UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU

Faculté des Sciences Economiques, de Gestion et des Sciences Commerciales

Département des Sciences Financières et Comptabilité

MÉMOIRE DE MASTER

En vue d'obtenir un diplôme de Master en Sciences Financières et Comptabilité

Spécialité : Finance et Banques

Sujet

Etude comparative entre un produit de la finance islamique et de la finance conventionnelle « cas de la BEA »

Réalisé par :

- **DJEMA HELENA**
- **GACEM WAHIBA**

Encadré par :

Mr. SAHNOUNE MOHAND

Membres de jury :

Président : SAHALI Nouredine, MCA, UMMTO

Examinateur : HAMMACHE Mohand, MAA, UMMTO

Rapporteur : SAHNOUNE Mohand, MAA, UMMTO

Promotion 2022/2023

Remerciement

Tout d'abord, nous tenons à remercier fortement et avant tout le bon **DIEU** de nous avoir donné le courage et la bonne volonté de mener à terme le présent mémoire.

Nos chaleureux remerciements vont aussi à notre encadreur **Mr SAHNOUNE M**. pour son aide et ses conseils. Nous voudrions également lui témoigner notre gratitude pour sa patience et son soutien durant l'encadrement.

Nous tenons à remercier aussi **Mme AMIAR L**. notre cheffe de spécialité, ainsi que l'ensemble des enseignants de la faculté qui ont veillé au bon déroulement de notre cursus de formation.

Nos remerciements s'adressent entre autre à **Mme MEHIDI S**. pour sa précieuse orientation et son encadrement au niveau de la banque mais aussi à tout le personnel de la Banque Extérieur d'Algérie, agence N°034 de Tizi-Ouzou, sans oublier le directeur de l'agence **Mr LALLAM**.

Nous voudrions également exprimer nos plus profonds remerciements à tous les membres de nos deux familles pour leurs amours, leurs encouragements et leurs soutiens tout au long de notre travail.

Pour finir nous adressons nos vifs remerciements aux membres de jury d'avoir consacré le temps pour évaluer notre travail.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail

À mes très chers parents affables, honorables et aimables. Vous représentez pour moi le symbole de la bonté par excellence, la source de tendresse et l'exemple du dévouement qui n'a pas cessé de m'encourager et de prier pour moi. Aucune dédicace ne serait être assez éloquente pour exprimer ce que vous méritez pour tous les sacrifices que vous m'avez donné depuis ma naissance, mon enfance et même à l'âge adulte. Merci d'être toujours présents pour moi.

À ma chère sœur Kamelia, en témoignage de l'attachement, l'amour et de l'affection que je te porte.

À mon cher frère Aghilas et sa femme Rima, à mon frère Amar et sa femme Hafida, je vous exprime à travers ce travail mes sentiments de fraternité et d'amour.

À ma chère nièce Eva, à tous mes cousins et cousines ainsi qu'à toute ma famille.

Un remerciement particulier à ma binôme Hiba, mes amies Lisa, Lydia, Miassa et Yasmine. En témoignage de mon amour et ma sincère amitié.

À toute la promotion Finance et Banques 2022/2023.

HELENA

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail en premier lieu à dieu le tout puissant, à mes très chers parents, en reconnaissance pour tous les sacrifices consentis par chacun pour me permettre d'atteindre cette étape de ma vie.

À mes chers sœurs Feriel, Soumia, Kahina et leurs enfants pour leurs encouragements

À mon chère frère Mohamed Lamine

À ma meilleure amie Helena pour son encouragement et son soutien constant, sa compréhension, sa patience sans limite, ainsi qu'à toute sa famille.

À tous mes amis, Miassa, Lydia et Yasmine.

À tous ceux qui, de loin ou de près, ont contribué à la réalisation de ce travail.

WAHIBA

Glossaire des mots arabes

***Charia* :** C'est l'ensemble des instructions divines contenues dans le *Coran* et la *Sunna* et englobe tous les aspects de la religion musulmane, y compris les croyances et les règles de conduite.

***Coran* :** Livre saint des musulmans.

Fatwa : Avis rendu sur un point de doctrine après consultation de certaines autorités religieuses.

***Fiqh* :** Compréhension, l'ensemble du corpus de la jurisprudence islamique.

Hadith: Dires du prophète Mohamed (que la paix et la bénédiction de dieu soient sur lui), recueil de ses paroles.

Halal : licite, légal.

Haram : Illicite, interdit.

Ijara : Crédit-bail, contrat financier islamique similaire à la location-vente.

Istisna : Un type de financement islamique qui fournit la main d'œuvre et l'achat d'un objet spécifique.

Maysir : Jeu de hasard interdit en islam.

Moucharaka : Un contrat financier islamique selon lequel tous les partenaires participent aussi bien au capital qu'à la gestion et ou les pertes et profits sont distribués selon les proportions de participation.

Moudharaba : Un type de contrat financier islamique qui prend la forme d'une association dans laquelle une des deux parties prenantes fournit le travail et l'autre le capital.

Mourabaha : Un type de financement islamique dans lequel le créancier achète un actif pour le compte du débiteur et le revend avec une marge.

***Qardh Hassan* :** Prêt sans intérêt, ni profit.

Qiyas : Analogie, une des quatre sources du fiqh.

Rab el mal : Propriétaire de l'argent.

***Riba al Fadl* :** Le surplus concret perçu lors d'un échange direct de deux choses qui ont la même nature et qui se vendent au poids ou à la mesure, ex dates contre dates ou blé contre blé….

Riba anasia : Le surplus perçu lors du paiement du (qui est posé comme condition dans le contrat) en raison du délai consenti pour le règlement différé.

Riba : Intérêt usure.

Ribh: Bénéfice

Salam : La vente dont la marchandise sera livrée ultérieurement, alors que son prix est payé au comptant et immédiatement.

Sourate : Chapitre du coran.

Sukuk : Une sorte d'obligation adossée à un actif tangible.

Sunna : Faits et dires du prophète Mohamed (que la paix et la bénédiction de dieux soient sur lui).

Takaful : Assurance islamique; elle prend la forme d'une assurance coopérative avec mise en commun des fonds, selon le principe de l'assurance mutuelle.

Wakala: Contrat par lequel une personne physique ou morale est charge de réaliser des investissements pour le compte d'un client qui paie en contrepartie une rémunération indexée sur le résultat.

Zakat : Un des piliers de l'islam, qui signifie un impôt sur la richesse qui est destiné aux pauvres et aux nécessiteux.

Waqf : Donation faite à perpétuité à une œuvre d'utilité publique, pieuse ou charitable.

Ijtihad : Interprétation des textes par les jurisconsultes des écoles de pensée islamiques (étymologiquement : effort).

Arrhes : Une somme d'argent versée en tant que garantie ou acompte lors de la conclusion d'un contrat ou d'une transaction.

Hamish al djidiya : C'est une sorte de gage de sérieux que le client devra réellement acheter le bien en question et ne le laissera pas entre les mains de la banque.

Sommaire

SOMMAIRE

Introduction générale…….....01

CHAPITRE 1 : La finance conventionnelle et le crédit à la consommation……06

Section 1 : Quelques aspects théoriques et historiques sur la finance conventionnelle……..07

Section 2 : Les produits bancaires conventionnels…..……26

Section 3 : Le crédit à la consommation……..35

CHAPITRE 2 : Émergence de la finance islamique…….....45

Section 1 : Genèse de la finance islamique……..47

Section 2 : Les produits bancaires islamiques……..68

Section 3 : La *Mourabaha*……**81**

CHAPITRE 3 : Octroi de crédit mobilier : analyse comparative entre le crédit à la consommation et la *Mourabaha* dans le cas de la BEA……88

Section 1 : Présentation de la Banque Extérieur d'Algérie……..90

Section 2 : Points de convergence et de divergence entre la finance islamique et la finance conventionnelle……...104

Section 3 : Analyse comparative d'octroi d'un crédit mobilier à travers la *Mourabaha* et le crédit à la consommation au niveau de la BEA…….....117

Conclusion générale……139

Bibliographie……143

Listes des tableaux et figures……149

Annexe……150

Table des matières……165

Introduction générale

Introduction générale

La finance est un concept ancien qui remonte à des milliers d'années. Les premiers systèmes financiers enregistrés étaient basés sur le troc, où des biens étaient échangés contre d'autres biens. D'un point de vue purement historique, les premières formes de la finance ont été développés il y a des milliers d'années par des civilisations antiques qui utilisaient des monnaies et des systèmes de prêts pour faciliter les échanges commerciaux.

Au début de moyen âge, les banquiers italiens ont commencé également à jouer un rôle très important en prêtent des fonds aux rois et aux gouvernements pour financer leurs guerres et leurs projets de développement, ce qui a donné par la suite naissance à la première banque de l'histoire crée à Venise en 1151 et qui fonctionnait selon les principes de la finance classique[1].

La finance conventionnelle est un système financier basé sur la collecte de fonds auprès de déposants et d'investisseurs, puis sur la fourniture de financements aux emprunteurs à des taux d'intérêt plus élevés. Elle est souvent associée à des pratiques telles que l'endettement, la spéculation et le risque élevé.

Durant la révolution industrielle, la finance conventionnelle s'est développé afin de répondre aux besoins de financement des différents agents économiques et principalement des entreprises en expansion. Ce développement a pris un rythme très rapide durant le 20^{e} siècle, notamment avec l'essor de la globalisation et l'explosion des marchés financiers. Cependant, la finance conventionnelle a également connu plusieurs crises majeures, tels que le krash boursier de 1929 et la crise financière mondiales de 2008. Ces crises ont conduit à une prise de conscience croissante des risques et des défis liés à la finance conventionnelle et ils ont également engendré une perte de confiance des investisseurs dans cette forme de la finance.

Durant le dernier quart de 20^{e} siècle, le monde a connu une augmentation considérable des prix du pétrole, ce qui a été à la faveur des pays arabes qui sont majoritairement musulmans tels que l'Égypte, l'Arabie Saoudite, le Qatar, etc. Engendrant ainsi une augmentation des revenus pétroliers au niveau de ces derniers, ce qui les a incités à la recherche des moyens de placement et de produits financiers conformes à leurs religions et ses principes. Afin de satisfaire cette nouvelle clientèle particulière et pour faire face aux crises financières, plusieurs économistes et analystes financiers ont proposé une nouvelle forme de la finance plus éthique en tant qu'alternative à la finance conventionnelle qui est la finance islamique[2].

La finance islamique avait émergé dans les années 60 et 70, bien que son existence remonte au 14^{e} siècle, cette forme de la finance n'a connu son développement que pendant les

[1] Blaise M., « Une brève histoire de la finance », usbek & Rica newsletter, paris, 2016.
[2] EL MOUSSAOUI A. & BUDAS I. (2022) « Les voies de transition de la finance conventionnelle à la finance islamique, analyse empirique sur un échantillon de pays », Revue Internationale du Chercheur, 2022, p.638.

30 à 40 dernières années[3]. La particularité de cette branche de la finance est qu'elle met en pratique des principes religieux liés à *l'Islam* est interdit les transactions faisant recours à l'intérêt, à la spéculation ou au hasard. Malgré ces particularités, il est important de noter que les banques islamiques ont des similitudes avec les banques classiques du moment que ces deux dernières sont considérés en tant qu'intermédiaires financiers. Par conséquent, on peut dire que les services et produits offerts par les banques islamiques sont pratiquement identiques à ceux proposées par les banques conventionnelles dotés cependant de spécificités en raison des principes et piliers sur lesquels reposent ces dernières.

Durant ces dernières années la finance islamique a connu une croissance significative même dans les pays non musulmans et elle semble fasciné les pays industrialisés du moment que leurs financiers la considère comme une nouvelle innovation financière est une opportunité pour les banques afin de lever des fonds supplémentaires et attirer une nouvelle gamme de clientèle. La finance islamique a commencé à être proposée dans la majorité des pays non musulmans, en particulier au Royaume-Uni, qui a été l'un des premiers pays à ouvrir une banque islamique.

À l'instar de ces pays, les deux formes de la finance sont pratiquées en Algérie. En effet, depuis l'indépendance le système financier algérien a connu plusieurs réformes, durant les années qui suivaient l'indépendance ce dernier était purement classique est complètement public. En 1990, le système bancaire algérien a connu une profonde réforme avec l'arrivée de la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, ayant permis la libéralisation de l'économie en général et du système financier et bancaire en particulier permettant ainsi l'ouverture du marché bancaire algérien aux capitaux privés nationaux et internationaux. Cette réforme visait à stimuler la compétitivité des institutions financières classiques mais pas que ça, car cette dernière a permis d'introduction de la finance islamique en Algérie avec l'installation d'Al Baraka Bank en 1991 et par la suite d'Al Salam Bank en 2008[4].

Jusque-là la finance islamique est restée relativement un concept nouveau. La finance conventionnelle demeure le système financier le plus dominant dans le pays avec plusieurs banques publiques et privées qui offrent une gamme complète de produits et de services financiers conventionnels. Néanmoins, au cours des dernières années le secteur a enregistré une croissance et un développement important de la finance islamique. Ce développement a été stimulé par l'ouverture des fenêtres islamiques par les banques conventionnelles et la promotion des produits islamiques éthiques qui sont relativement proches aux produits classiques mais qui obéissent aux principes et aux valeurs morales conformes aux préceptes de *l'Islam*.

[3] Pierre-Jean G., « La Finance islamique : principes de fonctionnement et comparaison de la performance des fonds islamiques et conventionnels », Mémoire de Master en Ingénieur de gestion, Université catholique de Louvain, 2018, p.03.
[4] Amira A., CHAHIDI M., «Le système bancaire algérien : Evolution historique, libéralisation du secteur et défis de modernisation », 2018, p.04.

Problématique

L'émergence des produits de la finance islamique en tant que concurrents aux produits financiers classiques dans le monde entier, et en Algérie en particulier, nous amène à poser la problématique suivante : **quelle est la différence entre un produit de la finance islamique et un produit de la finance conventionnelle en termes de structure et de coût financier ?**

De cette question principale découle plusieurs questions secondaires que nous formulons comme suit :

- Quel sont les fondements et produits bancaires de la finance islamique et de la finance conventionnelle ?
- Quels sont les avantages et risques liés à chacune de ces deux branches de la finance ?
- Quel est le mode de financement le plus avantageux pour un client du point de vue purement financier?

Démarche méthodologique et structure de mémoire

Les deux premiers chapitres seront abordés avec une démarche méthodologique basée sur une recherche bibliographique à travers la consultation et le résumé de plusieurs ouvrages, thèses, études, et revues relatifs à la finance conventionnelle et à la finance islamique. Nous retrouvons également des méthodes historiques et descriptives, bâties sur une étude littéraire sur le sujet, à travers lesquelles nous présentons les fondements théoriques de la finance conventionnelle et de la finance islamique.

Dans le troisième chapitre, on fera recours à une démarche analytique basée sur l'exploitation des données liées à un cas réel d'un client qui a envisagé de contracter un prêt bancaire pour l'achat d'équipements. Ce dernier se trouve confronté à deux choix alternatifs :

- **Recourir à un financement via un produit de la finance islamique ;**
- **Recourir au mode de financement classique via un produit de la finance conventionnelle.**

Dans le but de proposer la solution financière la plus performante pour ce client, nous allons d'abord entreprendre une comparaison de deux produits financiers ayant la même finalité recherchée par le particulier, mais l'un étant de nature conventionnelle et l'autre de nature islamique. Ensuite, nous exposerons les distinctions et les points communs entre ces deux produits, mettant en évidence les différences en termes de traitement et de coûts qui les caractérisent.

Choix et intérêt du sujet

Le choix du sujet est motivé d'une part, par le désir de connaitre les deux branches de la finance conventionnelle et islamique, de découvrir leurs produits et de savoir la différence

entre ceux offerts par la finance conventionnelles et ceux apportés dans le cadre de la finance islamique, d'une autre part.

Structure de mémoire

Pour bien mener notre travail, nous l'avons structuré en trois chapitres.

Dans le premier chapitre intitulé « La finance conventionnelle et le crédit à la consommation », nous allons évoquer plusieurs aspects théoriques relatifs à la finance et aux banques conventionnelles, nous reviendrons également sur l'historique de la finance conventionnelle et son développement dans le secteur bancaire au fil du temps à travers le monde et en Algérie. Dans un second temps, nous allons présenter les différents produits bancaires conventionnels en se focalisent sur le crédit à la consommation.

Le deuxième chapitre sous-titré « L'émergence de la finance islamiques », il sera consacré à la présentation de plusieurs concepts de la finance islamique, nous allons voir en premier ses principes, son historique et son évolution dans les pays non musulmans et musulmans en se focalisent sur le cas de l'Algérie. Par la suite nous allons voir les différents produits bancaires islamiques en se focalisent principalement sur la *Mourabaha*.

Le troisième chapitre qui est le cas pratique intitulé « octroi de crédit mobilier : analyse comparative entre le crédit à la consommation et la *Mourabaha* dans le cas de la BEA », il a pour objet de présenter la BEA, de voir les produits islamiques offerts par les guichets islamiques de cette banque algérienne dans un premier temps, par la suite nous allons réaliser une étude comparative entre la *Mourabaha* biens à la consommation et le crédit à la consommation afin d'éclaircir les convergences et les divergences qui existent entre les deux systèmes financier en essayant de démontrer en chiffre le meilleur choix en terme de coût financier pour un client qui se trouve devant deux options :

- le recours aux produits de la finance islamiques ;
- le recours aux produits de la finance classiques.

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

Chapitre 1 : La finance conventionnelle et le crédit à la consommation

Introduction

La finance est un domaine clé de l'économie qui concerne l'étude de la gestion de l'argent, des investissements et des actifs financiers. Elle a une importance considérable dans la vie quotidienne des entreprises et des particuliers car elle leur permet de financer leurs croissances, d'investir et de contribuer au développement économique national. La finance peut être divisée en deux grandes catégories qui sont la finance conventionnelle et la finance alternative ou islamique.

La finance conventionnelle est un système financier bien établi qui repose sur des institutions et des pratiques bien définies. Le fonctionnement de la finance conventionnelle repose sur des acteurs tels que les banques, les compagnies d'assurance et les sociétés de courtage.

La finance conventionnelle est le format le plus répandu dans le monde en général et en Algérie en particulier. Il s'agit principalement des banques conventionnelles qui sont les principales institutions financières et qui jouent un rôle très important dans l'économie.

En Algérie, il existe plusieurs banques conventionnelles, dont les plus importantes sont la Banque Extérieure d'Algérie (BEA), la Banque Nationale d'Algérie (BNA), la Société Générale Algérie (SGA) et la Banque de Développement Local (BDL). Ces banques conventionnelles sont réglementées par la Banque d'Algérie, qui est l'autorité de réglementation et de supervision du secteur bancaire en Algérie.

Dans ce premier chapitre, nous allons faire une présentation de quelques aspects théoriques sur la finance conventionnelle.

Dans la première section, nous allons traiter la finance classique dans le domaine bancaire en évoquant son historique, ses principes ainsi que les avantages et les risque de cette dernière. Dans la deuxième section, nous allons voir la notion de produit et de service bancaire, et présenter les différents produits bancaires conventionnels. Dans la troisième section, nous allons se focaliser sur le crédit à la consommation en montrant son rôle, ses types et son historique dans le monde et en Algérie.

Section 1 : Quelques aspects théoriques et historiques sur la finance conventionnelle

La finance conventionnelle est une forme de finance très ancienne qui remonte à l'Antiquité. Les historiens ont découvert des preuves de l'existence de banques en Mésopotamie dès le 3e millénaire avant J.C. Les premiers banquiers de l'histoire étaient des marchands qui se servaient de leur richesse pour prêter de l'argent à des clients qui en avaient besoin. À partir de la deuxième moitié de 18e siècle, avec la révolution industrielle, les banques ont pris un nouvel essor et ont commencé à financer les entreprises industrielles[5].

Cette section sera réservée à la présentation des différents aspects relatifs à la finance et aux banques conventionnelles, nous allons également présenter les différents avantages et risques de cette branche de la finance, et en dernier nous allons voir l'historique de la finance conventionnelle et son évolution dans le secteur bancaire à travers le monde.

1. La finance conventionnelle

Le mot « finance » est d'origine française, provenant du mot latin « finis » qui signifie fin ou limites. Le mot « finance classique » quant à lui, désigne l'ensemble des activités financières traditionnelles, basées sur le modèle bancaire conventionnel et l'utilisation de l'argent comme moyen d'échange et de placement. Il n'y a pas d'origine spécifique pour ce terme, mais il est généralement utilisé pour distinguer la finance conventionnelle de la finance islamique.

Selon VERNIMMEN[6], la finance conventionnelle désigne 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).

D'une manière générale, on peut dire que la finance classique est un modèle financier qui fait référence aux pratiques financières qui sont largement utilisées dans le système économique et financier moderne, en particulier dans les pays occidentaux. Elle est principalement basée sur l'idée de maximiser le rendement sur l'investissement et de minimiser les risques associés aux activités financières.

La finance conventionnelle est le format le plus répandu au Monde, il s'agit principalement des banques commerciales qui nous côtoyons tous les jours à travers nos compte courant chèque, sur carnets, etc.[7] La banque conventionnelle, également appelée banque commerciale, est une institution financière qui opère en offrant des services bancaires traditionnels, tels que la réception de dépôts, la fourniture de prêts et de crédits et la gestion des comptes courants pour les particuliers et les entreprises. Les banques conventionnelles fonctionnent en tant

[5] Patrick Monnet, « Histoire et origines de la Banque », dossier de cours en Techniques bancaires et histoire de la banque, 01/08/2007, p.01.
[6] Pierre Vernimmen (1946-1996) est un économiste français.
[7]Ait Si Slimane A. et Belmokedem M. « Etude Comparative entre la Finance Islamique et la Finance Conventionnelle : Cas d'El Baraka Banque (Tizi-Ouzou) « 111 » et la BDL (Tizi Ouzou) « 171 » », Mémoire de Master en Economie Monétaire et Bancaire, UMMTO, 2022, p.09.

qu'intermédiaires financiers en utilisant l'argent de leurs clients pour fournir des prêts et investissements et elles sont réglementés par les gouvernements et les organismes de réglementation financière.

1.1 Les principes de la finance conventionnelle

Les principes de la finance conventionnelle sont basés sur l'idée que l'argent doit être utilisé de manière efficace pour créer de la richesse et augmenter la valeur des investissements.

1.1.1 Le taux d'intérêt

Le taux d'intérêt est le coût du capital emprunté ou le rendement d'un investissement. Dans le contexte de la finance classique, le taux d'intérêt est déterminé par l'offre et la demande de fonds sur le marché financier. Les banques centrales ont également un rôle important dans la fixation des taux d'intérêt en modifiant le taux directeur, qui est le taux auquel elles prêtent de l'argent aux banques commerciales. La relation entre la finance classique et le taux d'intérêt est donc étroite. Les décisions d'investissement et de financement prises par les entreprises, les investisseurs et les particuliers sont influencées par les fluctuations des taux d'intérêt. Par exemple, lorsque les taux d'intérêt sont bas, les entreprises sont incitées à emprunter de l'argent pour investir dans de nouveaux projets et les particuliers sont incités à emprunter pour acheter des biens de consommation.

1.1.2 Le crédit

Le crédit est un instrument financier essentiel dans le domaine de la finance classique car il joue un rôle central dans le fonctionnement de l'économie en permettant aux individus, aux entreprises et aux gouvernements d'accéder aux fonds nécessaires pour réaliser des investissements. Le crédit stimule également la consommation et soutient la croissance économique. Il permet aux consommateurs de faire des achats importants tels que des biens durables ou des services coûteux, même s'ils n'ont pas immédiatement les fonds nécessaires. Les cartes de crédit, les prêts personnels et les prêts à la consommation sont les formes courantes de crédit utilisées par les consommateurs pour satisfaire leurs besoins de consommation.

1.1.3 Couverture, arbitrage et spéculation

Sur le marché de capitaux, en plus des opérations d'emprunts et des prêts, les opérateurs pratiquent aussi d'autres activités à savoir : la couverture de risque, la spéculation et l'arbitrage.[8]

Dans le cadre de la finance classique, la couverture est un concept essentiel qui vise à réduire ou à éliminer le risque associé à une position financière. Elle consiste à prendre une position compensatoire ou contraire à une position existante dans le but de protéger contre les fluctuations défavorables des prix, des taux d'intérêt ou d'autres variables financières. La

[8] ZERAOUI Y. « Financement de l'immobilier : Etude comparative entre la finance conventionnelle et la finance islamique». Mémoire de Master en Finance d'Entreprise, UMMTO, 2022, p.07.

couverture permet de se protéger contre les pertes potentielles résultant de l'incertitude et des risques inhérents aux marchés financiers. Elle est utilisée dans divers domaines financiers, tels que les investissements et les opérations de change.

