لمبلغ القرض المتفق عليه أو لجزء منه. في حالة التسديد الجزئي يخصص مبلغ هذا التسديد للدفعات الأبعد أجلا و يتم وضع جدول تسديد جديد و تسليمه "للمقترض".

المادة 15.2 :- التأخر في دفع القرض

في حالة التأخر في دفع مبلغ من الأصل أو من الفائدة أو بأية صفة أخرى بموجب الإتفاقية الحالية ، إلى ما بعد التاريخ المحدد ، يتم قبض فائدة عن التأخير إلى غاية التسديد الفعلي. و يتم حساب هذه الفائدة على أساس النسبة المطبقة على المكشوف حسب شروط البنك السارية مضاف إليها واحد بالمئة 1 % سنويا.

المادة 16.2 :- لا تعتبر الفترة التي لا يتم فيها الدفع بمثابة أجل دفع كما يتم الإبقاء على شروط الاستحقاق المسبق.

المادة 17.2 :- أحكام متعلقة بالأقساط

كل الإلتزامات المالية (فوائد، عمولات، مصاريف أخرى، تسديدات و غيرها من الإلتزامات المالية) وأخرى مهما كانت طبيعتها سواء كانت ناتجة عن الإلتزامات المتفق عليها على أساس قسط القرض، تمثل جزءا لا يتجزأ من الإتفاقية الحالية و يقوم "المقترض" بتسديدها كما لو كان منصوص عليها صراحة.

المادة 18.2 :- عقوبات الإلغاء أو التنازل عن القرض.

في حالة التنازل أو إلغاء القرض تصبح كل المصاريف و العمولات المطلوبة عند فتح الملف، دراسته، تعبئة القرض، أخذ الضمانات و قفل الملف واجبة الأداء فورا.

الباب 3: الضمانات

المادة 01.3 :- طبيعة الضمانات

يلتزم " المقترض " بتخصيص لفائدة البنك الضمانات المذكورة أدناه إلى غاية إنتهاء التسديد الكلي للدين:

1 نسخة من البطاقة الرمادية مع عبارة "مرهون لفائدة البنك الوطني الجزائري"

2 وثيقة التأمين ضد الوفاة

3 يلتزم المقرض بتجديد:

- وثيقة التأمين ضد المخاطر للسيارة مع تفويض لفائدة البنك ويسلم هذا الأخير نسخة منها.
- يتم الاحتفاظ بالنسخة الأصلية من وثيقة التأمين على الوفاة لدى البنك.

المادة 02.3 : شروط متعلقة بالضمانات

في حالة إخلال "المقرض" بإحدى الإلتزامات المتعلقة بالاتفاقية الحالية، يحق "البنك" إستخدام إمتيازاته التي يخولها له التشريع و بالخصوص المادة 124 من الأمر رقم 11.03 المؤرخ في 2003.08.26 المتعلقة بالنقد و القرض، المعدل و المتمم.

المادة 04.3 :- في حالة عدم قيام "المقرض" بتسديد المبلغ المعلق الأداء، بعد ثلاثة (03) إعلانات بقيت بدون نتيجة (برسالة مضمّنة مع إشعار الإستلام) يصبح الدين واجب الأداء. و في خلال 15 يوما، يمكن "البنك" بما أنه محلّ محلّ "المقرض" في الحقوق و الدعاوي، أن يستخدم الضمانات المذكورة في المادة 01.3 أعلاه. و عند الإقتضاء يلجأ أو يكلف الهيئة التي تحلّ محلّه بإتخاذ إجراءات البيع للملك الذي يملك عنه ضمانات شخصية و/أو عينية لغرض إسترداد كامل الدين .

الباب 4: أحكام عامة**المادة 01.4 : فسخ العقد**

في حالة عدم التنفيذ الجزئي أو الكلي من طرف المقرض لأحد شروط الاتفاقية الحالية أو في حالة اكتشاف أن المعلومات المقدمة من طرف المقرض خاطئة إراديا أم غير إراديا أو في حالة امتناعه عن تقديم المعلومات المطلوبة من المقرض، فيمكن للمقرض أن يعلن فسخها بقوة القانون، بدون أي إجراء بمتابعة قضائية ودون أي اعدار أو طعن ولا يمكن للمقرض طلب تسديد الرسوم والحقوق والعلاوات المدفوعة في الحالات التالية:

- في كل الحالات المنصوص عليها في القانون،
- عدم تسديد المبلغ الأصلي للقرض و فوائده في الأجل المتفق عليها،
- عدم صحة تصريحات "المقرض"،
- عدم إستخدام المبالغ المقدمة بعد إنقضاء الأجل الممنوح في المادة 06.5 أعلاه.
- وضع المقرض في حالة التصفية.
- عند البيع بالتراضي أو عن طريق القضاء للملك المخصص كضمان ، بشكل تام أو جزئي،
- عند تعرض "المقرض" لمتابعات قضائية من شأنها التسبب في مصادرة كلية أو جزئية أملاكه.
- علاوة على ذلك، يمكن للمقرض و المقرض فسخ الاتفاقية الحالية باتفاق مطلق بينهما في كل الحالات الأخرى المنصوص عليها قانونا.



المادة 02.4: يجوز ما للمدين لدى الغير على حسابات المقترض

في إطار إسترداد الدين الأصلي و الفوائد الناتجة عن الإتفاقية الحالية، يسمح للبنك و هذا ما قبله المقترض ، ضرب حوز على الحسابات البنكية و البريدية لهذا الأخير حسب الأشكال القانونية و التنظيمية و الإتفاقية المعمول بها بين البنوك.

المادة 03.04 :- الممارسة الجزئية أو المتأخرة للحقوق

لا يفترض أن يتراجع "البنك" عن أي حق لم يمارسه أو مارسه بشكل متأخر أو جزئي. إن الممارسة الجزئية مرة واحدة لهذا الحق لا يستثني أي حق آخر يعود له بموجب الإتفاقية الحالية. فالحقوق المترتبة عن الإتفاقية الحالية هي حقوق جمعية و ليست إستثنائية مقارنة مع أي حق أو طعن منصوص عليه في القانون.

الباب 5 :- أحكام ختامية

المادة 01.05 :- السلطات

يتمتع الحامل للنسخة الأصلية من الاتفاقية الحالية بكافة السلطات للقيام بكل الإجراءات اللازمة للتسجيل و كذا إجراءات الضمانات المطلوبة من المقرض في إطار هذا القرض.

المادة 02.5 :- الإجراءات

لا يمكن للقرض الممنوح في إطار الاتفاقية الحالية أن ينجز فعليا إلا بعد إتمام كافة إجراءات التسجيل ، التدوين و النشر، في الشكل المطلوب، لكل الضمانات المقدمة لفائدة البنك.

المادة 03.5 :- التسجيل، دفع الحقوق و الرسوم

تخضع الاتفاقية الحالية لإجراءات التسجيل طبقا للتنظيم الساري المفعول. كل الحقوق و الرسوم مهما كانت طبيعتها ، بموجب النصوص التشريعية و التنظيمية ، وكل المصاريف الناتجة عن تنفيذ الاتفاقية الحالية أو التي قد تنتج عنها يتحملها و يقوم بدفعها "المقرض" و هو الذي يلتزم بذلك.

المادة 04.5 :- التبليغ واختيار الموطن

كل تبليغ موجه أو مسلم للأطراف على التوالي يعتبر مبلغا ماعدا في حالة أحكام مخالفة و صريحة منصوص عليها في الاتفاقية الحالية للقرض إذا تم كتابيا و موجه للعناوين التالية:-

بالنسبة للبنك:-.....

بالنسبة "للمقرض" :-.....

المادة 05.5 :- تحديد الاختصاص

في حالة أي إشكال أو اعتراض ما بين "البنك" و "المقترض" متعلق بتفسير و/أو تنفيذ الاتفاقية، يقوم "البنك" و "المقترض" بالتشاور لإيجاد الحل معاً، بالتراضي و بحسن نية، للتفسير المتنازع عليه. في حالة عدم التوصل لهذا الإتفاق يقوم "البنك" و "المقترض" بعرض هذا النزاع على المحكمة المختصة إقليمياً.

المادة 06.5: مدة الصلاحية

في حالة عدم تعبئة الأموال (أو جزء منها) خلال خمسة عشر شهراً (15 شهراً) التي تلي التوقيع على الاتفاقية الحالية، يمكن للبنك أن يقوم بفسخها إلا في حالة ما إذا حدد "البنك" موعداً لاحقاً بعد معاينة أسباب التأخير، لأجل هذه المادة.