Quant à l'arbitrage, consiste à tirer profit des différences de prix ou de valorisation d'un actif entre différents marchés. L'objectif de l'arbitrage est de réaliser un gain sans prendre de risques significatifs. Cependant, il est important de noter que l'arbitrage nécessite une exécution rapide et des coûts de transaction faibles pour être rentable. Un exemple courant d'opération d'arbitrage est celui sur les écarts de prix entre différents marchés. Prenons l'exemple de l'arbitrage des écarts de prix entre les marchés des devises.

Supposons qu'un trader observe que le taux de change entre l'euro (EUR) et le dollar américain (USD) est de 1 EUR = 1,20 USD sur le marché A, tandis que sur le marché B, le taux de change est de 1 EUR = 1,18 USD. Il existe donc un écart de prix de 0,02 USD entre les deux marchés. Pour réaliser une opération d'arbitrage, le trader pourrait effectuer les étapes suivantes :

- **acheter de l'euro sur le marché B :** Le trader achète de l'euro à un taux de change de 1 EUR = 1,18 USD sur le marché B ;
- **vendre de l'euro sur le marché A :** Le trader vend l'euro acquis sur le marché B à un taux de change de 1 EUR = 1,20 USD sur le marché A ;
- **réaliser un profit :** En vendant de l'euro à un prix plus élevé sur le marché A que celui auquel il a été acheté sur le marché B, le trader réalise un profit de 0,02 USD par euro échangé.

En dernier, la spéculation fait référence à l'activité d'acheter, de vendre ou de prendre des positions financières dans le but de réaliser des bénéfices à partir des fluctuations des prix des actifs financiers. Autrement dit, la spéculation est une activité risquée qui vise à réaliser des bénéfices en anticipant les mouvements des prix ou des taux d'intérêt. Les spéculateurs prennent des positions sur des actifs financiers dans l'espoir de réaliser un gain, mais ils assument également un risque élevé de perte. Contrairement à la couverture et à l'arbitrage, la spéculation ne se limite pas à la neutralisation des risques ou à l'exploitation des écarts de prix entre les marchés car elle implique une prise de risque consciente dans l'espoir de réaliser des bénéfices importants.

1.1.4 L’incertitude et le risque

La relation entre la finance classique et les concepts d'incertitude et de risque est étroite et essentielle.

L'incertitude fait référence à une situation où les résultats futurs sont inconnus ou difficilement prévisibles. La finance classique reconnaît l'existence de l'incertitude en raison de l’absence de connaissances complètes ou précises sur les événements futurs et leurs conséquences. Les décisions financières doivent être prises en tenant compte de l'incertitude, car il n'y a aucune garantie que les événements futurs se dérouleront comme prévu. Pour faire

face à l'incertitude, la finance classique utilise des techniques telles que la diversification, la gestion des risques et l'analyse des scénarios ou la simulation.

Dans le cadre de la finance classique, le risque est une notion centrale. Il est défini comme la possibilité d'une perte financière résultant d'une décision d'investissement ou de financement. Le risque est lié à l'incertitude qui entoure les résultats futurs, car les événements futurs ne sont jamais totalement prévisibles.

1.1.5 L'efficience des marchés financiers

Dans le cadre de la finance classique, l'efficience des marchés financiers est un concept clé. Elle suppose que les marchés financiers sont efficaces, c'est-à-dire qu'ils intègrent toutes les informations disponibles pour établir le prix d'un actif financier. Cette hypothèse est basée sur l'idée que les investisseurs sont rationnels et ont accès à toutes les informations nécessaires pour prendre des décisions éclairées. Selon cette théorie, le marché financier est capable de refléter toutes les informations disponibles sur un actif financier, ce qui signifie que le prix de l'actif est équitable et reflète sa valeur intrinsèque.

Cependant, cette hypothèse d'efficience des marchés financiers est sujette à controverse. Certains chercheurs soutiennent que les marchés ne sont pas toujours efficaces, car les investisseurs peuvent être influencés par des facteurs émotionnels et psychologiques, des asymétries d'information, ou des événements imprévus qui peuvent perturber les marchés.

1.2 Les banques conventionnelles

Dans le cadre de notre étude on s'intéresse principalement à la finance conventionnelle dans le secteur bancaire. À travers ce travail nous allons présenter plusieurs informations et aspects de développement de cette branche de la finance dans le milieu bancaire.

Le mot « banque » tire son origine de mot italien « banca » qui signifie un banc ou une table. L'histoire du terme remonte à l'époque médiévale en Italie, plus précisément à Florence et à Venise, où les changeurs et les marchands se réunissaient sur des bancs publics pour effectuer des transactions commerciales. Au fur et à mesure que le commerce se développait, ces changeurs ont commencé à recevoir des dépôts d'argent et à offrir des prêts[9].

Autrement dit, la banque est une institution financière qui gère les dépôts, les prêts et les investissements de ses clients. Elle agit en tant qu'intermédiaire entre les emprunteurs et les prêteurs, collectant des fonds auprès de ceux qui ont des excédents et prêtant ces fonds à ceux qui ont des besoins de financement. En plus de cela, les banques offrent une gamme de services financiers tels que la gestion de patrimoine, les comptes courants, les cartes de crédit, les prêts hypothécaires et les services de change.

La banque conventionnelle, également connue sous le nom de banque commerciale ou banque de dépôt, est une institution financière qui exerce ses activités conformément aux

[9]Patrick M. « Histoire et origines de la Banque », dossier de cours en Techniques bancaires et histoire de la banque, 01/08/2007, p.02.

principes et pratiques établis de la finance conventionnelle et elle offre une gamme de services financiers traditionnels à ses clients.

1.2.1 Les principes de fonctionnement des banques conventionnelles

Les banques conventionnelles se distinguent des autres types de banques, tels que les banques d'investissement ou les banques islamiques, par certains principes et règles de fonctionnement spécifiques. Ces principes sont pratiquement liés aux principes de la finance conventionnelle. Parmi ces derniers on peut citer:

- principe d'intérêt ;
- principe de profit ;
- principe de non partage des pertes et profits ;
- principe de supervision réglementaire.

En premier lieu, les banques conventionnelles appliquent le principe de l'intérêt qui est un élément clé de leur fonctionnement. Il repose sur le fait que les banques prêtent de l'argent à leurs clients en échange d'un intérêt, qui est le coût du crédit. Le principe d'intérêt permet aux banques de générer des revenus à partir de leurs activités de prêt. Cela leur permet de couvrir leurs coûts opérationnels, de réaliser des bénéfices et de maintenir leur activité de prêt.

Le deuxième principe sur lequel repose les banques conventionnelles et celui du profit. Elles ont pour objectif de générer des profits en offrant des services financiers et en investissant dans diverses activités, tout en gérant les risques associés à leurs opérations.

Il faut également noter que dans les banques conventionnelles, les pertes et les profits sont supportés par la banque elle-même. Les déposants ne participent pas directement aux pertes subies par la banque, à moins qu'il n'y ait une faillite ou une liquidation de la banque.

En dernier, Les banques conventionnelles sont soumises à une supervision réglementaire de la part des autorités financières et doivent se conformer aux réglementations en vigueur dans leur juridiction. Cela comprend des exigences en matière de capital, de liquidité, de divulgation d'informations et de protection des consommateurs.

1.2.2 Le rôle des banques conventionnelles

Les banques conventionnelles jouent un rôle essentiel dans l'économie en fournissant une gamme de services financiers qui soutiennent la croissance économique.

Le rôle principal des banques conventionnelles est l'intermédiation entre les emprunteurs et les prêteurs. Elles collectent des fonds auprès des déposants et utilisent ces ressources pour accorder des prêts à des emprunteurs qualifiés. Cette intermédiation financière permet aux ressources financières d'être allouées de manière efficace et équitable dans l'économie.

L'un des rôles les plus importants des banques conventionnelles est l'octroi de crédit. Elles fournissent du crédit aux particuliers, aux entreprises et aux gouvernements pour financer des investissements, des achats immobiliers, des projets d'infrastructure et d'autres besoins

financiers. Cela favorise la croissance économique en stimulant l'activité commerciale et en créant des emplois.

Les banques conventionnelles facilitent également les transactions financières en fournissant des services de paiement. Elles permettent aux individus et aux entreprises d'effectuer des paiements, tels que les virements, les prélèvements automatiques, les chèques et les cartes de débit et de crédit. Ces services de paiement sécurisés et efficaces sont essentiels au bon fonctionnement de l'économie.

En outre, les banques conventionnelles offrent des services de conseil financier aux clients, qu'il s'agisse de particuliers ou d'entreprises. Elles fournissent des conseils en matière de gestion de patrimoine, d'investissement, de gestion des risques et d'autres domaines financiers. Ces conseils aident les clients à prendre des décisions éclairées et à atteindre leurs objectifs financiers.

En dernier, les banques conventionnelles jouent un rôle dans le financement de l'innovation et du développement économique. Elles soutiennent les start-ups, les petites et moyennes entreprises (PME) et les projets d'expansion en leur fournissant des financements et des services financiers adaptés à leurs besoins spécifiques

1.2.3 Les ressources des banques conventionnelles

Les banques conventionnelles disposent de ressources internes et externes pour financer leurs opérations et leurs activités.

a) Les ressources internes

Les ressources internes d'une banque font référence aux fonds et aux actifs qu'elle possède en interne, c'est-à-dire ceux qui sont générés à partir de ses propres opérations et activités. Parmi ces ressources on peut citer :

- le capital de la banque ;
- les dépôts de la clientèle ;
- les réserves ;
- les allocations et provisions ;
- les bénéfices non distribués.

Les banques conventionnelles disposent de fonds propres, qui représentent les capitaux propres de la banque. Ces fonds sont constitués par les apports en capital des actionnaires et les bénéfices accumulés au fil du temps. Les fonds propres jouent un rôle essentiel dans la solidité financière des banques, car ils permettent d’absorber les pertes éventuelles. Ils constituent également une source de confiance pour les déposants et les créanciers, car ils montrent que la banque dispose d'un capital suffisant pour faire face aux risques et aux obligations.

En plus de capital de la banque, les dépôts représentent une ressource interne importante pour la banque. Ils font référence aux fonds déposés par les clients dans les comptes

bancaires, ils lui permettent d'accorder des prêts et de mener d'autres activités commerciales. En retour, les clients bénéficient de la sécurité et de la commodité de pouvoir accéder à leur argent facilement et de manière fiable, ainsi que de la possibilité de gagner des intérêts sur leurs dépôts.

En outre, on trouve les réserves qui représentent des fonds détenus par la banque et ne sont pas disponibles pour des activités de prêt ou d'investissement. Elles servent à garantir la stabilité financière et la sécurité des dépôts des clients.

De plus, les banques allouent une partie de leurs bénéfices pour constituer des provisions afin de faire face aux risques et aux pertes potentielles. Ces allocations et provisions constituent également une ressource interne pour la banque, car elles sont utilisées pour renforcer la solidité financière de la banque et faire face aux éventuelles pertes.

En dernier, les bénéfices non distribués, également connus sous le nom de bénéfices non répartis, font référence à la portion des bénéfices nets d'une banque qui n'est pas distribuée aux actionnaires sous forme de dividendes. Au lieu de verser la totalité des bénéfices aux actionnaires, la banque peut choisir de retenir une partie de ces bénéfices pour diverses raisons, tels que le renforcement des capitaux propres ou le financement des activités de croissance.

b) Les ressources externes

Les ressources externes d'une banque font référence aux fonds et aux actifs qu'elle obtient en dehors de ses propres opérations internes. Parmi ces ressources, on peut citer :

- les emprunts ;
- les investissements en titres et instruments financiers ;
- les partenariats.

Lorsque les banques ont besoin de fonds supplémentaires pour financer leurs activités et leurs opérations, elles peuvent contracter des emprunts auprès de la banque centrale, d'autres institutions financières, du public ou en émettant des obligations ou des titres de créance sur les marchés financiers pour lever des fonds. Ces obligations peuvent être achetées par des investisseurs institutionnels ou des particuliers.

En outre, les banques conventionnelles peuvent investir dans divers titres et instruments financiers pour générer des revenus supplémentaires. Cela peut inclure des investissements dans des actions, des obligations, des fonds communs de placement, des produits dérivés, etc. Ces investissements peuvent générer des revenus d'intérêts, des gains en capital ou d'autres formes de rendement financier.

En dernier, les banques conventionnelles peuvent établir des partenariats avec d'autres institutions financières, telles que des banques internationales, pour accéder à des lignes de crédit ou à d'autres formes de financement. Ces partenariats permettent aux banques d'élargir leurs sources de financement et de diversifier leurs risques.

2. Avantages et risques de la finance conventionnelle dans le cadre bancaire

La finance classique repose principalement sur des institutions financières telles que les banques pour mobiliser les ressources financières. Cette approche de la finance a connu un grand succès dans le monde entier et a contribué à financer de nombreux projets économiques. Cependant, elle présente également des risques importants.

2.1 Les avantages de la finance conventionnelle

La finance classique est une composante essentielle du système bancaire traditionnel. Elle offre de nombreux avantages pour les banques commerciales et leurs clients.

2.1.1 Pour la banque

La finance conventionnelle présente des avantages significatifs pour les banques commerciales. Tout d'abord, elle offre aux banques un large éventail d'opportunités de profit. En offrant une gamme riche de produits et services financiers, les banques peuvent générer des revenus substantiels grâce aux intérêts, aux frais de transaction et aux commissions, ce qui contribue à la rentabilité globale de la banque.

De plus, les banques peuvent également attirer différents types de clients et s'adapter aux besoins changeants du marché. Par exemple, elles peuvent cibler les particuliers avec des prêts à la consommation, les entreprises avec des crédits commerciaux ou d'exploitation, et les investisseurs avec des produits d'investissement.

Un autre avantage de la finance conventionnelle pour les banques réside dans la confiance qu'elle inspire chez les clients. Les institutions financières conventionnelles sont réglementées et supervisées par les autorités financières, ce qui renforce la confiance des clients dans la sécurité de leurs fonds et la protection de leurs droits. Les clients sont également familiers avec les produits et services bancaires conventionnels, ce qui facilite la relation et la communication entre la banque et ses clients.

Enfin, la finance conventionnelle offre aux banques la possibilité de créer des relations à long terme avec leurs clients. En fournissant des services financiers essentiels et en répondant aux besoins financiers des clients, les banques peuvent établir une relation de confiance et de fidélité.

2.1.2 Pour les clients

La finance conventionnelle offre de nombreux avantages pour les clients. Tout d'abord, elle permet aux clients d'accéder à une large gamme de produits et services financiers. Les clients peuvent donc choisir les produits et services qui répondent le mieux à leurs besoins financiers spécifiques.

De plus, la finance conventionnelle offre aux clients la possibilité de bénéficier de conseils et de services personnalisés. Les conseillers financiers des banques conventionnelles peuvent aider les clients à élaborer des stratégies financières, à choisir les produits les plus adaptés à leurs objectifs et à répondre à leurs questions ou préoccupations.

Enfin, la finance conventionnelle assure aux clients une accessibilité considérable grâce à ses réseaux d'agences et de distributeurs automatiques de billets largement déployés. Ceci permet aux clients d'effectuer des opérations et d'obtenir rapidement accès à leurs fonds.

2.2 Les risques de la finance conventionnelle

La finance classique, bien qu'elle présente plusieurs avantages pour les banques commerciales et leurs clients, elle comporte également des risques et des limites importants.

2.2.1 Pour la banque

La finance classique, comme toute activité économique, présente des risques et des limites.

Tout d'abord, les risques liés au crédit et au marché sont l'un des principaux défis auxquels les banques conventionnelles sont confrontées. Lorsqu'elles accordent des prêts, les banques sont exposées au risque de contrepartie, plus précisément au risque non-remboursement des prêts par les emprunteurs. Des facteurs tels que la dégradation de la situation financière des emprunteurs, les difficultés économiques ou les fluctuations du marché peuvent augmenter le risque de défaut de paiement.

De plus, les banques opérant sur les marchés financiers doivent faire face aux fluctuations des prix du marché. Cela peut être favorable ou défavorable pour la banque, créant plus ou moins une perte en capital qui n'est qu'une perte monétaire[10]. Le risque de marché est donc le risque que la valeur des actifs détenus par une banque commerciale fluctue en raison de changements dans les conditions économiques ou politiques.

Ensuite, le risque de liquidité est également présent dans la finance conventionnelle. Les banques doivent s'assurer qu'elles disposent de suffisamment de liquidités pour répondre aux besoins de retrait des déposants et aux demandes de financement des emprunteurs. Une mauvaise gestion de la liquidité peut entraîner des difficultés financières pour les banques.

Un autre risque auquel les banques sont confrontées est le risque de taux d'intérêt. Les variations des taux d'intérêt peuvent affecter la rentabilité des banques, notamment en cas d'augmentation des taux d'intérêt sur les prêts accordés aux emprunteurs.

Les banques sont également exposées à un autre risque qui est celui de change. Le risque de change pour une banque correspond à la possibilité de subir des pertes financières en raison des fluctuations des taux de change entre différentes devises. Une banque peut utiliser des techniques de couverture telles que les contrats à terme et les swaps de change pour limiter son exposition à ce risque.

Enfin, les risques opérationnels et de non-conformité sont également importants dans la finance conventionnelle. Le risque opérationnel pour une banque est lié aux activités opérationnelles de la banque elle-même, et il se réfère à la possibilité d'une perte financière

[10] ZERAOUI Y. «Financement de l'immobilier : Etude comparative entre la finance conventionnelle et la finance islamique». Mémoire de Master en Finance d'Entreprise, UMMTO, 2022, p.13.

due à des erreurs de traitement, des défaillances des systèmes informatiques, des fraudes, des erreurs de données ou des interruptions de service ou des catastrophes naturelles. Les conséquences de ce type de risque peuvent être importantes pour la banque, en termes de perte financière, de réputation et de perte de confiance des clients.

En ce qui concerne le risque de conformité pour une banque, ce dernier est lié au fait de ne pas être en conformité avec les lois et réglementations en vigueur. Il concerne notamment la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme.

2.2.2 Pour les clients

La finance conventionnelle comporte également certains risques pour les clients.

Tout d'abord, les clients peuvent être exposés au risque de crédit lorsqu'ils empruntent auprès des institutions financières conventionnelles. Si les clients ne parviennent pas à rembourser leurs prêts conformément aux conditions convenues, cela peut entraîner des conséquences financières néfastes, telles que des pénalités de retard, des saisies ou une détérioration de leur cote de crédit.

Ensuite, les clients peuvent être exposés au risque de taux d'intérêt. Les variations des taux d'intérêt peuvent avoir un impact sur les remboursements mensuels des emprunteurs. Si les taux d'intérêt augmentent, les clients peuvent voir leurs paiements augmenter, ce qui peut affecter leur capacité à rembourser leurs prêts.

Un autre risque pour les clients est lié à la complexité des produits financiers conventionnels. Certains produits peuvent être complexes à comprendre, et les clients peuvent être confrontés à des termes et des conditions difficiles à déchiffrer. Cela peut entraîner une confusion ou une mauvaise interprétation des caractéristiques du produit.

Enfin, les clients peuvent également être exposés à des risques opérationnels, tels que des erreurs de traitement des transactions ou des problèmes de sécurité des données. Si les clients utilisent des services bancaires en ligne ou effectuent des transactions électroniques, ils doivent être conscients des risques potentiels associés à ces opérations.

2.3 Les garanties

Comme on a constaté dans le point qui précède, les activités bancaires classiques comportent des risques inhérents, tant pour les banques que pour les clients. Pour atténuer ces risques, les banques mettent en place des garanties et des mécanismes de sécurité. Ces garanties visent à protéger les intérêts des parties prenantes et à assurer la stabilité du système financier.

2.3.1 Les garanties personnelles

La garantie personnelle est un engagement pris par une personne pour garantir le remboursement d'un prêt ou d'une dette contractée par une autre personne. Cela signifie que si l'emprunteur principal ne parvient pas à rembourser sa dette, la personne qui a fourni la

garantie personnelle sera tenue responsable de rembourser à sa place. Les garanties personnelles peuvent prendre deux formes qui sont :

- la caution ;
- l'aval.

La caution est une forme courante de garantie personnelle utilisée dans le cadre de prêts. Lorsqu'une personne se porte caution, elle s'engage à rembourser la dette ou à assumer les obligations financières d'une autre personne en cas de défaillance de celle-ci. On distingue deux types de caution, à savoir la caution simple et la caution solidaire.

Une caution simple c'est lorsqu'une seule personne se porte garant pour une autre personne. Dans le cas de la caution simple, le créancier doit d'abord poursuivre le débiteur puis seulement si ce dernier s'avère défaillant, la caution prend en charge le remboursement. Elle est peu pratiquée par les banques car elle est limitée. Contrairement à la caution simple, la caution solidaire engage le garant de manière indépendante et solidaire avec l'emprunteur ou le locataire. Cela signifie que le créancier peut exiger le remboursement de la dette auprès de la caution solidaire sans avoir à d'abord demander au débiteur principal de rembourser.

Quant à l'aval, ce dernier désigne un engagement personnel donné par un tiers au profit des signataires d'un effet de commerce, c'est-à-dire ce dernier s'engage à payer le porteur d'effet de commerce dans le cas de non-paiement débiteur, l'aval est une garantie rarement demandé par les banques.

2.3.2 Les garanties réelles

La garantie réelle est une forme de garantie utilisée dans les transactions financières où un bien matériel est utilisé comme garantie pour sécuriser un prêt ou une dette. Contrairement à la garantie personnelle qui repose sur la responsabilité d'une personne physique ou morale, la garantie réelle est basée sur un bien tangible, tel qu'un bien immobilier. En cas de défaut de paiement ou de non-respect des conditions du prêt, le prêteur peut saisir et vendre le bien pour récupérer les fonds prêtés. On distingue trois types de garanties réelles :

- l'hypothèque ;
- le nantissement ;
- le gage.

L'hypothèque est une garantie qui porte sur un bien immobilier, tel qu'une maison ou un terrain. L'hypothèque confère au prêteur un droit de préférence en cas de non-paiement de la dette. Cela signifie que si l'emprunteur ne rembourse pas le prêt, le prêteur peut saisir le bien immobilier et le vendre pour récupérer les fonds prêtés.

Quant au nantissement, ce dernier désigne une garantie qui porte sur des biens mobiliers, tel qu'un véhicule, un équipement ou des stocks. L'emprunteur transfère temporairement la propriété du bien au prêteur en garantie du prêt. Si l'emprunteur ne respecte pas ses obligations de remboursement, le prêteur peut vendre le bien pour récupérer les fonds prêtés.

Enfin, le gage est une forme de garantie qui porte sur un bien meuble corporel, c'est-à-dire un bien tangible qui peut être déplacé, tel qu'une œuvre d'art, une voiture ou des bijoux. Le bien est remis en possession du prêteur en garantie du prêt, et il est restitué à l'emprunteur une fois le prêt remboursé.

3. Histoire et évolution de la finance conventionnelle dans le cadre bancaire

La finance conventionnelle est une pratique qui existait depuis très longtemps sous des formes préliminaires et qui a connu une évolution importante à travers l'histoire. Depuis les échanges commerciaux entre les civilisations de l'Antiquité jusqu'aux transactions financières sophistiquées d'aujourd'hui, la finance conventionnelle a joué un rôle central dans l'économie mondiale.

3.1 La finance classique dans les anciennes civilisations

La finance a des racines très anciennes, remontant même à l'Antiquité. Dans les civilisations égyptiennes, mésopotamiennes et grecques, on peut trouver des exemples de prêts, de transactions commerciales et d'autres activités financières.

La Mésopotamie antique, située dans la région de l'actuel Irak, a été le berceau des premières formes de la finance connues dans l'histoire. La finance classique dans l'antiquité mésopotamienne était centrée sur les temples, qui agissaient en tant que banques et prêtaient de l'argent aux particuliers et aux entreprises. Les contrats de prêt étaient enregistrés sur des tablettes d'argile, et les intérêts étaient calculés en fonction du montant du prêt et de la durée de remboursement.

Cependant, les Mésopotamiens ont également développé des systèmes sophistiqués de comptabilité et de contrôle des dettes. Les documents les plus anciens connus de prêts à intérêts remontent à cette époque, datant d'environ 2000 avant J.C. les babyloniens ont développé un système de notation des crédits, qui permettait aux commerçants et aux prêteurs de vérifier le crédit et la solvabilité de leurs partenaires commerciaux.

En Égypte antique, la finance jouait également un rôle très important dans l'économie. Les pharaons (les souverains de l'Égypte ancienne) ont mis en place un système de collecte des impôts et de redistribution de la richesse à travers l'État. Les comptables et les scribes étaient chargés de tenir les registres financiers d'emprunts et de prêts. Les banques, sous leur forme moderne, n'existaient pas encore en Égypte antique, mais il y avait des prêteurs privés qui offraient des prêts aux commerçants et aux agriculteurs.

Dans la Grèce antique, la finance était étroitement liée au commerce. Les Grecs avaient des pratiques commerciales sophistiquées, y compris des échanges de marchandises, des contrats d'assurance et des contrats à terme. Les temples étaient également des centres financiers importants dans la Grèce antique, servant de banques et de lieux d'échange de devises. Les Grecs ont également développé des pratiques de prêt, avec des prêteurs privés accordant des prêts à des taux d'intérêt élevés. Cependant, l'usure était considérée comme immorale et

illégale en Grèce antique, et les prêteurs risquaient d'être ostracisés s'ils étaient pris en flagrant délit de pratiquer l'usure[11].

3.2 L'évolution de la finance classique à travers le temps

La finance classique a connu un développement significatif à travers le temps. Au fil des siècles, la finance classique s'est développée en parallèle avec le développement des systèmes économiques et des institutions financières.

3.2.1 Au Moyen Âge et durant la Renaissance

La finance conventionnelle au Moyen Âge était principalement dominée par les banques italiennes et allemandes. Les premières banques ont été établies durant cette période en Italie, principalement à Venise et à Florence.

Au cours de 13^{e} siècle, les Templiers ont commencé à offrir des services bancaires en Europe. Ils ont établi des succursales ou des filiales dans de nombreuses villes européennes et ont commencé à offrir des services de dépôt, de change et de crédit. Durant le14^{e} siècle, les banques ont commencé à se développer en dehors de l'Italie et à s'établir en France, en Allemagne et en Angleterre. Les banques ont commencé à émettre des billets de banque, des titres de créance qui étaient échangés pour de l'argent ou des marchandises[12].

La période de la Renaissance en Europe, qui s'étend environ du 14^{e} au le17^{e} siècle, a vu un certain nombre de changements dans le domaine de la finance classique. Au cours de cette période, les activités financières ont commencé à s'étendre au-delà de l'Eglise et de la noblesse. Les banques ont commencé à se développer et les grandes villes sont devenues des centres de commerce et de finance. Les banquiers ont développé de nouvelles méthodes de financement, notamment l'escompte de lettres de change, qui est devenu une pratique courante dans toute l'Europe. Les banquiers de la Renaissance ont également joué un rôle important dans le financement des grands projets, tels que la construction de cathédrales, de palais et de fortifications.

3.2.2 Durant le 19^{e} siècle

Au 19^{e} siècle, la finance conventionnelle a connu une période de croissance rapide, notamment en Europe et en Amérique du Nord grâce à la a Révolution industrielle, qui a débuté en Grande-Bretagne au 18^{e} siècle et s'est étendue à d'autres pays européens et aux États-Unis au 19^{e} siècle entraînant ainsi une transformation économique et financière majeures. Les banques ont continué à se développer durant cette période, offrant une gamme croissante de services financiers, notamment des prêts à long terme pour les entreprises et les gouvernements, ainsi que des services de dépôt et de paiement pour les particuliers[13].

---

[11] Adam C. « La genèse de la banque », document en ligne, SCRIBD, 13/12/2020, pp.01-06, www.scribd.com, consulté le 13/05/2023.
[12] Adrien R. Chris. B et Tony K. « Le crédit au Moyen Age : les prêts et couronne d'Angleterre entre 1272 et 1345 », Open Edition, Paris, 2015, pp.117-130.
[13] L'histoire de la banque et de ses opérations, cours en Economie monétaire et techniques bancaires, document en ligne, SCRIBD, 17/01/2021, pp.01-08, www.scribd.com, consulté le 13/05/2023.

3.2.3 Durant le 20e et le 21e siècle

Le 20e siècle a vu l'évolution et la complexification de la finance conventionnelle, notamment avec l'essor des banques d'investissement, la création des marchés financiers modernes et la mondialisation de la finance.

Après la Première Guerre mondiale, les États ont cherché à réglementer le secteur financier afin d'éviter les crises économiques. La Grande Dépression des années 1930 a conduit à une réforme majeure du système financier américain avec la mise en place de la loi Glass-Steagall en 1933, qui séparait les activités bancaires de dépôt et d'investissement[14].

Après la Seconde Guerre mondiale, la finance classique a connu une forte croissance et un développement rapide dans de nombreux pays avec la création de la Banque mondiale et du Fonds monétaire international en 1944, et l'essor des marchés financiers internationaux ce qui a favorisé le développement de la finance mondiale. Cette période a été également marquée par l'émergence de nouvelles formes de financement, telles que le crédit à la consommation et le crédit-bail.

Dans les années 1970 et 1980, l'économie mondiale a été secouée par une série de crises pétrolières qui ont entraîné une augmentation des taux d'intérêt et une inflation élevée. Cela a conduit à une période d'instabilité financière et à une recherche de nouveaux moyens de financement pour soutenir la croissance économique[15].

Au cours des dernières décennies du 20e siècle, la libéralisation financière et la mondialisation ont également joué un rôle important dans le développement de la finance classique. Les frontières nationales ont été de plus en plus ouvertes aux flux de capitaux, permettant aux investisseurs de diversifier leurs portefeuilles et d'accéder à une plus grande variété d'opportunités d'investissement.

La finance classique a connu une évolution majeure au cours du 21e siècle. L'une des principales tendances de l'évolution de la finance classique durant cette période est la numérisation. Les technologies financières ont révolutionné l'industrie en offrant des services financiers basés sur les technologies de l'information, tels que les paiements mobiles et les consultations en ligne. Cependant, ces évolutions ont également été accompagnées de crises financières, tel que la crise financière de 2008, qui a entraîné des changements réglementaires et une réforme du système financier.

3.3 La finance conventionnelle dans le monde

La finance conventionnelle est présente dans la plupart des pays du monde. Elle regroupe les banques, les institutions financières et les marchés financiers qui opèrent selon les principes et les normes établis par les régulateurs financiers de chaque pays.

---

[14] Vincent D. Yves DE C. Rafael C. et Virginie de M. « La crise économique et financière de 2008_2009, l'entrée dans le 21e », Edition PIE Peter Lang, Bruxelles, 2010, p.164.

[15] Les chocs pétroliers (1973-1979), www.lafinancepourtous.com, consulté le 14/05/2023.

3.3.1 Dans les pays industrialisés

La finance classique dans les pays occidentaux industrialisés désigne les pratiques financières traditionnelles qui ont été développées dans les économies occidentales. Ces pratiques financières ont été mises en place pour répondre aux besoins des différents agents économiques. Dans ces pays, la finance classique est largement dominée par les banques commerciales.

a) Aux États-Unis

La finance classique aux États-Unis est un secteur clé de l'économie américaine et un moteur de la croissance économique.

Au cours du 20e siècle, la finance américaine s'est développée à un rythme rapide. Les banques ont commencé à offrir une gamme de services plus étendue, notamment des prêts immobiliers, des prêts automobiles, des prêts personnels et des cartes de crédit. Dans les années 1970, les banques d'investissement ont commencé à émerger comme une force importante dans la finance américaine.

Au cours des dernières décennies, la finance américaine a connu de nombreux développements importants. Les innovations technologiques ont transformé la façon dont les services financiers sont fournis, avec l'avènement de la banque en ligne et de la négociation électronique. Cependant, le système financier américain a également connu plusieurs crises financières au cours de l'histoire, notamment la crise de 1929, la crise des années 1980 et la crise financière de 2008. Ces crises ont entraîné des réformes réglementaires et ont modifié la façon dont les institutions financières opèrent aux États-Unis. Par conséquent, les réglementations financières ont également évolué, notamment avec l'adoption de la loi Dodd-Frank de 2010 sur la réforme du système financier[16].

Le secteur de la finance classique aux États-Unis est aujourd'hui est très développée et dominé par plusieurs grandes banques commerciales, telles que JPMorgan Chase, Bank of America, Wells Fargo et Citigroup.

b) Au Royaume-Unis

L'essor de la finance classique au Royaume-Uni remonte au Moyen Âge, lorsque les marchands ont commencé à utiliser des lettres de change pour faciliter le commerce à longue distance. Cependant, c'est au 17e siècle que la finance classique britannique a pris son essor avec la création de la Banque d'Angleterre en 1694. La Banque d'Angleterre a été créée pour aider le gouvernement à financer ses dépenses militaires dans la guerre contre la France. Au fil des années cette dernière a évolué pour devenir la banque centrale du pays. Au fil du temps, le secteur financier britannique s'est développé pour inclure une gamme riche de services, y compris les banques de détail ou également appelée les banques commerciales.

[16] OCDE (2012), Réformes économiques 2012 : Objectif croissance, Édition OCDE, www.oecd-ilibrary.org, consulté le 14/05/2023.

Aujourd'hui, la finance classique au Royaume-Uni reste l'un des secteurs les plus importants de l'économie du pays. Les grandes banques internationales, telles que Barclays, HSBC et Lloyds Banking Group, ont toutes leur siège social au Royaume-Uni. Cependant, le secteur de la finance classique au Royaume-Uni a également connu des défis importants au cours des dernières années, notamment en raison de la crise financière mondiale de 2008 et le Brexit[17]. Certaines grandes banques ont été touchées par des scandales, tel que le scandale de manipulation des taux d'intérêt interbancaires ou le Libor en 2012. Le gouvernement britannique a pris des mesures pour renforcer la réglementation financière depuis la crise financière mondiale, en établissant de nouveaux organismes de réglementation[18].

c) En France

L'histoire de la finance classique en France remonte au Moyen Âge, où les banquiers étaient connus sous le nom de « changeurs » et étaient chargés d'échanger des devises pour les commerçants. Au fil du temps, le rôle des banquiers s'est élargi pour inclure la gestion des dépôts, l'octroi de prêts et la fourniture de services de paiement. Au 19^{e} siècle, les grandes banques françaises ont émergé, notamment la Banque de France qui a été créée pour réglementer le système bancaire et monétaire français, la Société Générale et le Crédit Lyonnais. Au 20^{e} siècle, la finance classique en France a connu des évolutions importantes, notamment avec la nationalisation des banques après la Seconde Guerre mondiale et l'ouverture à la concurrence européenne. Les grandes banques françaises, telles que BNP Paribas et Société Générale ont prospéré et se sont étendues à l'échelle internationale. Cependant, la finance classique en France a également connu des scandales et des crises financières, notamment l'affaire Kerviel à la Société Générale en 2008 et la crise financière mondiale de 2008-2009[19].

Aujourd'hui, la finance classique en France continue d'être un secteur important de l'économie, avec des banques puissantes et des réglementations strictes pour garantir la stabilité financière et protéger les consommateurs.

d) En Allemagne

La finance classique en Allemagne a connu une évolution importante depuis la période de l'après-guerre jusqu'à nos jours. Après la Seconde Guerre mondiale, le système bancaire allemand a été restructuré et le modèle bancaire universel a été mis en place, où les banques offrent une large gamme de services financiers à la fois aux particuliers et aux entreprises.

Dans les années 1990, l'Allemagne a connu une période de consolidation du secteur bancaire, où les grandes banques ont fusionné pour former des institutions financières encore plus grandes et plus diversifiées. Cependant, le système financier allemand a également connu des difficultés au cours des dernières décennies, notamment lors de la crise financière

[17] Le Brexit est le processus par lequel le Royaume-Uni a quitté l'Union européenne, proposé en 2016.
[18] FOURNIER DE FLAIX, « Les banques en Angleterre », Journal de la société statistique de Paris, tome 24 (1883), p.401-405.
[19] Patrice B. et Pierre Cyrille H. «L'histoire bancaire, monétaire et financière française », Presses Universitaires du Septentrion, France, 2012, pp. 165-185.

mondiale de 2008, lors de la crise de la dette souveraine de l'Union européenne, ainsi lors des scandales financiers tels que le scandale de blanchiment d'argent à grande échelle impliquant la Deutsche Bank révélé en 2018. Aujourd'hui, le système financier allemand est l'un des plus importants et des plus sophistiqués au monde, avec de grandes banques telles que la Deutsche Bank, Commerzbank et Allianz[20].

3.3.2 Dans les pays de MENA

La région MENA, acronyme pour Moyen-Orient et Afrique du Nord, englobe un ensemble de pays situés à la jonction de l'Afrique, de l'Asie et de l'Europe. La finance conventionnelle dans les pays du MENA est largement répandue et joue un rôle prépondérant dans le système financier de la région.

a) Dans les pays du Golfe

Les pays du Golfe sont une région composée de six États du Moyen-Orient, à savoir l'Arabie saoudite, les Émirats arabes unis, le Koweït, le Qatar, Bahreïn et Oman. La région est connue pour ses importantes réserves de pétrole et de gaz naturel, qui ont transformé l'économie de ces pays au cours des dernières décennies.

La finance dans les pays du Golfe est largement basée sur les banques islamiques, qui appliquent les principes de la finance islamique. Cependant, les pays du Golfe ont également développé des systèmes de finance conventionnelle pour répondre aux besoins des entreprises et des particuliers. Les banques conventionnelles dans cette région offrent une gamme complète de produits et services financiers similaires à ceux offerts par les banques dans d'autres pays. Cependant, ces banques ont également des restrictions réglementaires liées à la pratique de l'intérêt, qui est considéré comme non conforme aux principes de la *Charia*.

En somme, on peut dire que la finance conventionnelle est pratiquée dans les pays du Golfe, mais la finance islamique reste toujours prédominante en raison de ses principes conformes à la *Charia* islamique.

b) La finance classique dans les pays du Maghreb

La finance classique dans les pays du Maghreb, qui regroupe l'Algérie, le Maroc et la Tunisie, est relativement similaire à celle des pays occidentaux. Cependant, contrairement aux banques occidentales, la taille des banques du Maghreb est relativement petite.

La Tunisie est un pays qui a une longue histoire en matière de finance, après son indépendance en 1956, elle a nationalisé le secteur bancaire, qui était auparavant dominé par des banques étrangères. Dans les années 1980, la Tunisie a commencé à ouvrir son secteur financier aux investissements étrangers et a libéralisé son économie. Depuis lors, le pays a

[20] Andreas H. et Reinhard H. S. «Vers une mutation structurelle du système bancaire allemand ? », Revue d'économie financière, N°78, 2005, pp.125-169.

connu une croissance rapide de son secteur bancaire et financier, en particulier dans le domaine la finance classique.

Aujourd'hui, La Tunisie dispose d'un secteur bancaire relativement développé, avec une présence importante des banques françaises et quelques grandes banques tunisiennes. Les banques tunisiennes les plus importantes sont la Banque de Tunisie et des Emirats, et la Banque de l'Habit. En termes de réglementation, la Banque Centrale de Tunisie joue un rôle important dans la supervision et la réglementation du secteur bancaire[21]. Cependant, comme dans de nombreux pays de la région, la Tunisie fait face à des défis économiques importants, notamment une faible croissance économique et un taux de chômage élevé.

Quant au Maroc, l'histoire de la finance classique remonte à l'époque du protectorat français qui a débuté en 1912 et s'est terminé en 1956 avec l'indépendance du pays. Pendant cette période, le système financier du Maroc a été intégré dans le système financier français. En 1959, la première banque marocaine qui est la Banque du Maroc, a été créée. Après l'indépendance, le gouvernement marocain a nationalisé les banques et les entreprises clés du pays, y compris les banques françaises qui opéraient au Maroc.

En 1965, la Banque Centrale Populaire a été créée pour réglementer et superviser le secteur bancaire. Au cours des années 1980, le gouvernement marocain a commencé à mettre en place des réformes économiques visant à moderniser l'économie du pays et à attirer des investissements étrangers. Aujourd'hui, la finance classique au Maroc est relativement développée et diversifiée, avec plusieurs grandes banques, dont Attijariwafa Bank, BMCE Bank, et Société Générale Maroc[22].

En dernier, la finance classique en Algérie a une histoire relativement récente, remontant à l'indépendance du pays en 1962. À cette époque, le secteur bancaire était dominé par des banques étrangères, principalement françaises. Depuis l'indépendance, le système financier algérien a connu de profondes réformes et des successives mutations, mais il reste largement contrôlé par l'État.

Durant la période qui précède les années 1990, la banque centrale avait pour rôle de financer sans limites les besoins du trésor et les besoins de l'économie directement, donc les banques ne supportaient aucun risque. La banque centrale d'Algérie a été créée le 13 Décembre 1962, mais elle n'a pu exercer son rôle qu'à partir de 1966 en raison de la présence des banques étrangères sur le territoire national, elle ne pouvait de ce fait obliger ces banques à respecter la réglementation mise en place.

Durant la période allant de 1966 à 1970, l'État algérien a nationalisé toutes les banques du pays, créant ainsi le secteur bancaire public pour financer le développement économique et social du pays, en mettant l'accent sur l'agriculture et l'industrie. Cette période était marquée par la création de la Banque Nationale d'Algérie (BNA) qui était destinée au financement de secteur agricole et les grandes entreprises, le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) qui était

[21] Mohamed S. «Histoire d'une banque publique: la Société Tunisienne de Banque (STB) », Rawafid Revue de l'Institut Supérieur d'Histoire de la Tunisie Contemporaine, N° 21, Tunisie, 2016, pp.14-16.
[22] BANK AL-MAGHRIB, « La Banque en quelques dates », www.bkam.ma, consulté le 16/05/2023.

destinée au financement des PME, la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) qui était destinée au financement des opérations avec l'étranger.

Dans les années 1980, l'Algérie a connu une crise économique due à la chute des prix du pétrole. Les banques publiques ont connu des difficultés financières, et le gouvernement a été contraint de procéder à une restructuration du système bancaire. Durant cette période, le système bancaire algérien a connu l'émergence de deux nouvelles banques publiques à travers la restructuration de la BNA et de la CPA en 1982, à savoir la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR), elle avait pour missions la mise en place de nouveaux mécanismes pour le financement des activités agricoles et agro-industrielles, et de la Banque de Développement Local (BDL), elle avait pour mission le financement des investissements locaux et d'une partie des entreprises et établissements à caractère économique sous tutelle des wilayas et communes[23].

Afin de remédier aux graves problèmes financiers et économiques qui ont touché le pays durant les années 80, le gouvernement algérien a adopté une réforme financière majeure apportée par la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit. Cette loi a introduit plusieurs changements significatifs, notamment la libéralisation du secteur bancaire, la modernisation des pratiques bancaires, l'ouverture du marché financier aux investisseurs étrangers et la création de banques privées et étrangères en Algérie, ce qui a encouragé la concurrence, l'innovation et a amélioré l'efficacité du secteur bancaire.

En somme, on peut dire que la finance conventionnelle est largement répandue de nos jours en Algérie, avec un secteur bancaire bien établi qui offre une gamme complète de produits et de services financier. Cependant, cette dernière est confrontée à plusieurs défis, tels que la faiblesse de l'inclusion financière, la prédominance du secteur informel, la corruption et la fraude financière.

[23] KHERCHI H. « L'évolution du système bancaire algérien sous les nouvelles règles prudentielles internationales », Revue de Statistique et d'économie appliquée, N° 28, Algérie, 2017, pp.31-33.

Section 2 : Les produits bancaires conventionnels

Les banques conventionnelles sont les principales actrices de la finance conventionnelle, ont pour objectif de fournir des services financiers à des clients individuels et aux entreprises. Ces banques conventionnelles offrent une variété de produits et de services pour répondre aux besoins financiers de leurs clients.

Cette section sera réservée à la présentation d'un produit bancaire en général en premier lieu, par la suite nous allons présenter les différents produits bancaires classiques commercialisés par les banques conventionnelles.

1. La notion de produit et de service bancaire

Le secteur bancaire offre une variété de produits et de services financiers aux particuliers et aux entreprises. Ces produits et services jouent un rôle essentiel dans l'économie en facilitant les transactions, la gestion de l'argent, l'accès au crédit et bien d'autres aspects financiers.

Un produit bancaire se réfère généralement à un produit financier tangible ou à une offre spécifique fournie par une institution financière, telle qu'une banque. Il s'agit d'un produit standardisé et prédéfini proposé aux clients, qui peut inclure des comptes bancaires, des cartes de crédit, des prêts, des dépôts à terme, etc. Les produits bancaires ont des caractéristiques spécifiques, telles que des taux d'intérêt, des conditions d'utilisation, des frais, etc. Les clients peuvent choisir parmi les produits disponibles en fonction de leurs besoins.

En revanche, un service bancaire se réfère aux prestations et aux activités offertes par une banque pour faciliter les opérations financières de ses clients. Les services bancaires sont plus orientés vers l'assistance et la gestion des transactions financières. Ils comprennent des services de paiement, tels que les virements, les prélèvements automatiques, les paiements par carte, les conseils financiers, etc.

1.1 Le rôle des produits et services bancaires

Les produits et services bancaires jouent un rôle essentiel dans notre société moderne. Ils permettent aux individus et aux entreprises de gérer leurs finances de manière efficace et sécurisée. Les comptes bancaires par exemple, fournissent un lieu sûr pour déposer et conserver de l'argent, tandis que les cartes de débit et de crédit offrent une commodité pour effectuer des achats en ligne et en magasin. Les prêts et les crédits permettent de réaliser des projets importants tels que l'achat d'une maison ou le financement d'une entreprise. Les services de paiement électronique facilitent les transactions rapides et sécurisées, tandis que les services bancaires en ligne et les applications mobiles offrent une accessibilité 24h/24 et 7j/7 pour gérer ses finances à tout moment.

Ils contribuent également au bon fonctionnement de l'économie en fournissant des services de prêt aux entreprises et en facilitant les échanges commerciaux.

En somme, les produits et services bancaires classiques sont des offres financières essentielles proposées par les banques conventionnelles. Ces produits et services sont destinés à répondre aux différents besoins des particuliers et des entreprises.

1.2 Les fonctions des banques conventionnelles

L'activité bancaire repose principalement sur quatre fonctions principales dont découlent les différents produits et services bancaires, à savoir la gestion des moyens de paiement, les activités connexes, l'intervention sur les marchés et l'intermédiation financière[24].

1.2.1 La gestion des moyens de paiement

La fonction de gestion des moyens de paiement dans les banques est essentielle pour assurer un système de paiement efficace et sécurisé. Les banques émettent différents instruments de paiement, tels que les chèques, les cartes bancaires, les virements et les prélèvements automatiques, elles assurent également la bonne gestion de ces derniers.

L'une des principales responsabilités de la gestion des moyens de paiement est de garantir que les transactions financières des clients se déroulent sans problème. Cela implique de s'assurer que les cartes de paiement sont émises et gérées correctement, que les comptes des clients sont correctement liés à ces moyens de paiement, et que les transactions sont traitées de manière sécurisée. La gestion des moyens de paiement comprend également la surveillance et la prévention des fraudes. Les banques mettent en place des systèmes de détection des fraudes pour repérer les activités suspectes et protéger les comptes des clients.

1.2.2 Les activités connexes

Les activités connexes dans une banque sont des services et des opérations supplémentaires qui complètent les activités bancaires de base. Elles sont conçues pour répondre aux besoins financiers spécifiques des clients et offrir des solutions plus complètes.

Parmi les activités connexes courantes, on retrouve la gestion de patrimoine. Les banques proposent des services de gestion de patrimoine aux clients fortunés en offrant des conseils en investissement. Les banques peuvent également offrir des services d'assurance, cela comprend l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, et d'autres produits d'assurance visant à protéger les biens et les personnes des clients contre les risques financiers. Sans oublier les services de courtage qui sont également courants dans les activités connexes des banques. En outre, les banques proposent souvent des services de change pour les clients qui ont besoin de convertir une devise en une autre.

1.2.3 L'intervention sur les marchés

L'intervention des banques sur les marchés est une composante essentielle de leur activité et de leur rôle dans l'économie. Elles interviennent sur les marchés de différentes manières. Tout d'abord, elles participent activement au marché monétaire en fournissant des liquidités et

[24] SAHRAOUI K. et LAMARI H. « Banques Islamiques vs. Banques Conventionnelles Etude comparative entre CPA, BNA et AL BARAKA », Mémoire de Master en Finance et Banques, UMMTO, 2020, p.57.

en intervenant en tant que prêteurs et emprunteurs de fonds, offrant ainsi des solutions de financement aux institutions financières et aux entreprises.