المادة 07.5 :- سريان المفعول

تصبح الاتفاقية الحالية سارية المفعول بمجرد توقيعها من الطرفين المتعاقدين.

المادة 08.5 :- إنقضاء إتفاقية القرض بعد التسديد الكلي

عند التسديد الكلي لمبلغ القرض الأصلي المستخدم و كل العمولات و الفوائد المستحقة و اللازمة لهذا القرض ، تنقضي الإتفاقية مباشرة مع كل الإلتزامات المفروضة على الأطراف.

توقيع الأطراف المتعاقدة:

عن "البنك"

"المقترض"

حرر في خمس (05) نسخ أصلية

حرر ب في

Annexe 17



البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe IX à la circulaire n° 2156 du 21/06/2017.

ترخيص بالاقتطاع من الحساب

أنا الموقع (ة) أدناه (السيد، السيدة، الأنسة).....المولود (ة) في
.../.../... ب.....، الحامل (ة) لبطاقة التعريف الوطنية رقم.....
المسلمة بتاريخ.../.../... ب.....، مستفيد من القرض الموجه للاستهلاك من البنك
الوطني الجزائري (وكالة.....)، أرخص لهذا الأخير بأن يقتطع من حسابي
رقم..... شهرية، مبلغ..... دج، كتسديد
للقرض.

يبقى هذا الترخيص ساري المفعول إلى غاية التسديد الكلي والنهائي لهذا القرض.

حرر في .../.../... ب.....

توقيع المعنى (ة)

Annexe 18



البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe X à la circulaire n° 2156 du 21/06/2017.

ENGAGEMENT DE PAIEMENT

..... le.....

DRE:

Agence :

A :

.....

.....

Messieurs ;

Nous vous informons que notre Etablissement a accordé un crédit à la consommation d'un montant de : DA, soit en lettres : au profit de Mr/Mme/Melle : représentant % du prix de vente mentionné sur la facture pro-forma n°..... que vous lui aviez établie en date du :

Pour nous permettre de procéder au règlement relatif à cette acquisition, nous vous demandons de bien vouloir, nous faire retour dans les meilleurs délais du présent engagement de paiement dûment accompagné des copies du bon de livraison et de la facture définitive ainsi qu'une attestation, délivrée par vos soins, attestant que le bien acquis est produit ou assemblé en Algérie.

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Signature du Directeur

Annexes

Annexe 19

numéro	date échéance	amortissement	intérêt taxe/intérêt	frais, fixe taxe/frais fixe	montant échéance reste du
1	31/10/2023	0	0	2000	0
2	30/11/2023	13085,64	3781,25 718,44	380	17585,33 536914,36
3	31/12/2023	13342,68	3691,29 701,35		17735,32 523571,68
4	30/01/2024	13309,07	3719,54 706,71		17735,32 510262,61
5	29/09/2024	13560,73	3508,06 666,53		17735,32 496701,88
6	30/03/2024	13671,67	3414,83 648,82		17735,32 483030,21
7	30/04/2024	13651,8	3431,53 651,99		17735,32 469378,41
8	31/05/2024	13895,21	3226,98 613,13		17735,32 455483,20
9	30/06/2024	13884,68	3235,83 614,51		17735,32 441598,52
10	31/07/2024	14122,49	3035,99 576,84		17735,32 427476,03
11	31/08/2024	14121,46	3036,86 577,0		17735,32 413354,57
12	30/09/2024	14240,84	2936,54 557,94		17735,32 399113,73
13	31/10/2024	14470,07	2743,91 521,34		17735,32 384643,66
14	30/11/2024	14483,56	2732,57 519,19		17735,32 370160,10
15	30/12/2024	14706,95	2544,85 483,52		17735,32 355453,15
16	30/01/2025	14730,33	2525,20 479,79		17735,32 340722,82
17	28/02/2025	15040,7	2264,39 430,23		17735,32 325682,12
18	30/03/2025	15070,84	2239,06 919,26		17735,32 310611,28
19	30/04/2025	15109,43	2206,03 419,26		17735,32 295501,85
20	31/05/2025	15317,74	2031,88 386		17735,32 280184,11

Annexes

21	30/06/2025	15366,66	1990,47 278,19		17735,32 264817,45
22	31/07/2025	15568,78	1820,62 345,32		17735,32 249248,67
23	31/08/2025	15628,19	1770,70 336,43		17735,32 233620,48
24	30/09/2025	15760,3	1659,68 315,34		17735,32 217860,18
25	31/10/2025	15952,95	1497,79 284,58		17735,32 201907,23
26	30/11/2025	16028,41	1434,38 272,53		17735,32 185878,82
27	30/12/2025	16214,6	1277,92 242,80		17735,32 169664,22
28	30/01/2026	16300,99	1205,32 229,01		17735,32 153369,29
29	28/02/2026	16522,44	1019,23 193,65		17735,32 136840,79
30	30/03/2026	16615,79	940,78 178,75		17735,32 120225
31	30/04/2026	16718,94	854,10 162,28		17735,32 103506,06
32	31/05/2026	16888,52	711,60 135,30		17735,32 86617,54
33	30/06/2026	17003,05	615,35 116,92		17735,32 69614,49
34	31/07/2026	17165,79	478,60 90,93		17735,32 52448,70
35	31/08/2026	17291,93	372,60 70,79		17735,32 35156,77
36	30/09/2026	17438,11	249,76 47,5		17735,32 17718,66
38	31/10/2026	17718,66	121,82 23,15		17735,63 00
39	total	550000	74327,61 14122,23		638449,84

Annexes

Annexe 20

numéro	date d'échéance	amortissement	commission Gest/marge	TVA Taxe/TVA	Montant échéance reste du
1	06/02/2024	0			0
2	15/03/2024	5555,56	827,69	157,26	6540,51 194444,44
3	15/04/2024	5555,56	827,69	157,26	6540,51 18888,88
4	15/05/2024	5555,56	827,69	157,26	6540,51 183333,32
5	15/06/2024	5555,56	827,69	157,26	6540,51 177777,76
6	15/07/2024	5555,56	827,69	157,26	6540,51 172222,20
7	15/08/2024	5555,56	827,69	157,26	6540,51 166666,64
8	15/09/2024	5555,56	827,69	157,26	6540,51 161111,08
9	15/10/2024	5555,56	827,69	157,26	6540,51 155555,52
10	15/11/2024	5555,56	827,69	157,26	6540,51 149999,96
11	15/12/2024	5555,56	827,69	157,26	6540,51 144444,40
12	15/01/2025	5555,56	827,69	157,26	6540,51 138888,84
12	15/02/2025	5555,56	827,69	157,26	6540,51 133333,28
14	15/03/2025	5555,56	827,69	157,26	6540,51 127777,72
15	15/04/2025	5555,56	827,69	157,26	6540,51 122222,16
16	15/05/2025	5555,56	827,69	157,26	6540,51 116666,60
17	15/06/2025	5555,56	827,69	157,26	6540,51 111111,04
18	15/07/2025	5555,56	827,69	157,26	6540,51 105555,48
19	15/08/2025	5555,56	827,69	157,26	6540,51 999999,2
20	15/09/2025	5555,56	827,69	157,26	6540,51 944443,6

Annexes

21	15/10/2025	5555,56	827,69	157,26	6540,51 888888,0
22	15/11/2025	5555,56	827,69	157,26	6540,51 833332,4
23	15/12/2025	5555,56	827,69	157,26	6540,51 777776,8
24	15/01/2026	5555,56	827,69	157,26	6540,51 722221,2
25	15/02/2026	5555,56	827,69	157,26	6540,51 666665,6
26	15/03/2026	5555,56	827,69	157,26	6540,51 611110,0
27	15/04/2026	5555,56	827,69	157,26	6540,51 555554,4
28	15/05/2026	5555,56	827,69	157,26	6540,51 499998,8
29	15/06/2026	5555,56	827,69	157,26	6540,51 444443,2
30	15/07/2026	5555,56	827,69	157,26	6540,51 388887,6
31	15/08/2026	5555,56	827,69	157,26	6540,51 333332,0
32	15/09/2026	5555,56	827,69	157,26	6540,51 277776,4
33	15/10/2026	5555,56	827,69	157,26	6540,52 22222,08
34	15/11/2026	5555,56	827,69	157,26	6540,51 16666,52
35	15/12/2026	5555,56	827,69	157,26	6540,51 111109,6
36	15/01/2027	5555,56	827,69	157,26	6540,51 5555,40
37	15/02/2027	5555,4	827,59	157,28	6540,51 00
	total	200000	29796,74	5661,38	235458,12