En outre, les banques opèrent sur les marchés des capitaux en émettant des titres tels que des actions et des obligations pour financer leur activité et soutenir leur croissance. Elles jouent également un rôle d'intermédiaires en facilitant l'achat et la vente de titres pour le compte de leurs clients.

Les banques participent également au marché de change en proposant des services de change et en facilitant les transactions internationales. Elles permettent aux entreprises et aux particuliers d'effectuer des opérations de change et de gérer les risques de change liés aux transactions commerciales internationales.

Enfin, les banques interviennent sur le marché des produits dérivés en proposant des contrats à terme, des options et d'autres instruments financiers dérivés. Ces produits permettent aux acteurs du marché de gérer et de couvrir les risques liés aux fluctuations des prix, des taux d'intérêt et des devises.

1.2.4 L'intermédiation financière

La fonction d'intermédiation est l'un des rôles principaux d'une banque. Elle consiste à faciliter le flux des fonds entre les emprunteurs et les prêteurs, jouant ainsi un rôle central dans l'économie en mobilisant les ressources financières et en favorisant l'investissement et la croissance. En tant qu'intermédiaire financier, une banque collecte des dépôts auprès des déposants qui ont un excédent de liquidité et elle utilise ensuite ces fonds pour accorder des crédits à des emprunteurs qui ont besoin de financement.

L'intermédiation financière repose donc sur deux fonctions principales, à savoir la collecte des dépôts et l'octroi des crédits.

a) La collecte des dépôts

La collecte des dépôts est l'activité principale d'une banque. Elle consiste à recueillir les fonds déposés par les clients, qu'il s'agisse de particuliers ou d'entreprises. La collecte des dépôts est essentielle pour une banque car elle lui fournit une source stable et fiable de financement. Les dépôts peuvent prendre différentes formes, telles que des comptes courants, des comptes d'épargne et des dépôts à terme ou d'autres instruments financiers.

Les dépôts à vue, également connus sous le nom de comptes courants, font référence aux fonds déposés par les clients dans des comptes bancaires qui sont disponibles à tout moment pour effectuer des transactions. Ces dépôts à vue sont considérés comme des passifs pour les banques, car elles sont tenues de rembourser les fonds à la demande des clients. Ils représentent une source de financement interne pour la banque, car elle peut utiliser ces fonds pour ses opérations et ses activités.

Les clients peuvent également choisir de déposer leur fonds dans des comptes d'épargne rémunéré et qui offrent généralement un taux d'intérêt élevé. Les dépôts d'épargne n'ont pas

d'échéance fixe et peuvent être retirés par les clients à tout moment. Cependant, il est important de noter que la banque doit conserver une certaine liquidité pour répondre aux retraits des clients.

En dernier, les clients ont la possibilité d'effectuer des dépôts à terme qui sont des produits financiers qui permettent aux clients de déposer une somme d'argent spécifique pour une durée déterminée, à un taux d'intérêt fixe convenu à l'avance. Les dépôts à terme ont une durée prédéterminée, généralement allant de quelques mois à plusieurs années. Pendant cette période, les fonds déposés sont immobilisés et ne peuvent pas être retirés avant l'échéance sans encourir de pénalités.

b) L'octroi des crédits

L'octroi de crédit est une activité fondamentale pour les banques. Elle consiste à accorder des prêts et des crédits aux emprunteurs. Cette fonction est essentielle car elle permet à la banque de fournir des financements aux particuliers, aux entreprises et aux institutions pour leurs différents besoins. Les prêts accordés aux emprunteurs sont remboursés avec des intérêts, ce qui constitue une source de profit pour les banques[25].

2. Les produits bancaires conventionnels

Après avoir exposé les principaux produits de dépôt conventionnels dans le point précédent, notre attention se tourne désormais vers les prêts conventionnels.

Les crédits ou les prêts bancaires conventionnels font partie intégrante du système financier et jouent un rôle essentiel dans l'économie. Ils sont des prêts accordés par les banques commerciales dans le cadre de leurs activités traditionnelles.

2.1 Définition de crédit bancaire

Le mot crédit vient du verbe latin « crédére », qui signifie croire et faire confiance. Et effectivement, celui qui consent un crédit croit en celui qui le reçoit. En d'autres termes, le créancier fait confiance à son débiteur.

Selon la loi N° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit de son article 112 définit le crédit comme suit : «Une opération de crédit est tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend dans l'intérêt de celle-ci un engagement par signature tel qu'un aval, cautionnement ou une garantie»[26].

Le crédit en économie c'est un terme désignant des transactions en nature ou en espèces effectuées par le banquier au profit de son client en contrepartie d'une promesse de remboursement dans un délai généralement convenu par avance. D'une façon simplifiée, on

[25] Idem.
[26] Loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la Monnaie et au crédit, Journal Officiel.

peut dire que le crédit résulte de la combinaison de trois facteurs, à savoir le temps, la confiance et la promesse de restitution des fonds prêtés.

2.2 Typologies des crédits bancaires

Vu la diversité des besoins des agents économiques plus précisément les ménages et les entreprises. Les banques ont essayé de créer plusieurs types de crédit pour répondre justement aux différents besoins de ces derniers.

2.2.1 Les crédits d'exploitations

C'est des crédits accordés par les banques aux entreprises pour financer leurs activités courantes et soutenir leur fonctionnement quotidien en leur permettant de faire face à des dépenses courantes, telles que les salaires et les fournitures. Autrement dit, les crédits de l'exploitation sont des prêts qui permettent à l'entreprise de financer ses activités à court terme. Les crédits d'exploitations peuvent être subdivisés en deux catégories, à savoir les crédits par caisse et les crédits par signature.

2.2.1.1 Les crédits par caisse

Le crédit par caisse est considéré comme une avance en compte courant de l'entreprise. Autrement dit c'est un crédit qui est accordé sur le compte courant de l'entreprise jusqu'à un montant donné et selon certaines conditions bien déterminées, offrant ainsi une grande flexibilité d'utilisation. Dans le cadre de ce crédit, le client peut utiliser librement les fonds accordés dans les limites définies. On distingue deux types de crédit par caisse, à savoir les crédits par caisse globaux et les crédits par caisse spécifiques[27].

a) Les crédits par caisse globaux

Ils servent principalement à pallier les insuffisances momentanées et à couvrir le besoin en fonds de roulement. L'utilisation de ce type de crédit se fait par le débit du compte courant de l'emprunteur. Ces crédits ne sont liés à aucune garantie que la promesse de remboursement du bénéficiaire, et c'est ce qui leurs vaut le nom de crédits **«** en blanc **»** ou **«** personnels **»**. Ces crédits peuvent se présenter sous les formes suivantes :

- la facilité de caisse ;
- le découvert ;
- le crédit de compagne ;
- le crédit relais.

La facilité de caisse est un concours bancaire accordée à une entreprise qui se retrouve dans une situation de décalage de trésorerie à très court terme. Cette situation se produit à certaines périodes, notamment en fin du mois où les dépenses sont importantes. Cette facilité est accordée par le banquier afin de laisser le compte de son client évoluer en position

[27] Luc B. R. « Principes de technique bancaire », 25e édition, Edition Dunod, Paris, 2008, pp.286-288.

débitrice à concurrence d'un plafond déterminé à condition que le compte revienne créditeur assez rapidement grâce aux recettes réalisées.

Quant au découvert, ce dernier permet à une entreprise de faire face temporairement à un besoin en fonds de roulement, dépassant les possibilités de ces fonds de roulement. Le principe du découvert est semblable à celui de facilité de caisse, la différence entre ces deux techniques du financement est la durée, car le découvert est accordé pour une période plus longue. Il est le plus souvent autorisé pour une durée qui peut aller de 15 jours à plusieurs mois, sans être toute fois à terme d'un an.

En ce qui concerne le crédit de compagne, ce dernier est un crédit spécifique aux activités saisonnières. On peut dire que c'est un concours bancaire destiné à financer un besoin de trésorerie née d'une activité saisonnière. Ce crédit est destiné aux entreprises qui fabriquent des produits toute l'année mais leurs ventes se fait sur une période très courte.

En dernier, il convient de mentionner le crédit relais, une forme de crédit assimilé au découvert. C'est un crédit qui permet à l'entreprise de fonctionner en attendant une rentrée financière importante, (par exemple : vente d'une immobilisation), Il permet donc à l'emprunteur de disposer rapidement des fonds nécessaires pour l'achat du nouveau bien immobilier, sans attendre la vente effective de son bien actuel. Une fois que l'emprunteur vend son bien, il rembourse le crédit relais en utilisant les fonds de la vente.

b) Les crédits par caisse spécifiques

À la différence des crédits de trésorerie globaux qui couvrent des besoins de natures et d'origines très diverses, les crédits par caisse spécifique participent, généralement au financement d'un besoin spécifique de trésorerie. Ces crédits comportent des garanties réelles, contrairement aux crédits de trésorerie[28]. Ce crédit existe sous les formes suivantes :

- avance sur marchandise (stock) ;
- avance sur marché public ;
- avance sur titres ;
- avance sur facture administrative ;
- le factoring ;
- l'escompte.

L'avance sur marchandise est une opération qui consiste à financer un stock et à appréhender en contrepartie de ce financement, des marchandises qui sont remises en gage au banquier. Les marchandises gagées sont disposées chez un tiers (magasins généraux) pour le compte de la banque. Cette dépossession est matérialisée par l'établissement d'un récépissé Warrant (effet de commerce) émis par le magasin général.

Ensuite, on trouve l'avance sur marché public, une forme de financement destinée aux entreprises qui remportent des contrats publics. Il s'agit d'une avance financière octroyée par la banque à l'entreprise pour l'aider à financer les dépenses liées à l'exécution du marché

[28] Luc B. R. Op.cit. pp.292-308.

public. Les fournisseurs ou les entrepreneurs qui travaillent avec l'état peuvent s'adresser à leurs banques pour solliciter des avances sur les situations de travaux faits qui matérialisent leurs créances nées sur l'administration.

De plus, il existe l'avance sur titre, est une technique qui permet à des clients détenteurs d'un portefeuille de titres d'obtenir des avances. La réalisation de l'avance se fait par mise à disposition de l'emprunteur d'une somme correspondant à 80% de la valeur des titres comme une garantie. Le propriétaire de ces derniers les remet en gage avec un acte de nantissement.

Quant à l'avance sur factures administratives, ce dernier est un mécanisme de financement proposé par les banques aux entreprises qui ont des créances ou factures en attente de paiement émanant d'organismes publics ou d'administrations. Cette forme de financement permet aux entreprises de mobiliser rapidement des liquidités en utilisant leurs factures non encore payées comme garantie. Le banquier exige du demandeur de cette forme de concours, le bon de commande, le bon de livraison et la facture certifiée par le maître de l'œuvre.

Il important de noter le factoring qui est définit par le code de commerce Algérien dans son article 543 comme étant : « un acte aux termes duquel une société spécialisée, appelé factor devient subrogée au droit de son client appelé adhérant en payant ferme à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe résultant d'un contrat et en prenant à sa charge moyennant rémunération, les risques de non remboursement ». D'une façon simplifié le factoring est une pratique financière dans laquelle une entreprise cède ses créances clients à une société spécialisée. En échange de ces créances, le factor verse généralement à l'entreprise une avance en espèces, représentant une partie du montant total des créances.

En dernier, on a l'escompte, un crédit de trésorerie accordé aux entreprise pour leur permettre de mobiliser les créances à terme qu'elles détiennent sur leur clients. Il consiste pour un fournisseur à créer des effets représentatifs de ces créances et à les céder à sa banque qui lui fera l'avance des montants des effets diminuée des agies.

2.2.1.2 Les crédits par signature

Un crédit par signature est un crédit qui ne nécessite pas un décaissement de fonds, la banque fait que prêter sa signature en s'engageant à honorer une dette de son client en cas de sa défaillance[29]. Il existe cinq types de ce crédit qui sont :

- l'aval ;
- le cautionnement ;
- l'acceptation ;
- crédit documentaire ;
- garantie bancaire internationale.

L'aval fait référence à un engagement donné sur un effet de commerce, par une personne appelée avaliste, en vue de garantir le paiement de cet effet. L'aval bancaire est souvent utilisé dans le cadre de transactions commerciales, telles que les contrats de prêt et les contrats de

[29] Luc B. R. Op.cit. pp.308-312.

location. En agissant en tant qu'avaliste, la banque assume la responsabilité de rembourser la dette en cas de défaillance de l'emprunteur ou du débiteur principal.

Lorsqu'on parle de cautionnement ou de la banque en tant que caution, il s'agit de la situation où une banque agit en tant que garant pour une personne ou une entreprise appelée le débiteur principal, vis-à-vis d'un créancier tiers. Autrement dit, le cautionnement est engagement par signature de la part d'un banquier sur un acte appelé contrat de cautionnement, de payer le créancier si le débiteur s'avérait défaillant.

Quant à l'acceptation, est une modalité de financement dans laquelle une banque accepte de se porter garante d'une lettre de change ou d'un billet à ordre émis par un emprunteur. Cela signifie que la banque s'engage à payer le montant spécifié sur le document à son échéance, indépendamment de la capacité de remboursement du tireur.

En ce qui concerne le crédit documentaire, il s'agit d'un instrument de paiement utilisé dans les transactions internationales pour sécuriser les paiements entre l'acheteur et le vendeur. Il présente un engagement irrévocable pris par une banque au nom de l'acheteur, garantissant le paiement au vendeur selon des conditions spécifiées dans le contrat de vente soient remplies.

En dernier, on trouve la garantie bancaire internationale, un engagement écrit émis par une banque en faveur d'un bénéficiaire, généralement dans le cadre d'une transaction commerciale ou d'un contrat, garantissant le paiement d'une somme d'argent spécifiée en cas de non-respect des obligations contractuelles par le donneur d'ordre ou le débiteur principal.

2.2.2 Les crédits d'investissements

Le crédit d'investissement est une forme de financement accordée par une banque ou un établissement financier à une entreprise ou pour financer des projets d'investissement à moyen et long terme.

a) Le crédit à moyen terme

C'est un crédit dont la durée en général, égale ou supérieur à deux (02) ans et qui ne dépasse pas sept (7) ans. Ce crédit est généralement destiné à financer l'acquisition d'équipements légers, c'est-à-dire, ceux dont la durée d'amortissement est égale à la durée de remboursement de ces crédits.

b) Le crédit à long terme

Le crédit à long terme est une forme de financement proposée par les banques et les institutions financières, permettant aux emprunteurs d'obtenir des fonds pour des projets d'investissement à plus long terme. Contrairement aux crédits à court terme ou à moyen terme, le crédit à long terme offre une période de remboursement plus étendue, généralement supérieure à sept ans. Les crédits à long terme servent principalement au financent des immobilisations lourdes.

Le crédit-bail est le produit le plus commercialisé dans ce contexte. Il est une forme de financement qui permet à une entreprise d'utiliser un actif (bien mobilier ou immobilier) appartenant à une banque ou à une société de crédit-bail (bailleur) en échange de paiements périodiques. Contrairement à un prêt traditionnel, où l'emprunteur devient propriétaire de l'actif, le crédit-bail permet à l'emprunteur de louer l'actif pendant une période déterminée, avec une option d'achat à la fin du contrat.

2.2.3 Le financement du commerce extérieur

Le financement du commerce extérieur fait référence aux différentes méthodes et outils de financement utilisés dans le cadre des transactions commerciales internationales. Il vise à faciliter les échanges de biens et de services entre les pays en fournissant des ressources financières nécessaires pour soutenir les activités d'importation et d'exportation. Les opérations du commerce extérieur aident les petites entreprises à gérer le risque d'impayée sur leur exportation et permettent de fournir des garanties aux partenaires commerciaux qui auront aussi l'assurance d'être payée pour la marchandise importées.

2.2.4 Le crédit immobilier

Le crédit immobilier est une forme de prêt octroyée par une banque ou un établissement financier à un particulier ou à une entreprise pour financer l'acquisition d'un bien immobilier. Ce type de crédit est généralement accordé pour des montants importants et sur une longue période, pouvant aller de dix (10) à trente (30) ans. Ce crédit est souvent sécurisé par une garantie réelle, telle qu'une hypothèque ou une inscription en privilège de prêteur de deniers, qui permet à la banque de saisir le bien immobilier en cas de non-remboursement de l'emprunteur[30].

2.2.5 Le crédit à la consommation

Le crédit à la consommation est une forme de prêt accordé par une banque ou un établissement financier à un particulier, afin de financer des dépenses de consommation courante ou des projets personnels. Il permet à l'emprunteur de disposer d'une somme d'argent qu'il pourra utiliser librement, que ce soit pour l'achat d'un bien ou pour le financement de services. Le crédit à la consommation se distingue des autres formes de prêts, tels que le crédit immobilier, par sa durée plus courte et son montant généralement inférieur. Les conditions du prêt, telles que le taux d'intérêt, la durée de remboursement et les modalités de remboursement, peuvent varier en fonction de l'établissement prêteur et du profil de l'emprunteur.

Ce point fera l'objet d'une étude détaillée dans la prochaine section.

[30] Luc B. R. Op.cit. p.154.

Section 3 : Le crédit à la consommation

Le crédit à la consommation est un outil financier couramment utilisé par les particuliers pour financer leurs besoins et leurs projets personnels. Il s'agit d'un prêt accordé par une banque ou d'un établissement financier, permettant à l'emprunteur de disposer d'une somme d'argent qu'il pourra utiliser librement pour ses dépenses courantes ou pour des achats spécifiques.

Cette section sera donc réservée à la présentation de crédit à la consommation, de voir ses types et son rôle dans l'économie. Par la suite nous allons aborder son historique et son évolution dans le monde et en Algérie, et en dernier nous allons voir les avantages et les inconvénients de ce mode de financement.

1. Le crédit à la consommation

Le crédit à la consommation désigne un type de prêt accordé par une banque, à un particulier afin de financer des dépenses personnelles, familiales ou domestiques. Le crédit à la consommation concerne des besoins courants tels que l'achat de biens de consommation, le financement de projets personnels et les frais de santé. Ces crédits permettent soit de financer des besoins de trésorerie soit de financer l'achat à tempérament de biens de consommation à usage domestique[31].

Il est important de noter qu'avant d'accorder un crédit à la consommation, l'institution financière évalue la solvabilité de l'emprunteur en se basant sur des critères tels que les revenus, l'historique de crédit, les charges financières et les garanties éventuelles. Ces éléments permettent de déterminer la capacité de remboursement de l'emprunteur et de fixer les conditions du prêt, notamment le montant accordé et la durée de remboursement.

1.1 Le rôle de crédit à la consommation dans l'économie

Le crédit à la consommation joue un rôle significatif dans l'économie en stimulant la croissance et en favorisant la consommation des ménages. En offrant aux consommateurs la possibilité d'acheter des biens et services immédiatement, même s'ils n'ont pas les fonds nécessaires, le crédit à la consommation contribue à augmenter la demande globale. Cette augmentation de la demande stimule la production et la vente de biens de consommation, ce qui soutient à son tour la croissance économique.

Le crédit à la consommation permet également aux individus de réaliser des achats importants tels que l'achat d'une voiture, l'aménagement d'une maison ou le financement d'une éducation. Cela leur permet d'améliorer leur niveau de vie et de satisfaire leurs besoins et désirs à court terme, sans avoir à épargner pendant de longues périodes.

[31]Luc BERNET-ROLLANDE, « Principes de technique bancaire, 25e édition », Edition DUNOD, Paris, 2008, p.149.

Enfin, le crédit à la consommation encourage l'innovation et la compétitivité. En fournissant des financements aux entreprises, il leur permet d'investir dans la recherche et le développement, la conception de nouveaux produits et la mise en place de stratégies de marketing innovantes. Cela favorise la création de nouveaux emplois, soutient la croissance des entreprises et contribue à la dynamique de l'économie.

1.2 Typologies du crédit à la consommation

Le crédit à la consommation est un moyen financier couramment utilisé par les particuliers pour réaliser leurs projets et répondre à leurs besoins de consommation. Il existe différents types de crédit à la consommation, chacun adapté à des besoins spécifiques et offrant des caractéristiques particulières[32].

1.2.1 Le crédit affecté

Le crédit affecté est une forme de crédit à la consommation dans laquelle le montant emprunté est spécifiquement destiné à financer l'achat d'un bien ou d'un service précis. Lorsqu'un consommateur souhaite acquérir un bien ou un service, tel qu'une voiture, un électroménager ou un voyage, il peut demander un crédit affecté auprès d'un établissement financier. La particularité du crédit affecté réside dans le fait que les fonds sont généralement versés directement au vendeur ou au prestataire de service.

De plus, le crédit affecté est souvent accompagné d'une protection juridique pour le consommateur. Par exemple, si le bien ou le service présente un défaut de conformité ou ne correspond pas aux attentes, le consommateur peut exercer son droit de rétractation ou bénéficier de recours légaux pour obtenir réparation.

1.2.2 Le prêt personnel

Un prêt personnel est un type de crédit à la consommation non affecté qui permet à un individu d'emprunter une somme d'argent pour des besoins personnels sans avoir à justifier l'utilisation des fonds auprès du prêteur. Contrairement au crédit affecté, qui est accordé pour financer un bien ou un service précis, ce crédit non affecté permet à l'emprunteur d'utiliser les fonds pour plusieurs raisons, telles que le financement de dépenses imprévues, la réalisation de projets personnels, le remboursement de dettes existante, ou à l'achat de biens de consommation.

L'une des principales caractéristiques du prêt personnel est que l'emprunteur n'a pas à fournir de bien en garantie pour obtenir le prêt. Cela signifie que le prêteur n'a pas de droit de saisie sur un actif spécifique de l'emprunteur en cas de non-remboursement. En conséquence, les prêts personnels sont souvent considérés comme des prêts non sécurisés.

1.2.3 Le crédit renouvelable

Le crédit renouvelable, également connu sous le nom de crédit revolving est une forme de crédit à la consommation qui permet à un particulier d'emprunter une somme d'argent jusqu'à

[32] Luc B. R. Op.cit. pp.149-154.

un certain plafond, appelé « réserve ». Contrairement à d'autres types de crédit, le crédit renouvelable offre la possibilité de réutiliser les fonds remboursés une fois que le montant est remis à disposition.

Il est important de noter que le coût total du crédit renouvelable peut être plus élevé en raison des intérêts qui s'appliquent sur les montants empruntés. Il est donc essentiel pour l'emprunteur de bien gérer ses remboursements et de ne pas s'endetter excessivement.

1.2.4 Le crédit gratuit

Le crédit gratuit est une forme de crédit où aucun intérêt n'est facturé à l'emprunteur pendant une période déterminée. Cela signifie que l'emprunteur rembourse uniquement le montant emprunté, sans frais supplémentaires liés aux intérêts. Ce type de crédit est souvent proposé par les commerçants ou les établissements de crédit dans le cadre de promotions spéciales ou de campagnes de marketing

1.2.5 Les crédits par caisse

Dans le cadre des crédits par caisse, on parle principalement de la facilité de caisse et de découvert qui sont des formes de crédit à court terme destinées aux particuliers pour faire face à des besoins de trésorerie ponctuels. Ces solutions offrent une flexibilité financière en permettant aux emprunteurs de disposer de liquidités supplémentaires au-delà de leur solde disponible sur leur compte bancaire.

La facilité de caisse est un crédit qui permet aux particuliers de retirer des fonds jusqu'à un certain montant prédéfini. Il s'agit d'un moyen de financer des dépenses imprévues ou de faire face à des difficultés de trésorerie temporaires. Le bénéficiaire de la facilité de caisse peut rendre son compte débiteur pour une durée maximum de 15 jours impliquant ainsi un taux d'intérêt assez élevé.

Le découvert, en revanche, donne une autorisation aux particuliers de dépasser le solde disponible sur leur compte bancaire jusqu'à une limite prédéterminée afin de faire face à des besoins de trésorerie temporaire ou imprévue. Le découvert est accordé pour une période plus longue que la facilité de caisse mais qui implique également un taux d'intérêt élevé.

2. Historique et évolution du crédit à la consommation

Le crédit à la consommation est apparu progressivement au cours de l'histoire afin de répondre aux besoins croissants des consommateurs en leurs permettant d'accéder à un financement pour faire face à leurs différents dépenses personnelles.

2.1 Dans le monde

L'histoire de l'apparition du crédit à la consommation dans le monde remonte à plusieurs siècles. Avec l'évolution des sociétés et des besoins des individus, des mécanismes de financement ont été développés pour permettre aux consommateurs d'acquérir des biens et services sans avoir à payer la totalité du montant en une seule fois.

L'une des premières formes de crédit à la consommation remonte à l'Antiquité, où les marchands et artisans accordaient des crédits à leurs clients pour faciliter leurs achats. Cependant, le véritable essor du crédit à la consommation a eu lieu au cours des derniers siècles.

Au 19e siècle, avec l'industrialisation et l'urbanisation croissante, les commerçants et les grands magasins aux États-Unis ont commencé à proposer des arrangements de crédit pour permettre aux consommateurs d'acheter des biens à crédit. Ces arrangements de crédit étaient souvent basés sur des accords informels entre le vendeur et l'acheteur, avec des paiements échelonnés sur une période déterminée.

Le véritable développement du crédit à la consommation a eu lieu au 20e siècle, notamment après la Seconde Guerre mondiale. Les besoins des consommateurs ont évolué, avec une demande croissante de biens durables tels que les automobiles, les appareils électroménagers et les biens d'équipement. Les prêteurs ont répondu à cette demande en développant des produits de crédit spécifiques pour financer ces achats. Dans les années 1920, aux États-Unis, les constructeurs automobiles ont commencé à proposer des plans de crédit pour faciliter l'achat de voitures. Ces plans permettaient aux consommateurs de payer leur voiture par des paiements échelonnés, rendant ainsi l'achat plus accessible ce qui a ouvert la voie au développement du crédit à la consommation dans d'autres secteurs.

Dans les années 1950 et 1960, les cartes de crédit ont commencé à se populariser. La carte de crédit Diners Club, lancée en 1950 a été l'une des premières à proposer un système de crédit permettant aux consommateurs d'effectuer des achats dans différents commerces et d'étaler le paiement sur plusieurs mois[33].

Au cours des décennies suivantes, le crédit à la consommation s'est développé à un rythme rapide dans les pays de monde entier, soutenu par les avancées technologiques et la mondialisation. L'évolution technologique a eu un impact significatif sur le crédit à la consommation, l'émergence de l'informatique et d'internet a facilité les processus de demande et de gestion des crédits permettant ainsi une plus grande rapidité et une plus grande accessibilité pour les consommateurs.

Aujourd'hui, le crédit à la consommation est devenu un élément essentiel de l'économie mondiale moderne, notamment avec l'essor des plateformes en ligne qui ont permet aux consommateurs d'accéder plus facilement aux offres de crédit, de comparer les produits et de bénéficier d'une expérience plus rapide et plus pratique.

2.2 Le crédit à la consommation en Algérie

L'histoire du crédit à la consommation en Algérie est relativement récente. Dans les premières années de l'indépendance, le crédit à la consommation était encore limité, en raison des difficultés économiques et des priorités de reconstruction du pays. En Algérie, le crédit à

[33] BNP Paribas, « Petite histoire du crédit à la consommation », 03/04/2023, www.histoire.bnpparibas, consulté le 23/06/2023.

la consommation a subi des transformations significatives en raison de plusieurs facteurs et durant des périodes différentes.

2.2.1 La situation de crédit à la consommation avant 1990

Avant 1990, le crédit à la consommation en Algérie était relativement limité en raison du contexte économique et politique du pays. L'économie algérienne était en période de transition et de reconstruction après l'indépendance, et les priorités étaient principalement axées sur le développement des infrastructures et la consolidation du secteur public.

À cette époque, les banques algériennes étaient principalement orientées vers le financement des activités économiques productives, telles que l'industrie, l'agriculture et les projets d'investissement. Le crédit à la consommation n'était donc pas une priorité et les produits de crédit destinés aux particuliers étaient limités. Les options de crédit à la consommation étaient rares et souvent réservées à certaines catégories de personnes, telles que les fonctionnaires ou les employés des entreprises publiques. En 1985, l'Algérie a connu l'émergence de la première formule de crédit à la consommation sous forme de gage sur l'or.

Quelques années après. À partir de 1990 la situation des crédits à la consommation a commencé à évoluer avec les réformes économiques et financières mises en place à travers la loi N° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit. Ces réformes ont favorisé l'ouverture du secteur bancaire et encouragé le développement du crédit à la consommation en Algérie[34].

2.2.2 La situation de 1990 à 2009

De 1990 à 2009, la situation du crédit à la consommation en Algérie a connu une évolution significative. Durant cette période, l'Algérie a traversé des changements économiques, politiques et sociaux qui ont également influencé le secteur du crédit à la consommation.

Dans les années 1990, l'Algérie était confrontée à une grave crise économique en raison de contre-choc pétrolier que le pays a connu en 1986 et qui a fortement impacté l'économie et le secteur financier algérien entrainent ainsi une instabilité économique et financière. En conséquent, durant cette période le crédit à la consommation était limité.

Afin de faire face à cette situation et de relancer son économie, l'Algérie a adopté des réformes économiques visant à libéraliser le secteur financier et à encourager l'investissement privé national et étranger à travers la loi N° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit. Cela a entraîné l'émergence de nouvelles institutions financières, notamment des banques privées et des sociétés de crédit, qui ont commencé à offrir des produits de crédit à la consommation aux particuliers. La Banque Extérieure d'Algérie (BEA) a été la première banque à lancer ce type de crédit qui a été affecté principalement à l'achat de l'électroménager et d'ameublement.

[34]MAHMOUDI L. et MOHAMEDI H. « Le crédit à la consommation en Algérie Cas du CPA de T.O « 12 0 » », Mémoire de Master en Finance et Banque, UMMTO, 2022, p.45.

Cependant, malgré les efforts et les moyens engagés afin de réussir cette formule du crédit, les résultats enregistrés était insuffisants en raison de plusieurs facteurs et principalement de la guerre civile qui a éclaté en 1992 et qui a eu un impact significatif sur l'économie et le secteur du crédit à la consommation. Les violences et l'instabilité politique ont découragé les investissements et ont entraîné une détérioration de la situation économique du pays.

Parallèlement, le gouvernement algérien n'a pas baisser les bras et a doublé ses efforts en appliquant les réformes apporté auparavant. Cela a inclus la modernisation de secteur bancaire, la restructuration des banques et l'introduction de nouvelles réglementations pour renforcer la stabilité du système financier. Toutefois, ces réformes ont pris du temps à se concrétiser, cependant, c'est à partir des années 2000 que l'Algérie a connu une amélioration progressive de sa situation économique grâce à la stabilisation politique et à la hausse des prix du pétrole. Cela a permis une croissance économique plus soutenue et une augmentation des revenus disponibles pour les consommateurs[35].

Dans ce contexte, le crédit à la consommation a commencé à se développer et a enregistré des résultats encourageants en Algérie. Les banques et les institutions financières ont commencé à proposer des prêts à la consommation pour financer l'achat de biens durables. Malheureusement, cette évolution n'a pas duré longtemps en raison de la mise en place de la loi de finance complémentaire « Article 75 » du 26 juillet 2009 qui stipule que : « Les banques ne sont autorisées à accorder des crédits aux particuliers que dans le cadre des crédits immobiliers », interdisent ainsi aux banques d'accorder des crédits à la consommation. En conséquence, les banques et les institutions financières publiques et privés ont été contraintes de cesser temporairement d'accorder des prêts à la consommation[36].

En effet, la suspension du crédit à la consommation en Algérie était motivée par plusieurs raisons. Tout d'abord, cette décision a été prise dans le contexte de la crise financière mondiale qui a débuté en 2008.

Une des principales raisons de la suspension du crédit à la consommation était de prévenir les risques d'endettement excessif des ménages. L'Algérie faisait face à une augmentation massive de la demande de crédit à la consommation, en 2008, le montant des crédits à la consommation a dépasser 100 milliards de dinars ce qui est énorme. Cependant, cette forte demande pouvait conduire à une augmentation de l'endettement des ménages, ce qui aurait pu créer des difficultés de remboursement et mettre en péril la stabilité financière.

En suspendant le crédit à la consommation, les autorités algériennes ont cherché à éviter une surcharge de la dette des consommateurs et à prévenir les risques de non-remboursement des crédits. De plus, la suspension du crédit à la consommation visait également à limiter les sorties de devises étrangères résultant des importations de biens de consommation. Cela est dû

[35] BOUKELLA L. et SIDI MAMMAR R. « Le crédit à la consommation en Algérie : Cas du crédit véhicule Renault symbole au niveau de la Société Générale de TIZI-OUZOU », Mémoire de Master en Monnaie, Finance et Banque, UMMTO, 2016, pp.44-46.
[36] FEKHAR M. « L'impact de la relance du crédit à la consommation sur l'économie nationale », Mémoire de Master en Monnaie, Finance et Banque, UMMTO, 2015, p.13-14.

au fait que le crédit à la consommation avait beaucoup plus favorisé les produits étrangers que les produits locaux.

Il convient de souligner que la suspension du crédit à la consommation en 2009 a engendré des conséquences lourdes sur les banques comme sur les ménages. Les banques ont subi des pertes importantes en raison de l'arrêt brutal de l'octroi de crédits à la consommation ce qui a entraîné une diminution significative de leurs revenus. De côté des ménages, l'une des conséquences majeures de la suspension du crédit à la consommation a été la limitation des possibilités d'acquisition de biens de consommation durables, ce qui a fortement affecté les ménages modestes qui dépendaient de ce type de crédit pour financer des dépenses courantes.

Au final, il est important de noter que cette suspension était une mesure temporaire et spécifique à cette période. Une fois que la situation économique s'est stabilisée, en 2015, les autorités ont progressivement assoupli cette mesure et rétabli l'octroi de crédits à la consommation.

2.2.3 La situation de 2015 à nos jours

La réhabilitation du crédit à la consommation en Algérie en 2015 marque un tournant important dans le secteur financier du pays. Après une période de suspension, les autorités algériennes ont pris des mesures visant à relancer le crédit à la consommation afin de stimuler l'économie nationale et répondre aux besoins des ménages. Cela a été à travers la loi de finance complémentaire pour l'année 2015, notamment l'article 75 qui stipule : « Dans le cadre de la relance des activités économiques, les banques sont autorisées à accorder, en sus des crédits immobiliers, des crédits à la consommation destinés à l'acquisition de biens par les ménages»[37].

L'une des principales mesures prises pour la réhabilitation du crédit à la consommation était l'assouplissement des conditions d'octroi de crédit par les banques. Les critères d'éligibilité ont été revus à la baisse, permettant ainsi à un plus grand nombre de ménages d'accéder au crédit. De plus, les procédures administratives ont été simplifiées, ce qui a facilité le processus de demande et d'obtention de crédit.

Depuis 2015, les banques en Algérie ont développé une offre de crédit à la consommation variée pour répondre aux besoins des consommateurs. Cependant, il convient de noter que le marché du crédit à la consommation en Algérie reste relativement limité par rapport à d'autres pays.

3. Avantages et inconvénients de crédit à la consommation

Le crédit à la consommation est un instrument financier qui permet aux particuliers d'accéder à des ressources monétaires pour financer leurs besoins de consommation. Il offre des avantages tant pour les banques que pour les clients, mais présente également certains inconvénients.

[37] JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 78 du 31 décembre 2014, p32.

3.1 Les avantages de crédit à la consommation

Le crédit à la consommation constitue une source de revenus importante pour la banque une source de financement fondamental pour les particuliers. Ce dernier, présente de nombreux avantages tant pour les banques que pour les clients.

3.1.1 Pour la banque

Les banques jouent un rôle clé dans l'octroi de crédit à la consommation, et elles en tirent plusieurs avantages. Tout d'abord, il constitue une source de revenus importante car en accordant des prêts à la consommation, les banques génèrent des intérêts et des marges énormes qui contribuent à leurs résultats financiers. Cette activité leur permet de diversifier leurs sources de revenus et de réduire leur dépendance à d'autres formes de financement.

De plus, le crédit à la consommation permet aux banques d'élargir leur base de clients et d'établir des relations à long terme avec eux. En offrant des produits de crédit attractifs et adaptés aux besoins des consommateurs, les banques peuvent attirer de nouveaux clients et fidéliser ceux qui ont déjà recours à leurs services.

Le crédit à la consommation offre également à la banque une opportunité de se positionner comme un partenaire financier essentiel pour les consommateurs. En offrant des solutions de financement flexibles et accessibles, les banques peuvent répondre aux besoins immédiats des clients. Cela renforce la présence de la banque dans la vie quotidienne des clients.

3.1.2 Pour les clients

Pour les consommateurs, le crédit à la consommation présente plusieurs avantages. Il leur offre la possibilité de réaliser des achats importants ou de financer des projets sans avoir à débourser immédiatement la totalité des fonds nécessaires.

Un autre avantage du crédit à la consommation est la possibilité de profiter de promotions et offres spéciales proposées par les commerçants et les institutions financières. Par exemple, certaines cartes de crédit offrent des programmes de récompenses ou des remises sur les achats, ce qui permet aux clients de bénéficier de certains avantages supplémentaires en utilisant leur crédit.

Enfin, le crédit à la consommation peut également contribuer à l'amélioration de la cote de crédit d'un individu s'il est utilisé de manière responsable. En remboursant régulièrement et en respectant les conditions du prêt, le client démontre sa capacité à gérer ses finances, ce qui peut avoir un impact positif sur sa réputation financière et peut même faciliter l'accès à d'autres formes de financement à l'avenir.

3.2 Les inconvénients de crédit à la consommation

C’est vrai que crédit à la consommation présente des avantages indéniables, mais il comporte également certains inconvénients tant pour les banques que pour les clients.

3.2.1 Pour la banque

Malgré les avantages que le crédit à la consommation offre, la banque peut également faire face à certains inconvénients lorsqu'elle accorde ce type de crédit. L'un des principaux défis est le risque de non-remboursement ou de défaut de paiement de la part des emprunteurs. Cela peut entraîner des pertes financières pour la banque.

De plus, les banques doivent consacrer des ressources importantes à la gestion des crédits à la consommation, notamment en termes de personnel, de systèmes informatiques et de processus de souscription. Cela peut représenter un coût supplémentaire pour les banques, en particulier si elles doivent investir dans des outils technologiques pour automatiser et optimiser ces processus.

En outre, les banques sont soumises à des réglementations strictes en matière de crédit à la consommation, visant à protéger les droits des emprunteurs. Elles doivent se conformer à des exigences légales et réglementaires, ce qui peut entraîner des contraintes opérationnelles supplémentaires et des coûts de conformité.

3.2.2 Pour le client

Du côté des consommateurs, le principal inconvénient du crédit à la consommation est le coût global du crédit. Les intérêts et les frais de dossier peuvent augmenter le montant total à rembourser, ce qui peut représenter une charge financière importante. Les clients doivent donc être conscients de ces coûts et évaluer leur capacité à les supporter avant de contracter un crédit à la consommation.

Un autre inconvénient est le risque d'endettement excessif. Lorsque les clients accumulent plusieurs crédits à la consommation, ils peuvent se retrouver avec une charge financière trop lourde à supporter. Cela peut entraîner des difficultés de remboursement, des retards de paiement et éventuellement des problèmes de surendettement.

De plus, le crédit à la consommation peut encourager une mentalité de dépenses excessives. Les clients peuvent être tentés d'utiliser le crédit pour financer des achats impulsifs ou non essentiels, ce qui peut entraîner des problèmes de gestion financière à long terme. Il est important donc pour les clients de peser attentivement les avantages et les inconvénients du crédit à la consommation avant de décider de contracter un prêt.

Conclusion

En conclusion, la finance conventionnelle a connu une évolution majeure au fil des années. Ses principes fondamentaux reposent sur la mobilisation des ressources financières, l'intérêt, le risque et la création de valeur pour les parties prenantes.

La finance conventionnelle dans le domaine bancaire s'appuie sur diverses ressources, telles que les dépôts des clients, les investissements des actionnaires, les emprunts sur les marchés financiers et les fonds propres des banques et institutions financières. Ces ressources sont ensuite utilisées pour fournir des services financiers tels que les prêts.

Cependant, l'évolution de la finance conventionnelle n'a pas été exempte de défis. Les crises financières, les fluctuations économiques et les changements réglementaires ont eu un impact significatif sur le secteur financier, mettant en évidence la nécessité d'une gestion prudente des risques et d'une transparence accrue

Au fil du temps, de nouvelles formes de financement conventionnel ont émergé, notamment les crédits à la consommation et les crédits immobiliers. Ces produits et services financiers ont permis aux individus d'accéder à des liquidités pour réaliser leurs projets personnels, et aux entreprises de financer leurs activités et de stimuler la croissance économique.

Le crédit à la consommation, en particulier, a permet aux individus de réaliser des achats importants et de répondre à leurs besoins financiers à court terme. Il offre une flexibilité et une accessibilité accrues, permettant aux consommateurs d'acheter des biens et des services tout en étalant les paiements sur une période plus longue. Cela facilite l'acquisition de biens tels que des voitures, des appareils électroménagers et des meubles, ainsi que la réalisation de projets personnels.

En fin de compte, la finance conventionnelle et le crédit à la consommation offrent des avantages significatifs en matière de gestion financière et d'accès aux ressources, mais nécessitent également une utilisation responsable et une compréhension des implications financières. En étant bien informés et en prenant des décisions financières éclairées, les individus peuvent bénéficier des avantages offerts par ces services tout en minimisant les risques associés.

Chapitre 2 : Émergence de la finance islamique

Introduction

La finance islamique est un système financier en pleine expansion qui se distingue par son adhésion aux principes éthiques de *l'Islam*. En effet, elle est bien plus qu'un simple système financier, c'est un modèle économique fondé sur des principes éthiques profondément enracinés dans *l'Islam*. À une époque où les préoccupations éthiques et la durabilité gagnent en importance dans le monde des affaires, la finance islamique a attiré l'attention des économistes, des investisseurs et des institutions financières du monde entier.

L'histoire de la finance islamique remonte aux premiers siècles de *l'Islam*, mais c'est au cours des dernières décennies qu'elle a véritablement émergé comme une force économique mondiale. Des pays à majorité musulmane aux centres financiers internationaux, la finance islamique a connu une croissance remarquable, offrant aux individus et aux entreprises une alternative éthique et inclusive.

En Algérie, la finance islamique a connu un développement progressif au cours des dernières années. Le processus d'introduction de la finance islamique en Algérie a été marqué par plusieurs évènements importantes, notamment par la loi de 90-10 de 14 avril 1990 qui a permet l'introduction de la première banque islamique en Algérie qui est Al Baraka Bank en 1991. En 2007, le gouvernement algérien a créé un comité d'experts chargé d'étudier les aspects juridiques et techniques de la mise en œuvre de la finance islamique dans le pays. Aujourd'hui, en Algérie la finance islamique est pratiquée par la majorité des banques conventionnelles via les fenêtres islamiques et également par des banques islamiques telles qu'Al Baraka Bank et Al Salama Banc[38].

Le présent chapitre se propose d'explorer la genèse de la finance islamique, en examinant ses racines historiques, les facteurs qui ont conduit à son développement et ses produits.

Dans la première section, nous allons exposer la genèse de la finance islamique dans le domaine bancaire en évoquant son historique, ses principes ainsi que les avantages et les risque de cette dernière. Dans la deuxième section, nous allons présenter les différents produits bancaires islamiques. Dans la troisième section, nous allons se focaliser sur la *Mourabaha* en montrant son rôle, ses types et ses avantages.

[38] SADOUN F. « La finance islamique : fondements théoriques et réalité Cas : AGB Banque », Mémoire de Master en Finance et Banque, UMMTO, 2022, p.27.

Section 1 : Genèse de la finance islamique

La finance islamique, enracinée dans les principes de *l'Islam*, trouve ses origines dans les premiers siècles de cette religion. Cependant, son développement contemporain en tant que système financier distinctif a été marqué par des événements clés et des évolutions significatives. L'historique de la finance islamique est une fascinante histoire de tradition, de réforme et d'innovation qui a façonné cette discipline unique dans le paysage financier mondial.

Dans cette section dédiée à la finance islamique, nous allons aborder plusieurs aspects essentiels. Nous commencerons par retracer l'historique de la finance islamique, examinant ainsi ses origines et son développement à travers le temps. Nous mettrons également en lumière les principes fondamentaux sur lesquels repose cette approche financière. Par la suite, nous nous pencherons sur l'évolution de la finance islamique dans le secteur bancaire à travers le monde. En dernier, nous examinerons les avantages offerts par la finance islamique et également les risques liés à ce système financier.

1. Origine et historique de la finance islamique

On peut identifier les prémices de la finance islamique à l'ère de l'apogée de *l'Islam*, pendant le 7 e siècle, une période où le monde musulman était à son zénith intellectuel et culturel. Il est important de souligner qu'à l'époque du Prophète Mohamed (que la paix soit sur lui), des contrats et des transactions étaient encadrés par des règles émanant du *Coran* et de la *Sunna*. Si l'on remonte aussi loin que l'histoire le permet, on peut retracer les premières traces d'un système financier au sein du monde islamique, probablement dès les débuts des premiers *Khoullafa*.

En effet, les premières traces d'un système comptable en terre *d'islam*, se situeraient à l'époque des premiers *khoullafa* (à partir de 634). Le deuxième *Khalifa*, Omar El Khatab, qui a gouverné de 634 à 644 aurait même demandé expressément à son gouverneur en Syrie « Envoie chez nous à Médine un expert agrée pour mettre en ordre les comptes de nos revenus»[39].

Un autre aspect d'une importance considérable durant cette période était la collecte de la *Zakat*, une taxe qui constitue l'un des principaux préceptes religieux au sein de la communauté musulmane. Cette contribution est sollicitée lorsque le revenu atteint un certain seuil. Les fonds ainsi rassemblés sont ensuite acheminés vers le Beit-El-Mel El-Mouslimine, également connu sous le nom de Trésor Public.

Cependant, au fil du temps, *l'Islam* a traversé des périodes de transformation et de changement socio-économique, et la stricte application des principes islamiques a connu des défis. Lors de l'émergence des systèmes financiers internationaux dominés par l'intérêt usuraire, les pratiques financières islamiques traditionnelles ont été progressivement

[39] Djahfer S. « la finance islamique à l'heure de la mondialisation », édition revue banque, France, 2009, pp.17-18.

marginalisées. L'histoire de la finance islamique est principalement composée de trois grandes périodes, à savoir une période de fondation, une période de formation et une période de développement.

1.1 La période de fondation

La période de fondation de la finance islamique peut être située principalement dans les années 1950 à 1970. C'est pendant cette période que des intellectuels et des économistes musulmans ont commencé à s'intéresser à l'application des principes éthiques de *l'Islam* dans le domaine économique et financier, cherchant à développer une alternative éthique au système financier conventionnel.

Dans les années 1950, Dr Muhammad Nejatullah Siddiqi, un érudit et économiste Indien a commencé à réfléchir sur la façon de concilier les enseignements de *l'Islam* avec les réalités économiques modernes. Il a mis l'accent sur l'interdiction de l'intérêt usuraire (*riba*) et l'importance du partage des risques et des profits dans les transactions financières.

Les années 1960 et 1970 ont été marquées par un regain d'intérêt pour les idées économiques basées sur les principes islamiques. Des économistes et des intellectuels musulmans tels que le Dr Muhammad Umer Chapra, un économiste pakistanais, joué un rôle important dans le développement de la pensée économique islamique.

La première tentative d'intégration des préceptes islamique de financement aurait commencé en Malaisie, en 1962, avec le « Piligrim's Management Fund », en créant ce fond, le gouvernement Malais voulait permettre à ses citoyens le pèlerinage à la Mecque[40]. Par ailleurs, c'est dans les années 1963 que la finance islamique moderne a réellement commencé à se développer avec la naissance en Egypte du Mit Ghamr Saving Project. Le 25 juillet 1963 la Mit Ghamr Local Savings Bank est créée par Ahmad El-Naggar. Cette banque est considérée comme étant la première banque islamique et, même si ce projet fut abandonné quelques années plus tard pour des raisons politiques, il est aujourd'hui considéré comme celui se trouvant à la base du système bancaire islamique[41].

1.2 La période de formation (1975-1990)

La période de formation de la finance islamique peut être située principalement dans les années 1970. C'est au cours de cette décennie que les bases institutionnelles de la finance islamique moderne ont été établies, et les premières institutions financières islamiques ont été fondées.

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

[40] C. Saint-Pro, T. Rambaud, « La finance islamique et la crise de l'économie contemporaine », Edition Kharthala, Paris, 2010, p.30.
[41] Pierre-Jean Goffinet, « La Finance islamique : principes de fonctionnement et comparaison de la performance des fonds islamiques et conventionnels », Mémoire de Master en Ingénieur de gestion, Louvain School of Management, 2018, pp.3-4.