Table des matières

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Sommaire

Liste des tableaux et figures

Liste des abréviations

Glossaire des mots arabes

Introduction générale..... 2

Chapitre I : La finance islamique : un domaine en évolution

Introduction 6

Section 01 : fondement de la finance islamique 6

1. Historique de la finance	6
2. Définition de la finance islamique	8
3. Les sources de la finance islamique	10
3.1 Les sources primaires	10
3.1.1 Le saint <i>Coran</i>	10
3.3.2 <i>La Sunna (hadith)</i>	10
3.2 Les sources secondaires	10
3. 2. 1. <i>Ijtihad</i>	11
3. 2. 2. <i>Ijmaa</i>	11
3. 2. 3. <i>Fiqh</i>	11
3. 2. 4. <i>Qiyas</i>	11
3. 2. 5. <i>Urf</i>	11
4. Les fondements de la finance islamique	11
4. 1. L'interdiction de l'intérêt (le <i>Riba</i>)	11
4.1.1 Les types de <i>Riba</i>	12
4.1.1.1 <i>Riba El-Fadhel (Riba de solde)</i>	12
4.1.1.2 <i>Riba Al-Nasi'a (Riba de délai)</i>	12
4. 2. Le principe de Partage des Pertes et Profits (PPP/3P)	12
4. 3. L'interdiction de l'incertitude et de la spéculation (<i>Gharar</i> et <i>Maysir</i>)	13
4. 4. La tangibilité de l'actif	14
4. 5. L'adossment à des actifs réels	14
4. 6. L'interdiction de vendre ce que l'on ne possède pas	14
4. 7. Les activités illicites	15

Table des matières

4. 8. L'interdiction des échanges différés de valeurs étalon.....	15
Section 2 : les produits de la finance islamique	15
1. Les produits comprenant un système de partage des risques et des profits.....	17
1.1. Le contrat <i>Moudharaba</i>	17
1.1.1 Définition du contrat <i>Moudharaba</i>	17
1.2. Le contrat <i>Moucharaka</i>	18
1. 2. 1. La <i>Moucharaka</i> simple (constante)	19
1. 2. 2. <i>Moucharaka</i> dégressive	19
1.3. Différences entre les deux contrats <i>Moudharaba</i> et <i>Moucharaka</i>	19
2. Les financements commerciaux.....	20
2.1. Le contrat <i>Mourabaha</i>	20
2.2. Le contrat <i>Salam</i>	21
2. 2. 1. Une Illustration sur le concept de contrat <i>Salam</i> dans la finance islamique, ainsi que son utilisation par les institutions financières	22
2.3. Le contrat <i>l'Istisna 'a</i>	23
2. 3. 1. Différences entre contrats <i>Istisna 'a</i> al <i>Salam</i>	23
2.4. <i>Tawarouk</i>	24
2.4.1 Le fonctionnement de contrat <i>Tawarouk</i>	24
2.5. Le contrat <i>l'Ijaraa</i>	26
3. Les produits non bancaires	26
3. 1. Le <i>Qard Al Hassan</i>	26
3. 2. <i>Le waqf</i>	27
3. 3. <i>La Wadi 'a</i>	28
4. Les autres produits financiers islamiques courants.....	28
4. 1. Les <i>Soukouks</i>	28
4.1.1 Principales différences entre <i>soukouks</i> et obligations	29
4. 2. Assurance <i>Takaful</i>	29
4. 3. Les comptes bancaires	30
4.3.1 Les comptes courants.....	30
4.3.2 Les comptes d'épargne	31
4.4 Les comptes d'investissements	31
4.4.1 Les comptes d'investissement restreint.....	31
4.4.2 Les comptes d'investissement non restreint	31
Section 03 : Le fonctionnement de la banque islamique.....	32
1. Définition de la banque islamique.....	32
2. Les rôles de la banque islamique.....	33
3. Les objectifs des banques islamiques.....	33
4. Mécanismes de fonctionnement de la banque islamique	34
5. Les ressources de la banque islamique.....	35
5.1 Les fonds propres	35
5.2 Les fonds de participation	35