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*[42].

En 1975, naissait la Dubaï Islamic Bank (DIB), marquant ainsi l'émergence de la première institution bancaire islamique universelle et indépendante de toute implication gouvernementale. Cette période a également été témoin d'une croissance rapide du nombre de banques islamiques similaires. En 1977, la Kuwait Finance House a vu le jour, suivie la même année par la Banque Fayçal en Égypte. En 1978, la banque islamique de Jordanie a été fondée, et en 1980, la banque islamique du Bahreïn a également été établie.

En mars 1981, une association d'investisseurs musulmans sous le nom de Dar Al Mal Al Islamic (DMI) a été créée. Son siège est fixé à Genève et il est dirigé par un conseil de 18 membres qui a pour objet de donner son agrément à tous les systèmes islamiques en fonctionnement avant la mise en œuvre, ainsi que de s'assurer que les activités de la société sont conformes avec la loi Islamique[43].

1.3 La période de développement (1990 et après)

Pendant les années 90, le monde a connu une expansion significative du secteur de la Banque de détail islamique et l'émergence de la désintermédiation financière islamique, représentant ainsi la transition d'une économie basée sur l'endettement à une économie orientée vers les marchés financiers. Au cours de cette décennie, les institutions financières islamiques ont gagné en sophistication, avec une structure de plus en plus élaborée, et leurs modalités opérationnelles ont été affinées.

Au cours de cette période, deux organes de gouvernance majeurs ont été créés pour soutenir et maintenir le développement de la finance islamique dans le respect des règles édictées par la Charia. Il s'agit de l'Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI) et de l'Islamic Financial Services Board (IFSB). Ces organismes jouent un rôle crucial en établissant des normes et des directives harmonisées pour les institutions financières islamiques, assurant ainsi la conformité aux principes éthiques de l'Islam dans leurs opérations.

L'AAOIFI créée en 1991 et aujourd'hui basée au Bahreïn, se concentre principalement sur les questions comptables et d'audit, tandis que l'IFSB créée en 2002, se concentre sur la supervision et la réglementation du secteur bancaire et financier islamique. Grâce à ces

[42] Article CDVM, « La finance islamique », Octobre 2011, p.06, WWW.CDVM.gov.ma, consulté le 11/08/2023.
[43] M. fall ould-bah, « les systèmes financiers islamique : approche anthropologique et historique », Edition Kharthala, Paris, 2011, p.329.

organes de gouvernance, la finance islamique a gagné en crédibilité et en cohérence, favorisant ainsi sa croissance et son expansion à l'échelle mondiale[44].

Aujourd'hui, la finance islamique occupe une place de plus en plus importante dans le paysage financier mondial. Elle s'est établie comme une industrie en croissance rapide, elle est présente dans plus de 60 pays et continue de croître à un rythme soutenu. Les actifs de la finance islamique ont dépassé les 2,8 billions de dollars et devraient augmenter dans les années à venir. Cette croissance est alimentée par la demande croissante pour des produits financiers éthiques et responsables, aussi bien par les populations musulmanes que par des investisseurs non-musulmans cherchant des alternatives durables.

2. La finance islamique et ses principes

La finance islamique, aussi connue sous le nom de finance conforme à la *Charia*, est un système financier basé sur les principes éthiques de *l'Islam*. Ces principes sont dérivés des enseignements religieux de la *Charia*, qui interdisent l'usure (*riba*), l'incertitude (*gharar*) et l'investissement dans des secteurs considérés comme non-éthiques, tels que l'alcool, le jeu, et le porc.

2.1 Définitions des concepts de base

Dans les actes et les transactions financières entre les agents économiques, on utilise le langage spécifique de la finance islamique, qui se compose d'un ensemble de termes fréquemment employés, ces terminologies sont essentielles pour assurer la conformité aux principes islamiques dans toutes les opérations financières et garantir une approche éthique et responsable dans le domaine financier.

2.1.1 L'économie islamique

L'économie islamique désigne la pratique de la finance islamique dans le milieu économique, c'est une branche de connaissances qui contribue à la réalisation du bien être humain, conformes aux enseignements islamiques sans trop limiter la liberté individuelle ou créer des déséquilibres macroéconomiques et écologiques continus. On peut définir l'économie islamique aussi comme une partie de la doctrine islamique qui englobe tous les secteurs de la vie. Elle ne s'attribue pas à un caractère scientifique, comme le fait le marxisme, mais elle n'est pas, non plus, dépourvue d'un fondement doctrinal ni d'une vision englobant les principes de la vie et de l'univers, comme c'est le cas du capitalisme[45].

En effet, l'économie islamique accorde une attention particulière à l'équité et à la justice sociale. L'aumône légale (*zakat*) est un pilier important de cette économie, où une partie des revenus des riches est redistribuée aux moins fortunés afin de réduire les inégalités et de favoriser la solidarité sociale.

---

[44] Article CDVM, « La finance islamique », Octobre 2011, p.07, WWW.CDVM.gov.ma, consulté le 11/08/2023.

[45] Goubrid H. et Mohand Saïd L. « La finance islamique et l'applicabilité des expériences internationales en Algérie », Mémoire de Master en Economie Monétaire et Bancaire, UMMTO, 2021, p.17.

2.1.2 La finance islamique

On peut définir la finance islamique 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 principes dictés par l'éthique musulmane »[46].

D'une manière simplifiée, on peut dire que la finance islamique est l'ensemble des techniques financières et juridiques qui permettent de financer les biens et les services en respectant les lois islamiques désignées sous le vocable « *Charia* ». Les produits ou principes autorisés dans le cadre de ce système financier sont communément appelés « *halal* », et ceux qui sont prohibés sont désignés par le terme « *haram* ». L'organe qui est chargé de vérifier et d'interpréter la conformité des opérations des institutions financières islamiques avec les règles islamiques avant de valider leurs actions est le conseil religieux également appelé «le *Sharia Board* ».

2.1.3 La banque islamique

Selon la définition formulée lors du congrès international des banques islamiques en 1979, la banque islamique est définie comme suit : « la banque islamique est une institution bancaire qui collecte des fonds et les utilises 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 »[47].

Les banques islamiques opèrent comme des banques commerciales. Théoriquement, les activités de ces banques peuvent se présenter sous forme de deux modèles, un premier modèle purement conforme à la *Charia* dont les opérations sont basées sur le principe des PPP (partage des pertes et des profits), qui veut dire modèle pur et conforme aux préceptes de la loi islamique (finance participative), et un deuxième modèle hybride dont les activités (non-PPP) sont proches de celles des banques commerciales[48].

Les banques islamiques sont conditionnées par une institution internationale qui est la *Sharia Board*, son rôle est de valider les contrats et les transactions financières de la banque. Pour ce faire, il est chargé de spécifier les règles de conformité avec les principes de la jurisprudence islamique et de contrôler leur application. Il doit ainsi procéder à des vérifications des activités entreprises par la banque, des procédures et de la documentation qui les accompagnent et de l'audit charia de la banque et est tenu de publier les résultats de

[46] SOULEIMANI. R, « La finance islamique: évolution et perspectives », Université Hassan II Casablanca Maroc, Licence fondamentale en sciences économique et gestion, 2010, p.14.
[47] DAGHRI. A, « éthique et entreprise ; perspectives maghrébine », Édition Wallada, Casablanca Maroc, 1991, p.41.
[48] BITAR. M et MADIÈS. P, « Les banques islamiques sont-elles si islamiques que cela ? Conséquences en matière de fonds propres réglementaires », Revue d'économie financière, France, 2017, p.290.

ses investigations. Lors du lancement de nouveaux produits, ces derniers doivent au préalable obtenir l'aval du comité religieux qui émettra si nécessaire un avis ou une décision[49].

2.2 Les sources de la finance islamique

Les sources de la finance islamique sont enracinées dans les enseignements et les principes de *l'Islam*. Ces sources forment le socle de la finance islamique en définissant des règles et des lignes directrices qui guident les pratiques financières conformes à la *Charia*.

2.2.1 Les sources primaires

Les sources primaires de la finance islamique sont le *Coran* et la *Sunna*, qui sont les deux principales références religieuses de *l'Islam*. Ces sources sont considérées comme sacrées par les musulmans et forment la base de la *Charia*, la loi islamique.

a) Le *Coran*

Le *Coran* est le livre sacré des musulmans, considéré comme une révélation divine donnée au Prophète Muhammad (que la paix soit sur lui) par l'intermédiaire de l'ange Gabriel. Le *Coran* contient des principes fondamentaux qui guident les croyants dans leur vie personnelle, sociale, et économique. En ce qui concerne la finance islamique, le *Coran* interdit explicitement l'intérêt usuraire (*riba*) et encourage le partage des risques et des profits dans les transactions financières. Il est donc considéré comme étant la source principale de la loi islamique et il prévaut sur toutes les autres sources de la *Charia*.

b) La *Sunna* (*Hadith*)

La *Sunna* désigne les enseignements, les actes et les pratiques du Prophète Muhammad (que la paix soit sur lui). Ces enseignements sont recueillis dans des recueils de *hadiths*, qui sont des paroles et des actes authentiques du Prophète. La *Sunna* clarifie les enseignements du *Coran*, fournissant ainsi des directives supplémentaires pour les questions économiques et financières conformes à la *Charia*.

2.2.2 Les sources secondaires

Les sources secondaires de la finance islamique sont des références juridiques et des outils interprétatifs utilisés pour élaborer des règles et des directives complémentaires aux sources primaires, c'est-à-dire le *Coran* et la *Sunna*. Ces sources secondaires sont le fruit des travaux des érudits musulmans, qui ont cherché à appliquer les principes de *l'Islam* dans des contextes économiques et financiers spécifiques.

a) Le Consensus (*Ijma*)

Le consensus est un principe juridique important dans *l'Islam*, faisant référence à l'accord unanime des érudits musulmans sur une question donnée. Lorsque les érudits spécialisés dans la loi islamique (ou *fuqaha*) s'accordent sur une interprétation particulière d'une question juridique, leur consensus est considéré comme une source d'autorité juridique.

[49] Jouaber-Snoussi, *K.* « La finance islamique », Éditions La Découverte, Paris, 2012, pp.35-46.

L'Ijma est utilisé comme source secondaire de la jurisprudence islamique pour résoudre des questions qui ne sont pas explicitement mentionnées dans le *Coran* ou la *Sunna*. Il permet aux érudits de prendre des décisions en fonction des besoins et des circonstances spécifiques de leur époque tout en respectant les principes fondamentaux de *l'Islam*.

b) Le raisonnement par analogie (*Qiyas*)

Le *Qiyas* (analogie) est un principe juridique dans *l'Islam* qui consiste à appliquer un raisonnement par analogie pour résoudre des questions juridiques qui ne sont pas explicitement mentionnées dans le *Coran* ou la *Sunna*. Lorsqu'une situation particulière n'est pas directement couverte par les sources primaires de la *Charia*, les érudits musulmans peuvent utiliser le *Qiyas* pour trouver une solution en se basant sur une situation similaire déjà mentionnée dans les sources sacrées.

Le processus du *Qiyas* implique de comparer les éléments essentiels d'un cas spécifique avec ceux d'un cas similaire déjà traité dans le *Coran* ou la *Sunna*. Si les éléments essentiels sont semblables, alors la règle établie pour le cas similaire peut être appliquée au nouveau cas.

c) Interprétation (*l'Ijtihad*)

L'Ijtihad se réfère au processus d'interprétation et de déduction juridique effectué par les érudits musulmans (ou *mujtahids*). Le terme « *Ijtihad* » signifie « effort » ou « diligence intellectuelle », et il représente l'effort intellectuel entrepris par les érudits pour déduire des règles juridiques à partir des sources primaires de la *Charia*, le *Coran* et la *Sunna*.

Les érudits musulmans utilisent leur connaissance approfondie du *Coran*, de la *Sunna*, du contexte historique et des principes juridiques pour formuler des décisions juridiques sur des questions nouvelles ou complexes qui ne sont pas directement traitées dans les sources primaires.

d)* Les *Fatwas

Les *fatwas* sont des avis juridiques émis par des érudits musulmans en réponse à des questions spécifiques soumises par des individus ou des institutions. Ces avis juridiques sont basés sur l'interprétation des sources primaires de la *Charia*, le *Coran* et la *Sunna*, ainsi que sur les principes de la jurisprudence islamique (*fiqh*).

Les *fatwas* peuvent couvrir une vaste gamme de sujets, allant des questions religieuses et éthiques aux questions pratiques de la vie quotidienne. Il est important de noter que les *fatwas* ne sont pas juridiquement contraignantes pour tous les musulmans, et chaque individu peut choisir de suivre ou non une *fatwa* en fonction de sa propre conviction religieuse.

2.3 Les principes et les interdictions de la finance islamique

La finance islamique repose sur des principes éthiques et des interdictions spécifiques dictées par la Charia, la loi islamique. Ces principes et interdictions constituent les fondements de la finance islamique.

2.3.1 Le partage des pertes et des profits

Le principe de partage des pertes et des profits est l'un des fondements essentiels de la finance islamique. Contrairement au système financier conventionnel, où les prêteurs perçoivent un intérêt fixe quel que soit le succès ou l'échec de l'entreprise, la finance islamique encourage des contrats basés sur le partage des risques et des bénéfices.

Ce principe repose sur l'idée que les parties impliquées dans une transaction financière devraient partager équitablement les résultats positifs et négatifs de cette transaction. Cela signifie que les bénéfices réalisés dans un projet ou une activité sont répartis entre les investisseurs et les entrepreneurs en fonction de leur contribution respective. De même, si le projet subit des pertes, ces pertes sont également partagées proportionnellement entre les parties.

2.3.2 La présence d'un actif sous-jacent

Le principe de présence d'un actif sous-jacent est un concept fondamental en finance islamique. Il stipule que toute transaction financière doit être adossée à un actif tangible ou à une activité économique réelle. En d'autres termes, les produits financiers islamiques doivent être liés à des biens ou des services concrets, et ne peuvent pas être basés sur des spéculations ou des transactions purement fictives. Ce principe découle de l'interdiction de l'incertitude (*gharar*). L'incertitude est évitée en s'assurant que les contrats financiers sont fondés sur des actifs tangibles dont la valeur est clairement définie, plutôt que sur des actifs virtuels ou des produits dérivés dont la valeur est incertaine ou basée sur des suppositions.

2.3.3 L'interdiction de *Riba*

L'interdiction du *riba* est l'un des principes fondamentaux de la finance islamique. Le *riba* se réfère à l'intérêt usuraire, c'est-à-dire l'accroissement ou le gain financier excessif qui résulte d'une transaction financière, souvent considéré comme injuste et exploiteur selon les enseignements de l'Islam.

Le *Coran* mentionne clairement l'interdiction du *Riba* dans plusieurs versets, notamment dans la *sourate Al-Baqara* (2:275-279) et la *sourate Ali Imran* (3:130). L'interdiction du *riba* est également confirmée par la Sunna où il est clairement énoncé que l'accord de prêt avec intérêt est invalide.

Dans la finance islamique, l'interdiction du *Riba* signifie que les prêts et les emprunts avec intérêt sont proscrits, tout comme les produits financiers basés sur l'intérêt usuraire. Au lieu de cela, la finance islamique favorise les contrats basés sur le partage des risques et des bénéfices, où les revenus sont générés à partir de transactions liées à des actifs réels ou à des activités économiques réelles.

En termes simples, le *riba* est le fait de demander ou de payer un surplus ou un profit excessif lors d'une transaction financière, notamment dans les prêts ou les emprunts d'argent. Deux catégories de *riba* ont été définies par les juristes musulmans, à savoir *riba al-Nasi'ah* (*riba* à titre de retard) et *riba al-Fadl* (*riba* à titre de préférence).

En effet, l'interdiction de la *riba*, n'est pas exclusive à *l'Islam*. Tout au long de l'histoire humaine, depuis les temps d'Aristote, les discussions et les interdictions concernant les intérêts et les revenus monétaires ont été récurrentes. Ces débats et prohibitions se sont succédé à travers les époques.

La première opposition historique à l'intérêt remonte au culte juif, où il était énoncé de ne pas exiger d'intérêt de son frère, que ce soit sur de l'argent, de la nourriture, ou tout autre bien susceptible de générer un gain financier. Il était permis de prélever un intérêt sur un étranger, mais pas sur un compatriote israélite. Cette pratique a été fortement critiquée, ce qui a conduit à l'interdiction du « *Tarbit* », un terme hébreu équivalent à « *riba* » en arabe, englobant à la fois l'usure et l'intérêt. Les juifs, bien qu'interdisant le *Tarbit*, se montraient plus sélectifs que les musulmans car l'interdiction s'appliquait entre juifs, mais était autorisée entre juifs et non-juifs[50].

2.3.4 L'interdiction d'incertitude (*Gharar*)

Le terme « *gharar* » signifie l'incertitude, le risque excessif ou l'ambiguïté dans une transaction. En finance islamique, l'interdiction du *gharar* vise à éviter les contrats ou les transactions qui comportent des éléments d'incertitude ou de spéculation excessive.

Cette interdiction est basée sur le principe d'équité et de transparence dans les transactions financières. Elle vise à protéger les parties impliquées dans une transaction en s'assurant que les termes et les conditions sont clairs et compréhensibles, et que les risques sont partagés de manière équitable.

Les contrats ou les transactions qui impliquent un niveau excessif d'incertitude sont considérés comme non conformes aux principes de la finance islamique. Par exemple, les contrats de jeu, les contrats basés sur des événements futurs incertains, les ventes à crédit sans spécification claire des termes, etc.

2.3.5 L'interdiction du *Qimar* (hasard) et du *Maysir* (spéculation)

L'interdiction du *qimar* (hasard) et du *maysir* (spéculation) est un autre principe important en finance islamique. Ces termes font référence à des pratiques de jeu de hasard et de spéculation qui sont strictement interdites dans *l'Islam* en raison de leur nature incertaine et risquée.

Le *qimar* désigne les jeux de hasard où les participants parient sur un résultat incertain dans l'espoir de gagner quelque chose de valeur sans fournir un travail ou un effort productif. Ces pratiques de jeu sont considérées comme préjudiciables car elles peuvent entraîner des pertes financières importantes pour les participants et peuvent créer des dépendances nuisibles.

Le *maysir*, quant à lui, fait référence à la spéculation excessive, où les individus misent sur des événements futurs incertains dans l'espoir de réaliser des profits importants sans fournir

[50] SAHRAOUI K. et LAMARI H. « Banques Islamiques vs. Banques Conventionnelles Etude comparative entre CPA, BNA et AL BARAKA », Mémoire de Master en Finance et Banques, UMMTO, 2020, p.23.

de travail ou de service productif réel. Cette pratique est considérée comme préjudiciable car elle peut créer de l'instabilité financière et favoriser des comportements irresponsables.

2.3.6 Interdiction d'investir dans des domaines dit « *Haram* »

En finance islamique, l'interdiction d'investir dans des domaines dits « *haram* » revêt une importance capitale. Fondée sur les principes éthiques de la *Charia*, cette restriction vise à promouvoir des pratiques financières conformes aux enseignements de *l'Islam* et socialement responsables. Les domaines considérés comme *haram* ou illicite comprennent des activités telles que la production, la distribution ou la vente d'alcool, de drogues et de produits dérivés du porc, ainsi que les entreprises de jeux de hasard et les institutions financières pratiquant l'intérêt usuraire (*riba*).

En évitant ces investissements *haram*, la finance islamique s'engage à encourager des investissements *halal* (licites) qui sont bénéfiques pour la société et respectueux des principes moraux de *l'Islam*. Cette approche renforce l'engagement envers des activités économiques responsables et socialement éthiques.

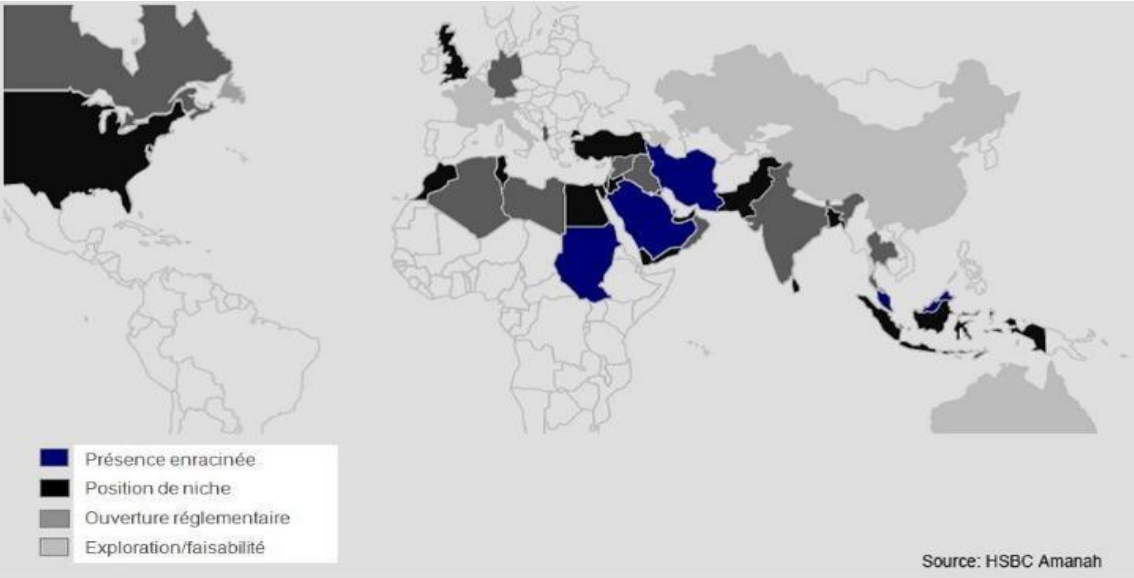
3. Evolution de la finance islamique dans le monde

L'évolution de la finance islamique dans le monde a été marquée par une croissance significative et un développement rapide au cours des dernières décennies. Inspirée par les principes éthiques de *l'Islam*, cette forme de finance a su conquérir un public mondial. Devenant une véritable industrie à part entière, la finance islamique a étendu son empreinte dans de nombreux pays, tant musulmans que non-musulmans, offrant des solutions financières conformes à la *Charia* et répondant aux besoins diversifiés des individus et des institutions.

Le Moyen-Orient et l'Asie sont deux des principaux marchés où la finance islamique a prospéré, bénéficiant d'un climat favorable pour les banques islamiques. Dans la région du Moyen-Orient, des pays tels que l'Arabie saoudite, Bahreïn, les Émirats arabes unis, le Koweït et le Qatar sont des leaders dans le domaine de la finance islamique. Ces pays ont établi un environnement réglementaire et économique propice au développement des institutions financières islamiques, ce qui a favorisé leur expansion et leur succès.

En Asie, la Malaisie se distingue par son niveau de développement élevé dans le système de finance islamique, avec une présence bien établie de banques islamiques et de Takaful (assurance conforme à la *Charia*). Parmi les autres acteurs développés dans cette industrie, on trouve des pays tels que l'Indonésie, le Pakistan, les Philippines et la Thaïlande.

Figure N°01 : Planisphère de la finance islamique dans le monde.



Source: HSBC Amanah, www.business.hsbc.comm, consulté le 24/07/2023.

3.1 La finance islamique dans le monde non musulman

La finance islamique, autrefois considérée comme un domaine réservé aux pays à majorité musulmane, a connu une expansion remarquable dans le monde non musulman au cours des dernières décennies. En s'ouvrant à un public mondial, la finance islamique a réussi à transcender les frontières culturelles et religieuses pour offrir des solutions financières conformes à la *Charia* et en accord avec les valeurs éthiques universelles.

3.1.1 Au Royaume-Uni

L'évolution de la finance islamique au Royaume-Uni a été marquée par une croissance significative et un intérêt croissant pour cette forme de finance éthique. Le Royaume-Uni est devenu l'un des principaux centres financiers internationaux accueillant des activités de finance islamique, en attirant à la fois des investisseurs et des institutions financières intéressés par des produits et services conformes à la *Charia*.

Les premiers efforts pour établir la finance islamique au Royaume-Uni ont été réalisés dans les années 1970. À cette époque, quelques banques et institutions financières islamiques ont été créées, mais leur portée était limitée et leur succès a été modeste.

En 2003, le Royaume-Uni, qui comptait une population de 1,6 million de musulmans, a joué un rôle pionnier en ouvrant la voie à la finance islamique en Europe. Amanah UK, créée dans la même année, était le premier acteur financier à proposer des produits islamiques dans la banque de détail. Depuis sa création, Amanah UK a réussi à attirer 5 500 comptes courants et servir 3 500 clients pour leurs besoins de financement immobilier, témoignant ainsi de la demande croissante pour des produits financiers éthiques et socialement responsables parmi la communauté musulmane du Royaume-Uni.