Table des matières

5.3 Les profits.....	35
5.4 Les ressources en provenance public	35
5.5 Zakat (l'aumône)	35
5.6 Les dépôts de la clientèle	36
5.6.1 Les comptes courants (<i>Wadi'a Jaria</i>)	36
5.6.2 Les comptes d'investissement (<i>Wadi'a Al-Istithmar</i>)	36
5.6.2.1 Le compte d'investissement restreint	36
5.6.2.2 Le compte d'investissement non restreint	36
6.6.3 Les comptes d'épargne (<i>wadi'a al-idhdhikhar</i>)	36
6.7 Autres opérations	37
Conclusion	37

Chapitre II : Étude de quelques différences entre la finance islamique et la finance conventionnelle

Introduction	39
---------------------------	-----------

Section01 : Principes et fondements de la finance conventionnelle

1. La finance et son origine	40
2. Définition de la finance	41
3. Les principes de la finance conventionnelle	42
3. 1.Le taux d'intérêt	43
3. 1. 1.Les types de taux d'intérêt	43
3. 2.Les crédits	44
3. 3.Le profil à court terme	44
3. 4.La spéculation	44
3. 5.Les produits dérivés qui joue un rôle d'assurance	44

Section 2 : le fonctionnement de la banque conventionnelle

1.Définition de la banque	45
2. Typologie des banques.....	45
2. 1 Les banques centrales	46
2. 2 La banque d'investissement.....	46
2. 3 La banque commerciale	47
2. 3. 1. La banque traditionnelle	47
2. 3. 2. La banque en ligne	47
2. 3. 3. La banque mobile ou nouvelle banque	47
2. 3. 4.La banque de dépôt	47
2. 4 Les banques d'affaires.....	48
3.L'activité bancaire.....	48
3. 1.L'intermédiation	48
3. 1. 1. La distribution des crédits.....	49

Table des matières

3.1.1.1 Les crédits d'exploitation	49
3.1.1.1.1 Le crédit par caisse	50
3.1.1.1.2 Le crédit par signature	50
3.1.1.2 Les crédits d'investissement	50
3.1.1.2.1 Les crédits à moyen terme.....	50
3.1.1.2.2 Les crédits à long terme	50
3.1.1.3. Le crédit – bail	51
3. 1. 2. La collecte des ressources	51
3. 2. La gestion des moyens de paiement	52
3. 3. Les services	52
3. 3. 1. La location de coffre.....	52
3. 3. 2. Le change manuel.....	52
3. 4. Les interventions sur le marché.....	53
3. 4. 1. Marché monétaire.....	53
3. 4. 2. Marché interbancaire	53
3. 4. 3. Marché financier.....	53
4. Les ressources de la banque	54
4. 1. Les ressources internes	54
4.1.1 Capital versé	54
4.1.2 Report à nouveau	54
4.1.3 Provisions	54
4. 2. Les ressources externes	54
4.2.1 Dépôts.....	54
4.2.2 Dettes	54
5. La clientèle de la banque et ses besoins	54
5.1 La clientèle entreprise et ses besoins	55
5.1.1 Le besoin de conseil	55
5.1.2 Le besoin de	55
5.1.3Le besoin d'intermédiation.....	55
5.1.4 Besoin de couverture de risque.....	55
5.2 La clientèle particuliers et ses besoins.....	55
5.2.1 Le Besoin d'investissement.....	56
5.2.2 Besoin de trésorerie	56
 Section 03 : la comparaison entre la finance islamique et la finance conventionnelle.....	56
1. Les points en communs entres les deux systèmes	56
2. Les points de différence entre les deux systèmes	57
2.1 La différence au niveau des principes de fonctionnement.....	57
2.1.1 L'intérêt.....	57
2.1.2 Sur le partage de risque	57
2.2 Différence au niveau des opérations bancaires.....	58
2.2.1 La gestion de compte courant.....	58
2.2.2 La gestion de compte d'investissement (PSIA).....	58
2.2.3 La gestion de compte épargne	58

Table des matières

2.2.4 La gestion de relation (client/banque)	58
2.2.5 Le rôle de la banque	58
2.2.6 Les marchés interbancaires	59
3. Les différents crédits que la banque islamique et la banque classique offre	59
4. Comparaison des structures du bilan d'une banque islamique et d'une banque conventionnelle	60
Conclusion	62

Chapitre III : Étude comparative entre : « *Mourabaha équipement* » et « crédit confort ».