L'autorité financière britannique, qui est la Financial Services Authority (FSA), a joué un rôle essentiel dans la facilitation de l'intégration des banques islamiques au Royaume-Uni. En 2004, l'Islamic Bank of Britain (IBB) a obtenu l'agrément des autorités britanniques, marquant ainsi une étape importante dans le développement de la finance islamique dans le pays. Grâce à cet agrément, l'IBB est devenue la première banque islamique entièrement conforme à la *Charia* à opérer au Royaume-Uni.

En octobre 2013, la Bourse de Londres a annoncé son projet de créer un indice boursier conforme aux principes financiers de *l'Islam*. Cette initiative visait à offrir aux investisseurs des options d'investissement éthiques et conformes à la *Charia*. Par la suite, en juin 2014, le Royaume-Uni est devenu le premier État non musulman à émettre des obligations souveraines conformes aux principes islamiques, connues sous le nom de *Sukuk*.

Aujourd'hui, la finance islamique au Royaume-Uni continue de connaître une croissance soutenue et joue un rôle majeur dans le secteur financier du pays. Elle est devenue un acteur incontournable de l'industrie financière britannique avec au moins 20 banques internationales offrant des produits financiers islamiques, tels qu'Al Rayan Bank, Abu Dhabi Islamic Bank, European Islamic Investment Bank (EIIB), Bank of London and The Middle East (BLME), QIB-UK et Gatehouse Bank[51].

3.1.2 Aux États-Unis

Il existe une différence entre l'implantation de la finance islamique aux États-Unis et au Royaume-Uni. En effet, les États-Unis n'ont fait que répondre à une demande d'autorisation d'exercer une activité financière islamique. Alors qu'en Angleterre les autorités ont essayé de préparer le terrain et les conditions favorables pour que les banques islamiques puissent exercer leurs activités. L'histoire de la finance islamique aux États-Unis a commencé avec la création des fonds *Amanah* en 1986, situé à Washington, et American Finance House-LARIBA en Californie en 1987. Cependant, les recherches du Dr Al-Qudah (2005) indiquent que les contrats de financement de la LARIBA ne respectent pas les principes de la *charia*. L'autre étape importante pour la finance islamique aux États-Unis a eu lieu à la fin des années 1990, lorsque la nouvelle succursale de York de United Bank of Kuwait a obtenu deux lettres d'interprétation émises par le Bureau du contrôleur de la monnaie pour offrir des services bancaires islamiques de détail dans le pays[52].

Il est important de noter que les États-Unis offrent un marché potentiellement important pour le développement des services financiers islamiques, étant donné que le pays compte plus de 6 millions de musulmans, dont beaucoup ont des revenus élevés. En réponse à cette demande croissante, plusieurs institutions financières islamiques ont été lancées aux États-Unis. Parmi elles, la Lariba Bank de l'America Finance House, qui bénéficie de l'autorisation d'opérer dans plus de 13 États américains.

[51] KORBI F. « La finance islamique : une nouvelle éthique ? Comparaison avec la finance conventionnelle. Economies et finances », Thèse de Doctorat en Economie, Université Sorbonne, Paris, 2016, pp.24-27.
[52] ADNANE M. et Bachir D. «L'évolution du système bancaire islamique », Revue N° 188343, université d'El oued, Algérie, 2022, p713.

En effet, les États-Unis sont vus depuis toujours comme un pays islamophobe. Mais cette phobie n'y a pas empêché le développement de la finance islamique. Cependant, les événements du 11 septembre n'ont certainement pas avorté la naissance de la finance islamique aux États-Unis, mais ils ont limité sa croissance potentielle. Plusieurs de ses institutions se sont retirées du marché et ont préféré cesser leurs activités sur le sol américain pour migrer vers d'autres territoires dans l'espoir d'un accueil chaleureux.

En revanche, les premières tentatives d'émission de *Sukuk* sur le sol américain datent du 22 septembre 2004 par l'entreprise Lochman. La deuxième tentative qui suivit cette émission fut lancée par l'entreprise East Cameron Partner le 19 juin 2006 à hauteur de 165.67 millions$[53].

3.1.3 En France

Contrairement au Royaume-Uni où la finance islamique est bien établie, en France, le marché de la finance islamique est encore en cours d'installation. Cependant, depuis la fin de 2007, les autorités publiques françaises ont commencé à s'intéresser sérieusement aux possibilités d'attirer les investisseurs des pays du Golfe vers la place financière de Paris.

Pour saisir cette opportunité, la plupart des groupes bancaires en France ont ouvert des filiales spécialisées dans la finance islamique au Moyen-Orient, dans le but de profiter de cette source de liquidité et de répondre à la demande croissante pour des produits financiers conformes à la *Charia*.

En mai 2010, un événement marquant a eu lieu lorsque le premier prêt immobilier conforme à la *Charia* a été réalisé par une société spécialisée dans le montage de solutions financières conformes à l'éthique musulmane. En juillet 2010, la Direction générale des Finances publiques a publié des instructions relatives à la *Mourabaha*, aux *Sukuk* d'investissement et au contrat *d'Ijara*, des instruments financiers spécifiquement conçus pour être en accord avec les principes de la *Charia*.

En 2016, le Conseil français de la *Charia* a été créé pour fournir des avis et des orientations sur les questions liées à la finance islamique. Cependant, malgré ces progrès, la finance islamique en France reste encore relativement limitée par rapport à d'autres pays, tels que le Royaume-Uni ou certains pays du Golfe[54].

3.1.4 En Allemagne

La finance islamique en Allemagne a connu une croissance significative ces dernières années, bien que son développement soit encore relativement récent par rapport à d'autres pays. L'histoire de la finance islamique en Allemagne remonte aux années 1990, lorsque certaines institutions financières ont commencé à proposer des produits et services conformes à la *Charia* pour répondre aux besoins de la petite communauté musulmane présente dans le

[53] KORBI F. « La finance islamique : une nouvelle éthique ? Comparaison avec la finance conventionnelle. Economies et finances », Thèse de Doctorat en Economie, Université Sorbonne, Paris, 2016, pp.22-24.
[54] Goubrid H. et Mohand Saïd L. « La finance islamique et l'applicabilité des expériences internationales en Algérie », Mémoire de Master en Economie Monétaire et Bancaire, UMMTO, 2021, p.38-39.

pays. Cependant, ce n'est qu'à partir des années 2000 que la finance islamique en Allemagne a véritablement pris de l'ampleur et a connu une croissance significative.

Dans les années 2000, la demande pour des produits financiers éthiques et conformes à la *Charia* a commencé à augmenter en Allemagne. Les autorités allemandes ont pris donc des mesures pour adapter leur cadre réglementaire afin de faciliter le développement de la finance islamique dans le pays.

En 2004, la banque turque Kuveyt Türk a été la première institution financière islamique à ouvrir une succursale en Allemagne appelé KT Bank AG. En Mars 2015, après avoir présenté une demande d'agrément en 2012, la BaFin qui est l'Autorité fédérale de surveillance des finances lui a accordé une licence bancaire complète pour la fourniture d'activités de dépôts et de crédits[55].

Au cours des années suivantes, la sensibilisation à la finance islamique en Allemagne s'est accrue progressivement. Des efforts ont été déployés pour éduquer le public sur les principes et les opportunités de la finance islamique, et des conférences et des événements ont été organisés pour promouvoir cette forme de finance éthique. En 2014, l'Allemagne a émis son premier *Sukuk* souverain, une obligation islamique, pour attirer des investisseurs du Moyen-Orient et d'autres régions intéressés par la finance islamique.

3.2 La finance islamique dans le monde musulman

Les pays musulmans ont été les pionniers dans l'intégration de la finance islamique dans leurs systèmes financiers, mais cette intégration varie d'un pays à l'autre. Chaque pays musulman a adopté la finance islamique de manière unique, en fonction de ses propres besoins, contexte économique, et degré d'engagement envers les principes de l'Islam.

3.2.1 En Egypte

Après l'échec des tentatives de création de banques islamiques au sous-continent indien et en Malaisie dans les années 1940, c'est l'Égypte qui a été le premier pays à prendre l'initiative de créer la première banque islamique en 1963. Cette institution, située à Mit-Ghamar, a été mise en place sous forme d'une caisse d'épargne rurale par l'économiste Ahmed El Naggar. Son objectif était de mener des opérations financières conformes à la *Charia*, reposant sur le principe de partage des profits et des pertes.

Cette première tentative de création d'une institution financière islamique en Égypte a connu un succès indéniable, mais malheureusement, l'expérience a pris fin en raison de considérations politiques. Cependant, cinq ans plus tard, en 1968, l'Égypte a lancé une nouvelle institution bancaire appelée « Nasser Social Bank ». Cette banque avait pour vocation de fournir des services à caractère social, en aidant les catégories défavorisées en octroyant des prêts sans intérêts.

[55] Azzedine G. « La première banque islamique allemande prospère », Le journal RIBH, 2017, www.ribh.wordpress.com, consulté le 30/07/2023.

Au fil des ans, le secteur de la finance islamique en Égypte a connu des évolutions importantes. En 1976, la Banque Misr a créé la filiale « Misr Islamic Bank », la première banque islamique pleinement opérationnelle dans le pays, offrant une gamme complète de produits et services conformes à la *Charia*. En 1977, la Faisal Islamic Bank of Egypt a également vu le jour, suivie de près par la création de la Al Baraka Bank Egypt en 1980. Ces institutions ont joué un rôle clé dans le développement et la promotion de la finance islamique en Égypte[56].

De nos jours, l'Égypte dispose d'un marché dynamique de la finance islamique, avec plusieurs banques et institutions financières proposant une variété de produits et services conformes à la *Charia*.

3.2.2 En Malaisie

L'histoire de la finance islamique en Malaisie remonte aux années 1960, lorsque le pays a commencé à explorer des alternatives financières conformes aux principes de *l'Islam*. Cependant, c'est dans les années 1980 que la Malaisie a pris des mesures concrètes pour développer la finance islamique.

En 1983, la Banque Islamique de Malaisie (Bank *Islam* Malaysia Berhad) a été créée en tant que première banque islamique à part entière du pays. Cette initiative a marqué le début d'une nouvelle ère pour la finance islamique en Malaisie.

En 1990, le gouvernement malaisien a établi la Commission de l'industrie et du commerce islamique (Islamic Banking and Finance Commission of Malaysia - IBFIM) pour promouvoir et réglementer le secteur de la finance islamique dans le pays. Cette initiative a permis de renforcer le cadre réglementaire et de promouvoir l'intégrité de la finance islamique en Malaisie.

Dans les années 2000, la Malaisie a renforcé son positionnement en tant que centre mondial de la finance islamique en accueillant de nombreux sommets et conférences internationaux sur le sujet. Elle a également attiré des investisseurs et des institutions financières du monde entier, contribuant ainsi à la croissance du secteur de la finance islamique dans le pays.

Aujourd'hui, il existe 17 banques islamiques en Malaisie, dont *Agro Bank* a transféré ses activités en 2014 et ouvert 11 guichets islamiques sous son contrôle. La Malaisie est aujourd'hui l'un des principaux acteurs de la finance islamique dans le monde[57].

3.2.3 En Pakistan

L'histoire de la finance islamique au Pakistan remonte aux années 1970. Le pays a été parmi les premiers à adopter la finance islamique et à mettre en place un cadre réglementaire

[56] Galloux M. « Égypte: réforme bancaire et finance islamique », Revue Maghreb-Machrek N°141, Édition La Documentation française, France, 1993, pp.53-56.
[57] KORBI F. « La finance islamique : une nouvelle éthique ? Comparaison avec la finance conventionnelle. Economies et finances », Thèse de Doctorat en Economie, Université Sorbonne, Paris, 2016, pp.40-41.

pour son développement. En 1979, le gouvernement pakistanais a créé la première banque islamique pleinement opérationnelle au monde, la « Pakistan Islamic Bank » (aujourd'hui connue sous le nom de « Meezan Bank »).

Au fil des années, le secteur de la finance islamique au Pakistan a connu une croissance significative. En 1985, le gouvernement a promulgué l'Ordonnance bancaire islamique, qui a permis l'établissement de nouvelles institutions financières islamiques et a fixé les bases réglementaires pour l'industrie[58].

Le gouvernement pakistanais a également joué un rôle clé dans le développement de la finance islamique dans le pays en mettant en place des réglementations favorables et en encourageant l'adoption de cette approche financière.

3.2.4 Dans les pays du Golfe (Moyen-Orient)

L'histoire de la finance islamique dans les pays du Golfe remonte aux années 1970, lorsque ces nations ont commencé à explorer des alternatives financières conformes aux principes de l'Islam. Ces pays, riches en ressources pétrolières, ont vu dans la finance islamique une opportunité de canaliser leurs excédents financiers vers des investissements conformes à la Charia, en accord avec leurs valeurs islamiques.

Les premiers pas de la finance islamique dans les pays du Golfe ont été modestes, mais avec le temps, ces nations ont pris des mesures significatives pour développer ce secteur. Le 20 octobre 1975 a été marqué par un événement majeur dans l'histoire de la finance islamique, avec la création de la Banque islamique de développement (BID) à Djeddah. Cette institution financière a été fondée par quatre pays membres fondateurs, à savoir l'Arabie saoudite, la Libye, les Émirats arabes unis et le Koweït. La BID a été établie en tant que banque islamique gouvernementale, ayant pour objectif de promouvoir le développement économique et social dans les pays membres tout en respectant les principes de l'Islam.

Outre la BID, les pays de Golfe ont connu un développement du secteur financier islamique grâce à des initiatives prises par des investisseurs privés. Nous pouvons citer d'abord les acteurs islamiques historiques comme *Koweït Finance House* crée en 1977, qui a jouissait, jusqu'à ces dernières années, d'un monopole et par la suite en ouvrant la voie à la création de nouvelles banque. *Dubaï Islamik Bank* fondée en 1975 et la première banque islamique de royaume de Bahreïn (*Bahreïn Islamik Bank*) fondée en 1978[59].

Aujourd'hui, les pays du Golfe continuent de jouer un rôle de premier plan dans le développement de la finance islamique. Ils restent des acteurs clés du marché mondial de la finance islamique, attirant des investisseurs du monde entier et contribuant à la croissance de ce secteur à l'échelle internationale.

[58] Bahri O. « La finance islamique compartiment de la finance aujourd'hui», Mémoire de Magister en Droit, Université d'Oran, Algérie, 2012, p.14.
[59] Raynourd A. « principe et pratique de la finance islamique », Edition Newsletters, 2eme éd, paris, 2014, p.05.

3.2.5 Dans les pays du Maghreb

L'évolution de la finance islamique dans les pays du Maghreb, qui comprend l'Algérie, le Maroc et la Tunisie, a été marquée par des progrès significatifs au cours des dernières décennies. Ces pays, enracinés dans des valeurs islamiques, ont montré un intérêt croissant pour les principes de la finance islamique et ont pris des mesures pour intégrer cette approche éthique dans leurs systèmes financiers.

a) En Tunisie

L'histoire de la finance islamique en Tunisie remonte aux années 1970, mais son évolution significative a eu lieu plus récemment. La Tunisie, en tant que pays à majorité musulmane, a montré un intérêt croissant pour les principes de la finance islamique, en accord avec ses valeurs islamiques et ses aspirations économiques.

Dans les années 1980, les premières tentatives de développement de la finance islamique ont été lancées avec l'émission de *Sukuk* (obligations islamiques) par le gouvernement tunisien. Cependant, le véritable tournant pour la finance islamique en Tunisie s'est produit dans les années 2010, lorsque le pays a pris des mesures concrètes pour développer ce secteur. Durant cette année, l'actif bancaire conforme à la charia représente 2,2% de l'actif total des banques.

En 2016, la Tunisie a promulgué une nouvelle loi bancaire publiée au journal officiel JORT le 15 juillet, qui introduit des dispositions spécifiques à la finance islamique dans le pays. Cette loi a marqué un changement important en abandonnant le principe de spécialisation, permettant ainsi à toutes les banques qui le souhaitent de distribuer des produits de finance islamique. Pour cela, les banques doivent présenter une demande et obtenir l'autorisation de la Banque Centrale de Tunisie (BCT) conformément aux dispositions de l'article 22 de la nouvelle loi. Cette décision vise à promouvoir et à faciliter le développement de la finance islamique en Tunisie[60].

Actuellement, le paysage de la finance islamique en Tunisie est composé de trois banques. Deux d'entre elles, Al Baraka Bank Tunisia et Noor Islamic Bank, opèrent en tant qu'institutions offshore et ciblent principalement les marchés internationaux. La troisième banque, Zitouna Bank, est la seule banque de détail à proposer des produits et services islamiques sur le marché national.

b) Au Maroc

La finance islamique n'a été, en effet, introduite au Maroc qu'à partir de 2007, année où Bank Al Maghreb (la banque centrale Marocaine) a adressé aux établissements de crédits une recommandation les autorisant à commercialiser trois produits financiers islamiques (*Mourabaha*, *Ijara* et *Moucharaka*). La banque centrale avait justifié cette initiative par la

[60] BELAID Y. et HIMOUN M. « Les produits bancaires islamiques en Algérie », Mémoire de Master en Management Bancaire, UMMTO, 2018, p.14.

nécessité de diversifié l'offre de produits et services financiers afin de répondre à des besoins de la population jusqu'au là non satisfaits[61].

Cependant, la véritable impulsion pour la finance islamique au Maroc s'est produite dans les années 2010, lorsque le pays a pris des mesures concrètes pour promouvoir ce secteur. En 2014, la première banque islamique dites «banque participative» a été adoptée dans le système bancaire Marocain.

En 2017, le gouvernement marocain a adopté une loi régissant les banques participatives, qui permettent aux institutions financières de proposer des produits et services conformes à la Charia. Cette loi a marqué un tournant dans l'évolution de la finance islamique au Maroc en créant un cadre réglementaire favorable à son développement[62].

c) En Algérie

L'histoire de la finance islamique en Algérie remonte à 1991 suite à la promulgation de l'ordonnance du 90-10 de14 avril 1990, qui a donné naissance à la Banque Al Baraka Algérie en tant que première banque islamique à part entière. Cette initiative a été réalisée dans le cadre d'un partenariat entre le groupe saoudien Al Baraka et l'État algérien, représenté par la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR).

Cependant, la décennie noire des années 90, marquée par des conflits internes et des perturbations économiques, a eu un impact significatif sur le paysage financier et économique de l'Algérie, freinant ainsi le développement de la finance islamique.

À partir des années 2000, une nouvelle dynamique s'est engagée dans le développement de la finance islamique en Algérie. Cette période a été marquée par l'émergence de nouvelles institutions financières proposant des produits et services conformes à la *Charia*.

En octobre 2008, une étape supplémentaire a été franchie avec l'arrivée d'une deuxième banque entièrement islamique en Algérie, Salam Bank. Cette institution avait pour objectif de fournir des financements aux entreprises, aux particuliers et aux différents secteurs économiques, y compris l'agriculture.

En 2017, Algerian Gulf Bank (AGB), une filiale du groupe Burgan Bank et membre du groupe d'affaires « Kuwait Projects Company », a pris l'initiative d'introduire des produits de finance islamique en parallèle avec son activité conventionnelle. Cette décision stratégique a permis à AGB de répondre à la demande croissante de services financiers conformes à la *Charia* en Algérie.

Il est remarquable de constater que jusqu'à l'année 2020, toutes ces institutions financières, telles que la Banque Al Baraka Algérie et Algerian Gulf Bank, ont opéré, se sont développées et ont réalisé des performances significatives malgré l'absence totale de règlementation

[61] BOUMGHAR M. et BENALI L. «La finance islamique Cas de la BNA Agence -583-», Mémoire de Master en Finance et Banques, UMMTO, 2021, p.12.
[62] BELAID Y. et HIMOUN M. « Les produits bancaires islamiques en Algérie », Mémoire de Master en Management Bancaire, UMMTO, 2018, p.15.

spécifique ou de texte juridique concernant la finance islamique en Algérie. Cette situation explique pourquoi les banques publiques algériennes ont massivement choisi de s'abstenir de s'impliquer dans la finance islamique. Néanmoins, cette absence de réglementation n'a pas empêché les banques et les assurances islamiques en activité de réaliser une part de marché d'environ 3,5%, ce qui est considérable étant donné que les banques publiques, qui dominent 90% du secteur financier, ne sont pas encore ouvertes à la finance islamique.

Vers la fin de l'année 2018, les autorités algériennes ont pris des mesures sérieuses pour aborder le domaine de la finance islamique en promulguant le Règlement 18-02 du 04 novembre 2018. Ce règlement constituait une étape nécessaire, car il était crucial de fournir un cadre légal pour la finance islamique et de reconnaître son existence dans l'environnement économique et financier du pays. Cependant, certains acteurs ont estimé que ce règlement était insuffisant, car il manquait une réelle volonté de promouvoir cette activité de manière transparente et d'en faire une véritable alternative financière viable et compétitive.

Peu de temps après, une avancée majeure a été réalisé avec l'apparition d'un règlement et d'une instruction très importants. Le règlement N°2020-02 du 15 mars 2020 a été émis pour définir les opérations de banque relevant de la finance islamique et les conditions de leur exercice par les banques et établissements financiers. Cette réglementation a jeté les bases légales pour le développement de la finance islamique en Algérie.

L'instruction N°03-20 du 02 avril 2020, émise par la Banque d'Algérie, a marqué une nouvelle étape significative dans le développement de la finance islamique dans le pays. Cette instruction a permis de définir les produits financiers relevant de la finance islamique et de fixer les modalités et caractéristiques techniques de leur mise en œuvre par les banques et établissements financiers[63].

Ces avancées réglementaires significatives ont permis de créer un environnement favorable au développement de la finance islamique en Algérie. Suite à l'adoption du règlement et de l'instruction définissant les opérations de banque relevant de la finance islamique, les banques publiques ont annoncé leur ouverture de guichets islamiques, conformément à la nouvelle loi, avant la fin de l'année 2020.

4. Les avantages et risques de la finance islamique dans le cadre bancaire

La finance islamique suscite un intérêt croissant dans le monde entier en tant qu'alternative éthique au système financier conventionnel. Elle offre plusieurs avantages distincts, tels que l'élimination de l'intérêt et la promotion de l'équité. Cependant, comme tout système financier, la finance islamique présente également des risques et des défis.

4.1 Les avantages de la finance islamique

La finance islamique présente plusieurs avantages qui la distinguent du système financier conventionnel. L'un des principaux avantages est l'élimination de l'intérêt (*riba*), qui est

[63] SADOUN F. « La finance islamique : fondements théoriques et réalité Cas : AGB Banque », Mémoire de Master en Finance et Banque, UMMTO, 2022, pp.27-29.

considéré comme injuste et exploiteur dans la perspective islamique. En évitant le *riba*, la finance islamique promeut l'équité et la justice dans les transactions financières, encourageant ainsi une économie plus éthique et socialement responsable.

Un autre avantage clé de la finance islamique est le partage des risques et des profits entre les parties prenantes. Contrairement au système conventionnel, où les prêteurs assument généralement peu de risques, la finance islamique encourage les partenariats basés sur le principe de la *Mudaraba* (financement participatif) ou de la *Musharaka* (partenariat). Ces approches incitent les investisseurs et les emprunteurs à travailler ensemble et à partager les bénéfices et les pertes, créant ainsi une relation plus équilibrée et transparente.

Par ailleurs, la finance islamique vise à promouvoir l'investissement éthique et socialement responsable. Elle exclut les secteurs et les activités considérés comme nuisibles ou contraires à la *Charia*. En investissant dans des entreprises qui respectent les valeurs islamiques, la finance islamique favorise le développement d'une économie durable et respectueuse.

Enfin, la finance islamique peut contribuer à la stabilité financière en évitant certaines pratiques spéculatives et risquées du système financier conventionnel. En se concentrant sur des modèles de financement plus solides et éthiques, elle peut réduire les risques de crises financières et promouvoir une gestion plus responsable des ressources financières.

4.2 Les risques de la finance islamique

La finance islamique, bien qu'elle présente des avantages distincts, n'est pas sans risques. L'un des principaux défis auxquels elle est confrontée est la conformité stricte avec les principes de la *Charia*. La mise en œuvre de ces principes peut être complexe et nécessite une expertise approfondie en matière de jurisprudence islamique. Tout écart par rapport aux normes établies peut entraîner des critiques et des controverses qui pourraient porter atteinte à la réputation des institutions financières islamiques.