Introduction	64
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil	64
1- Aperçus et historique de la BNA.....	64
2- Les missions de la BNA	65
3- Les objectifs de la BNA.....	66
4- Organisation de la BNA	67
5- Présentation de l'agence d'accueil (BNA agence 583 de Tizi-Ouzou)	68
5.1. <i>Front office</i>	69
5.1.1Chargés de la clientèle (particulier et entreprise)	69
A. Attributions du chargé de clientèle classique	69
a. Service « Engagements »	70
b. Service « Commerce Extérieur »	70
c. Service « Caisse »	70
B. Attributions du chargé de clientèle finance islamique	70
5.1.2 Guichet payeur/caisse.....	72
5.1.3 Accueil /orientation	72
5.2. <i>Back office</i>	72
5.2.1 Le service engagement (gestion des litiges et événements)	72
5.2.2 Le service commerce extérieure.....	72
5.2.3 La cellule juridique et contentieuse.....	72
5.2.4 Le contrôleur permanent	72
5.2.5 La section administrative	73
1. Attributions et organisation de la division finance islamique	75
1.1 Relations de la division islamique.....	75
1.2 Les missions de la division islamique	75
2. Attributions et organisation de la division finance islamique	77

Table des matières

Section 2 : Présentation de quelque différents crédits islamique et conventionnelle accordés par la BNA	77
A. <i>Mourabaha</i> équipements au niveau de la BNA agence 583	78
1. Définition de la <i>Mourabaha</i> équipements	78
2. Les conditions d'octroi du financement	78
3. Traitement des dossiers et conditions de mise en place de « <i>la Mourabaha</i> équipements »	78
3.1. Accueil du client et traitement de sa demande	79
3.2. Mise en place du financement	79
3.3. Réalisation du financement <i>Mourabaha</i> équipements	80
4. Modalités de paiement de « <i>la Mourabaha</i> équipements »	80
5. Les produits éligibles au financement <i>Mourabaha</i> équipements	81
6. Les documents à fournir en cas d'acceptation de l'offre	81
7. Principes de fonctionnement du compte chèque islamique	81
7.1 Conditions et modalité d'ouverture du compte chèque islamique	82
8. Disposition comptable	83
1. Constatation de l'Engagement en Hors bilan (la banque donne un avis favorable à la demande du client)	83
2. Perception de la commission d'étude de dossier	83
3. Constitution dépôt de garantie (<i>Hamich Al Jiddia</i>)	83
4. Annulation de l'engagement hors bilan :	83
5. Utilisation de la marge de sécurité en paiement des premières échéances <i>Mourabaha</i>	83
6. Déblocage des fonds	83
7. Acquisition du Bien équipement	83
8. Recouvrement des échéances (Sans incident de paiement)	84
9. Recouvrement des échéances (Cas d'incident de paiement)	84
9.1. Attente de règlement (échéance)	84
9.2. Constatation de l'impayé	84
9.3. Recouvrement de l'impayé	84
B. La <i>Mourabaha</i> immobilière	84
1. Définition de la <i>Mourabaha</i> immobilière	85
2. Condition d'octroi de financement	85
3. Modalités de traitement des dossiers et conditions de la mise en place de « <i>la Mourabaha</i> immobilier »	86
3.1 Accueil du client et traitement de sa demande	87
3.2 Formalités de mise en place du financement	87
3.3 Réalisation du financement <i>Mourabaha</i> Immobilier	87
4. Modalité de paiement de « <i>la Mourabaha</i> immobilier »	88
C. La <i>Mourabaha</i> exploitation	88
1. C'est quoi la <i>Mourabaha</i> exploitation ?	88
2. Condition d'octroi du financement « <i>mourabaha</i> exploitation »	89
3. Modalité de traitement des demandes de financement « <i>mourabaha</i> exploitation »	89
3.1. Premièrement, Accueil du client et traitement de sa demande	89
3.2. Deuxièmes, Traitement du dossier.	90

Table des matières

4. La mise en place du financement.....	91
4.1 Phase achat de la marchandise	91
4.2 Phase vente de la marchandise.....	92
5. Modalités de remboursements de financement	92
D. <i>Ijara</i> au niveau de la BNA	93
1. Conditions d’octroi du financement.....	93
2. Modalités de traitement des dossiers et conditions de mise en place du financement	
« <i>l’Ijara</i> »	94
2.1. Accueil du client et traitement de sa demande	94
2.2. Traitement et sanction du dossier de financement	94
2.3. Formalités de mise en place du financement	95
2.4. L'achat du bien	95
2.5. Réalisation du financement « <i>L’Ijara</i> »	95
2.6. Levée de l'option d’achat	96
3. Modalités de paiement des loyers	96
E. Le crédit confort au niveau de la BNA agence583	96
1. Les conditions d’éligibilité au financement d’un crédit confort.....	97
2. Les produits éligibles au crédit confort.....	98
3. Conditions d’octroi du crédit confort.....	98
4. Modalité de traitement des dossiers.....	98
5. Conditions et modalités de mie en place du crédit confort.....	99
6. Remboursement du crédit confort.....	100
7. Disposition comptable de Crédit confort	100
F. Définition de crédit immobilier.....	100
1.1. Crédit immobilier bonifie	101
1.2. Crédit immobilier non bonifié	102
1. Dossier à fournir pour le crédit immobilier.....	103
2. Modalités de remboursement du crédit	103
3. Les garanties du crédit immobilier	104
3.1.La garantie SGCI (société de garantie du crédit immobilier)	104
3.2.L’hypothèque	104
3.3.Assurance décès IAD	104
3.4.CAT-NAT (Catastrophes Naturelles)	104
3.5.La convention	105
5.Traitement de dossier	105
Section 3 : Mourabaha équipement vs crédit confort cas BNA 583.	106
1. Présentation d’un crédit confort au sein de la BNA agence 583.	106
1.1 Simulation d’un crédit confort procédé au sein de la BNA.	106
1.2 Présentation de la Facture de ce crédit confort	107
1.3 Assurance emprunteur – crédit a la consommation	107
1.4Présentation du Plan d’amortissement de remboursement.....	108

Table des matières

2. Présentation d'un crédit <i>Mourabaha</i> équipement au sein de la BNA agence 583	109
2.1 Simulation d'un crédit confort procédé au sein de la	109
2.2 Présentation de la Facture de ce crédit confort	111
2.3 L'assurance.....	111
2.4 Présentation du Plan d'amortissement de remboursement.....	111
3. Comparaison entre un crédit confort et un crédit <i>Mourabaha</i> équipement	113
4. Synthèse de l'analyse comparative	114
5. présentation des deux simulations réalisées à la BNA.....	114
5.1 Simulation d'un crédit confort	114
5.2 Simulation d'un crédit <i>Mourabaha</i> équipement	115
5.3 Les similitudes et les différences entre deux simulations réalisées de différent financement islamique et classique.....	117
Conclusion.....	118
Conclusion général	121
Bibliographie	
Annexes	
Table des matières	
Résumé	

Résumé

La présente étude se propose de mettre en parallèle de domaine de la finance islamique et de la finance classique afin de montrer d'éventuelle les différences au les similarités. Pour cela nous parlons d'une étude de cas de deux produits de la BNA agences 583. enfaite les deux crédits sont assez proche, sur certaines éléments et diffèrent sur d'autres.

Mots clés : finance islamique, banque conventionnelle, *Moucharaka*, *Mourabaha*, *Charia*, les produits bancaires.

Summary

This study aims to draw parallels between the fields of Islamic finance and classical finance in order to show possible differences or similarities. For this, we are talking about a case study of two products from the BNA 583 agencies. In fact, the two credits are quite close, on certain elements and different on others.

Keywords: Islamic finance, conventional banking, *Moucharaka*, *Mourabaha*, *Sharia*, banking products.

ملخص

تهدف هذه الدراسة إلى رسم أوجه التشابه بين مجالات التمويل الإسلامي والتمويل الكلاسيكي من أجل إظهار الاختلافات. ولهذا نحن نتحدث عن دراسة حالة لمنتجين من البنك الجزائري. أو أوجه التشابه المحتملة في BNA Agence 583 والواقع فإن الاعتمادان متقاربان للغاية، في عناصر معينة ومختلفان في عناصر أخرى.

الكلمات المفتاحية: التمويل الإسلامي، البنوك التقليدية. المشاركة والمرابحة. الشريعة، المنتجات المصرفية