Un autre risque est lié à la complexité des structures de produits de la finance islamique. Les contrats financiers conformes à la *Charia* peuvent être plus élaborés que les produits financiers conventionnels, ce qui peut entraîner des coûts plus élevés et une compréhension plus difficile pour les clients.

Par ailleurs, la finance islamique peut également être confrontée à des défis réglementaires dans certains pays où les cadres juridiques et réglementaires ne sont pas adaptés aux spécificités de la finance islamique. Cela peut entraîner des obstacles à son développement et à son expansion dans certains marchés.

Un autre risque potentiel réside dans le manque de diversification des actifs dans les produits de finance islamique. En se concentrant sur des secteurs spécifiques conformes à la *Charia*, les institutions financières islamiques pourraient être exposées à des risques sectoriels plus élevés.

Enfin, comme tout système financier, les institutions financière islamiques ne sont pas à l'abri des risques économiques et financiers globaux, tels que le risque du crédit, le risque de marché, le risque de liquidité et le risque opérationnel.

4.2.1 Les garanties en finance islamique

La finance islamique utilise des mécanismes spécifiques pour sécuriser les transactions et fournir des garanties aux parties impliquées. On peut citer :

- le partage des risques ;
- *rahn* ;
- *takaful*.

La finance islamique encourage le partage des risques entre les parties prenantes. Dans les contrats de financement islamique tels le *Mudaraba*, et le *Musharaka*, les pertes et les profils sont répartis entre participation respective. Cela garantit une répartition équitable des risques et des récompenses.

En outre, les contrats de financement islamiques peuvent inclure des mécanismes de gages ou de nantissements, appelés « *rahn* », pour garantir les paiements. Dans ce cas, l'emprunteur peut donner un bien en garantie au prêteur, qui peut le conserver jusqu'au remboursement du prêt. Si l'emprunteur fait défaut, le prêteur peut vendre l'actif pour recouvrer les fonds prêtés.

En dernier, la finance islamique peut également recourir à des mécanismes d'assurance tels que la *Takaful* pour couvrir les risques. La *Takaful* est un système d'assurance coopératif basé sur la solidarité mutuelle, où les participants contribuent à un fonds commun pour couvrir les pertes potentielles. Cela offre une garantie contre les risques et les imprévus.

Il convient de noter que les garanties utilisées dans la finance islamique peuvent varier en fonction des produits financiers spécifiques et des structures contractuelle impliquées. Les institutions financières islamiques doivent se conformer aux principes de la *Charia* et aux exigences réglementaires pour s'assurer que les garanties utilisées sont conformes aux principes éthiques et juridiques de la finance islamique.

Section 2 : Les produits bancaires islamiques

La finance islamique a connu un développement significatif au cours des dernières décennies, et une des manifestations de ce développement est l'émergence des fenêtres ou des guichets islamiques au sein des institutions financières traditionnelles. Cette approche a permet aux banques classiques d'élargir leur offre tout en répondant à la demande croissante de la clientèle pour des solutions financières éthiques et conformes aux enseignements de *l'Islam*.

Dans cette section, nous explorerons le concept des « fenêtres islamiques » ainsi que les différents produits bancaires islamiques offerts par ces institutions, mettant en lumière les particularités qui les distinguent des produits conventionnels.

1. Les guichets (fenêtres) islamiques

Les guichets islamiques, également connus sous le nom de « fenêtres islamiques », sont des départements spécialisés au sein des institutions financières traditionnelles qui offrent des produits et services financiers conformes aux principes de la *Charia*. Ces guichets permettent aux banques classiques de répondre à la demande croissante de clients souhaitant des solutions financières éthiques et en accord avec leurs convictions religieuses.

L'idée des guichets islamiques a émergé comme une réponse à la nécessité de fournir des produits financiers respectueux des principes islamiques dans des environnements financiers dominés par des institutions bancaires conventionnelles. Plutôt que de créer des banques islamiques distinctes, les institutions financières existantes ont décidé de créer des guichets spécialisés pour répondre aux besoins des clients musulmans. L'ouverture de guichets islamiques permet aux clients de bénéficier d'une plus grande diversité de produits financiers tout en respectant leurs croyances religieuses.

Il y a une grande polémique concernant la licéité de ces fenêtres car le risque de mixité de flux *halal* et de flux *harem* est réel. Alors différents points de vue militent en faveur ou contre l'existence de ces fenêtres. Certains les considèrent comme non légitimes et n'existant que pour exploiter la foi des musulmans croyants. Tandis que d'autres les considèrent comme une source de concurrence bénéfique et génératrice d'innovations[64].

1.1 Le rôle des guichets islamiques

Les fenêtres islamiques jouent un rôle crucial dans l'expansion et la promotion de la finance islamique à l'échelle mondiale.

Tout d'abord, ces départements spécialisés au sein des institutions financières traditionnelles permettent aux clients musulmans d'accéder à des produits financiers qui sont

[64]Bahri O. « La finance islamique compartiment de la finance aujourd'hui», Mémoire de Magister en Droit, Université d'Oran, 2012, p.50.

en accord avec leurs convictions religieuses. Ces produits incluent des comptes d'épargne sans intérêt, des financements participatifs, des assurances islamiques, et bien d'autres, offrant ainsi une alternative éthique aux produits conventionnels.

Les fenêtres islamiques jouent également un rôle essentiel dans la promotion de la finance islamique dans les marchés où les institutions financières conventionnelles dominent. Elles contribuent ainsi à sensibiliser un public plus large aux principes et aux valeurs de la finance islamique.

En outre, elles permettent d'inclure les populations musulmanes qui étaient auparavant exclues des services financiers en raison de leurs convictions religieuses. Elles contribuent ainsi à une plus grande inclusion financière des communautés musulmanes.

Elles permettent aussi de renforcer la confiance des clients en mettant l'accent sur la transparence et l'éthique dans leurs produits et services financiers, renforçant ainsi la confiance des clients musulmans et fidélisant leur clientèle.

En dernier, les fenêtres islamiques encouragent l'innovation dans le secteur financier en développant de nouveaux produits et services conformes à la *Charia*. Cette concurrence favorise l'amélioration continue des offres de produits et contribue à une plus grande diversité d'options financières pour les clients musulmans.

En somme, on peut dire que les fenêtres islamiques constituent un pont important entre la finance islamique et les institutions financières conventionnelles, permettant ainsi aux clients d'accéder à des solutions financières conformes à leurs valeurs religieuses tout en favorisant la croissance et la promotion de la finance islamique dans le paysage financier mondial.

1.2 Les ressources des banques et des guichets islamiques

Les banques islamiques et les fenêtres islamiques opèrent dans le cadre d'une approche financière qui se conforme aux principes éthiques et juridiques de la *Charia*. Cela signifie que ces institutions financières ont des ressources spécifiques qui diffèrent de celles des banques conventionnelles. On distingue des ressources internes et des ressources externes.

1.2.1 Les ressources internes

Les ressources internes des institutions financières islamiques sont constituées des éléments qui permettent à ces institutions de fonctionner de manière autonome. Parmi ces ressources, on peut citer :

- les fonds de participation ;
- les réserves ;
- les profits.

Les fonds de participation désignent le capital initial de la banque investis par les actionnaires pour démarrer et développer l'activité de la banque. Ces fonds de participations sont considérés comme la principale source de financement qui est disponibles pour servir à financer les investissements ou les besoin d’exploitation.

Les banques et les guichets islamiques accumulent également des réserves et des bénéfices au fil du temps. Ces réserves peuvent être utilisées pour financer des projets, des investissements et des opérations futures, tout en maintenant la solidité financière de la banque.

En dernier, les gains réalisés par l'institution financière sont agrégés en une masse commune, dont un pourcentage spécifique est réservé au partage entre les déposants-actionnaires de la banque, selon les termes de leurs contrats.

1.2.2 Les ressources externes

Les banques et les guichets islamiques, tout comme les banques conventionnelles, ont recours à diverses sources de financement pour mener leurs activités. Cependant, en raison de leur conformité aux principes de la finance islamique, certaines sources de financement externes sont spécifiques à ces institutions. Les produits de dépôts sont les principales ressources externes de ces institutions financière. Parmi ces comptes de dépôt, on peut citer :

- les comptes courant (*wadiah jariya*) ;
- les comptes d'investissement (*wadiah al-istithmar*) ;
- les comptes d'épargne (*wadiah al-idhikhar*) ;
- la *zakat* ou le compte de service social.

Les compte courants (*wadiah jariya*), est une forme spécifique de dépôt offerte par les banques et guichets islamiques. Le terme « *Wadiah* » signifie dépôt en arabe, tandis que « *jariya* » signifie courant ou continu. Le compte courant fonctionne selon le principe de « *Wadiah* », qui est un dépôt avec garantie de remboursement. Lorsqu'un client dépose son argent dans un compte courant islamique, il confie les fonds à la banque en tant que dépositaire. Ces comptes ne participent pas donc aux profits et pertes, comme ils constituent des dettes dues par les banques, leur remboursement doit être pleinement garanti.

Quant au compte d'investissement (*wadiah al-istithmar*), ce dernier est une autre modalité de dépôt offerte par les banques et guichets islamiques. Lorsqu'un client ouvre un compte d'investissement islamique, il dépose des fonds auprès de la banque en tant que dépositaire, similaire au concept de « *Wadiah* ». Cependant, ce qui différencie le compte d'investissement est l'engagement de la banque à investir les fonds déposés dans des actifs conformes à la *Charia*, en vue de générer des rendements. Conformément aux principes de la finance islamique, les bénéfices générés à partir de ces investissements sont partagés entre la banque et le titulaire du compte d'investissement, selon des proportions définies dans le contrat. Cela signifie que le client participe aux résultats positifs des investissements réalisés par la banque avec les fonds déposés. Dans le cadre de ce produit, le déposant doit être informé sur les projets engagés par la banque.

Par la suite, on a les comptes d'épargne (*wadiah al-idhikhar*), sont des comptes qui permettent aux individus de déposer leurs économies et de bénéficier de la sécurité et de la préservation de leurs fonds. Conformément aux règles de la finance islamique, la banque est autorisée à utiliser les fonds déposés dans des investissements éthiques et conformes à la *Charia*. Les bénéfices générés par ces investissements sont partagés entre la banque et le

titulaire du compte d'épargne, selon les termes convenus dans le contrat. Il est important de noter que les comptes d'épargne islamiques ne génèrent généralement pas d'intérêts comme le font les comptes d'épargne conventionnels. Au lieu de cela, les rendements sont générés à partir des investissements conformes à la *Charia*, et ces rendements sont partagés entre la banque et le détenteur du compte. Dans le cadre de ce produit, le client autorise à la banque de gérer ses fonds sans l'informé sur la nature de l'investissement.

En dernier, on a la « *zakat* » ou le compte de service social, qui est une manière par laquelle les institutions financières islamiques permettent aux individus de s'acquitter de leur obligation religieuse de *Zakat* tout en contribuant au bien-être de la communauté. Dans le cadre de ce produit, les titulaires de comptes peuvent choisir de mettre de côté une partie de leurs fonds dans ce compte spécifique, désigné pour la *Zakat*. Les institutions financières canalisent ensuite ces fonds vers des projets et des programmes de bien-être social, tels que l'aide aux nécessiteux, l'éducation, les soins de santé et d'autres activités caritatives conformes à la *Charia*. L'objectif de ce compte de service social est de permettre aux musulmans d'accomplir leur devoir religieux tout en soutenant activement les plus vulnérables de la société.

2. les produits de financement islamique

Avant d'explorer les produits de financement islamique, il est essentiel de distinguer clairement entre un prêt conventionnel et un financement islamique, ainsi qu'entre l'intérêt et le profit.

2.1 La différence entre un prêt traditionnel et un financement islamique

Un prêt traditionnel, dans le cadre de la finance conventionnelle, est basé sur le concept d'intérêt. L'emprunteur reçoit une somme d'argent du prêteur et s'engage à rembourser le montant principal ainsi que les intérêts convenus sur une période déterminée. Les intérêts sont perçus comme un coût du capital et constituent un moyen pour la banque de générer des revenus. En revanche, le financement islamique, qui est conforme aux principes de la *Charia*, interdit strictement l'intérêt (*riba*). Au lieu de cela, les banques ou les fenêtres islamiques achètent des biens et les revendent à ses clients avec le prix d'acquisition majoré d'une marge bénéficiaire.

Tableau N°01: Les différences entre un prêt traditionnel et un financement islamique.

Prêt traditionnel	Financement islamique
La banque conventionnelle est une institution de prêt et d'emprunt d'argent basé sur l'intérêt	La banque islamique n'est pas une institution de prêt mais considérée comme une maison d'investissement.
La banque octroie différents crédits à court, moyen et long terme.	La banque islamique utilise des formules de financement conformes à la *charia*, tels que : *Mourabaha, Ijara, Salam, Istisna*, etc.
Le système bancaire conventionnel est basé sur l'intérêt, et la vente à découvert, la vente de dette et les transactions spéculatives sont courante.	La banque islamique travaille selon les lignes directrices socioreligieuses qui interdisent de facturer et de payer des intérêts et évite toutes les transactions inadmissibles comme le *qimar*, la spéculation, la vente à découvert et la vente de dettes et de créances.
Tous les types d'industries sont financés, à l'exception des activités jugées illégales par la loi du terrain.	La banque islamique n'autorise pas le financement d'industries considérées comme *haram* tels que l'alcool, le tabac, etc.
Dans la banque conventionnelle, presque tous les produits de financement et des dépôts sont basés sur des prêts avec intérêts.	la banque islamique exclue les prêts de son domaine de transaction car ils sont basés sur les intérêts qui sont interdits par la *charia*.
La banque n'agit qu'en tant que prêteur d'argent, elle ne s'implique pas donc dans le commerce et les affaires.	
La relation entre la banque et le client et créditeur-débiteur.	La relation entre la banque est le client est vendeur-acheteur et partenaire.
La rémunération est toujours l'intérêt de la banque.	La rémunération est toujours le prix (marge bénéficiaire).

Source : SAHRAOUI K. et LAMARI H. « Banques Islamiques vs. Banques Conventionnelles Etude comparative entre CPA, BNA et AL BARAKA », Mémoire de master en science Financière et Comptabilité, UMMTO, 2020, p.98.

2.2 La différence entre l'intérêt et le profit

La distinction entre l'intérêt et le profit est essentielle dans le contexte de la finance islamique. Le profit émane de transactions commerciales réelles et d'investissements productifs, créant de la valeur ajoutée pour toutes les parties impliquées. Il repose sur le partage équitable des gains en fonction des contributions et des accords contractuels, en accord avec les principes éthiques et la Charia. En revanche, l'intérêt est un montant supplémentaire imposé sur le prêt d'argent, indépendamment de toute activité économique productive. Il est critiqué dans la finance islamique en raison de son potentiel d'injustice et d'exploitation financière.

Tableau N°02: Les différences entre l'intérêt et le profit.

Libellé	Intérêt	Profit
Origine	L'intérêt représente l'augmentation du capital monétaire indépendamment de tout autre facteur de production.	Le profit est l'augmentation du capital obtenu par la transformation de celui-ci grâce au facteur travail, produisant ainsi un bénéfice économique réel.
Conditions de réalisation	Pas de condition : - l'intérêt est un coût fixe supporté par le préteur entrepreneur sans lien de causalité avec la rentabilité ; - il dépend de l'écoulement du temps et éventuellement de la conjoncture monétaire.	La réalisation du profit est conditionnée par : - la transformation des fonds sous forme de biens matériels ou immatériels ; - l'association à un travail ; - la création de richesse.
Conséquences	Le créancier ne subit, en principe, aucun risque. Il reçoit une rémunération fixe préétablie.	La part de profit est un réel partage de la création de richesse entre les partenaires. Cette part est en fonction de la rentabilité, elle est variable.

Source : IFTENE S. et BOUTEMEUR L. « Etude comparative entre les banques islamiques et conventionnelles», Mémoire de Master en Finance et Banques, UMMTO, 2019, p.27.

2.3 Les produits et instruments de la finance islamique

Les principes fondamentaux de la finance islamique ont engendré le développement de produits financiers spécifiques. Ces produits peuvent être classés en deux catégories distinctes. D'un côté, nous trouvons ceux qui se fondent sur le partage des pertes et des profits (3P). De l'autre côté, se situent les produits qui reposent sur le principe d'achat/vente.

2.3.1 Produits basés sur le principe des 3P

Le concept de partage des pertes et des profits a conduit à la création de certains produits financiers dont les revenus sont étroitement liés à ceux des projets financés, sans qu'ils soient préétablis. Parmi les techniques les plus reconnues figurent la *Moudharaba* et la *Moucharaka*.

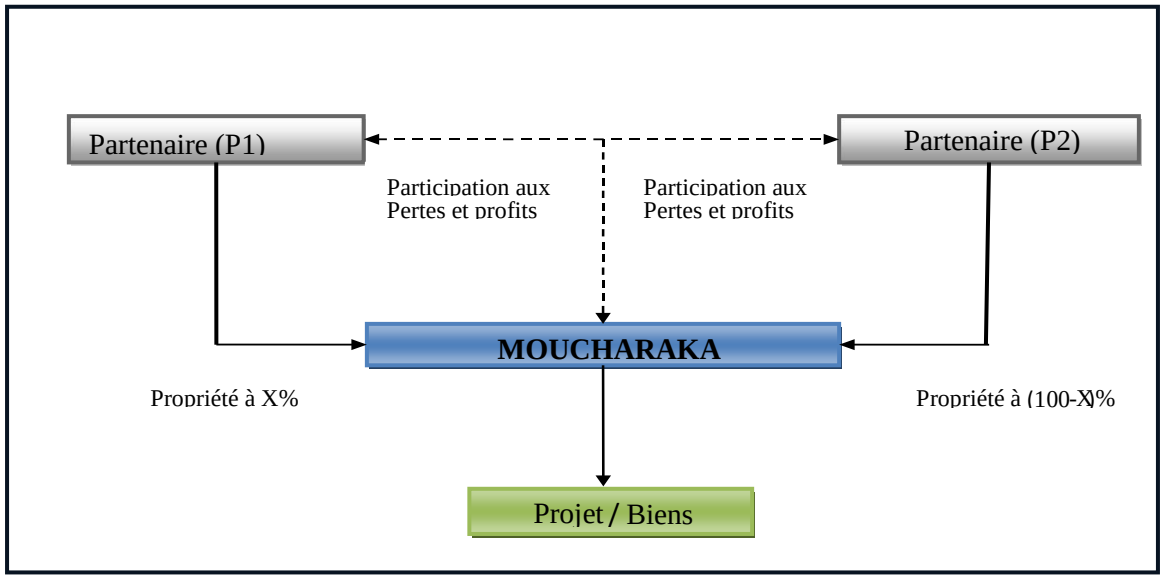
a) Le contrat *Moucharaka*

Le contrat de *Moucharaka* est un concept clé en finance islamique, qui repose sur le principe de partage des profits et des pertes entre les parties impliquées dans un projet d'investissement. Ce contrat se fonde sur la collaboration et la participation active dans un projet, plutôt que sur le simple prêt d'argent. Ce produit est comparable en finance classique à une joint-venture.

Dans le cadre d'un contrat de *Moucharaka*, deux parties, généralement une institution financière islamique et un individu ou un groupe d'entrepreneurs, investissent des fonds dans une entreprise ou un projet spécifique. Le montant de leur investissement peut varier, et les bénéfices ainsi que les pertes sont répartis en fonction de leurs contributions respectives. Ce

mécanisme implique une prise de risque partagée, car en cas de succès du projet, les profits sont distribués en proportion des montants investis, et en cas de pertes, les pertes sont également partagées de manière équitable.

Figure N°02: Schéma d'un contrat *Moucharaka.*



Source : IFTENE S. et BOUTEMEUR L. « Etude comparative entre les banques islamiques et conventionnelles», Mémoire de Master en Finance et Banque, UMMTO, 2019, p.31.

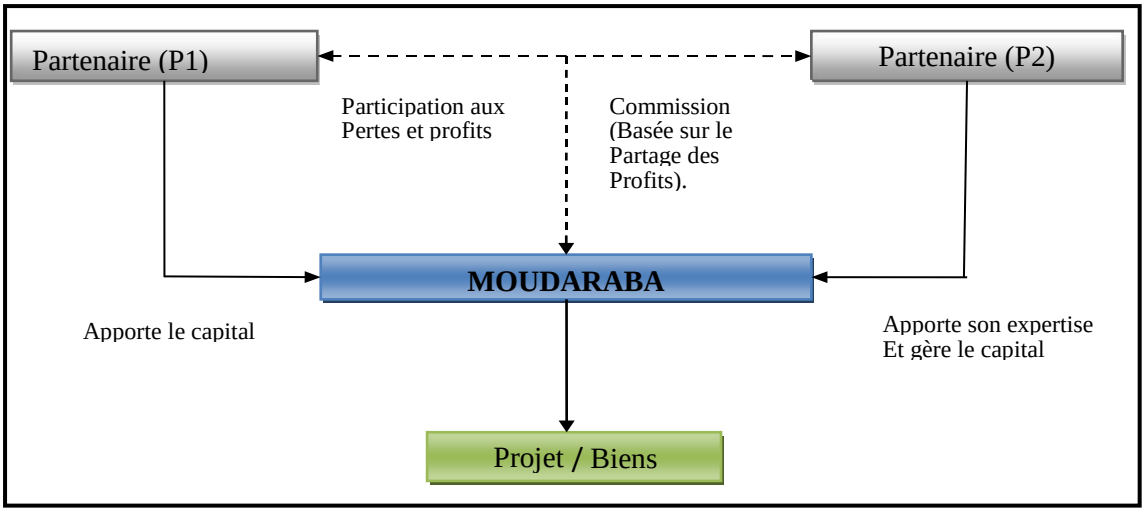
Le contrat de *Moucharaka* implique généralement la participation de deux partenaires. Ensemble, ils investissent dans un projet, où l'un des partenaires (P1) fournit une partie du capital (X), tandis que l'autre partenaire (P2) apporte le reste du capital (100-X). Dans ce type de contrat, les deux partenaires se partagent à la fois les bénéfices et les pertes, en fonction de leur contribution financière respective.

b) Le contrat *Moudharaba*

Dans le contrat de *Moudharaba*, le *Rab al-Maal* (institution financière) fournit les fonds nécessaires au projet, tandis que le *Moudharib* (entrepreneur) apporte son expertise, sa gestion et son travail. Les bénéfices générés par le projet sont ensuite partagés entre les deux parties selon un accord préalable.

Le contrat *Moudharaba* est assimilable en finance classique à une société en commandite ou la banque est la commandite et le client est le commanditaire. La distribution des profits peut être convenue de différentes manières, par exemple en attribuant un pourcentage fixe au *Rab al-Maal* et le reste au *Moudharib*, ou en répartissant les profits selon une formule convenue. Cependant, les pertes encourues dans le cadre du contrat de *Moudharaba* sont supportées uniquement par le *Rab al-Maal*, l'investisseur passif. Le Moudharib, quant à lui, perd le temps, les efforts investis dans le projet en cas de pertes.

Figure N°03: Schéma d'un contrat *Moudharaba.*



Source : IFTENE S. et BOUTEMEUR L. « Etude comparative entre les banques islamiques et conventionnelles», Mémoire de Master en Finance et Banque, UMMTO, 2019, p32.

Dans le tableau suivant, nous allons procéder à une comparaison entre la *Moucharaka* et la *Moudharaba*.

Tableau N°03: Comparaison entre la *Moucharaka* et la *Moudharaba.*

Libellé	Dans la Moucharaka	Dans la Moudharaba
L'investissement	Provient de tous les associés.	Provient uniquement de l'investisseur
Les associés	Peuvent contribuer à la gestion et travailler ; Ils partagent les pertes proportionnelles à leur investissement.	L'investisseur (*rab el mal*), n'a pas le droit de participer à la gestion avec le gestionnaire entrepreneur (*moudhareb*); La perte est supportée uniquement par le rab el mal puisque le moudhareb n'investis pas et il perd seulement son temps. Donc finalement l'un perd le capital et l'autre le travail.
Le passif	Si le passif est supérieur à l'actif et que la *Moucharaka* est dissoute, l'écart est supporté par tous les associés en fonction de leurs apports.	La responsabilité de l'investisseur, *rab el mal* est limitée à son investissement (sauf dans le cas de dette contractée personnellement).
Le goodwill ou survaleur	Le goodwill est partagé entre tous, au prorata des apports.	L'entrepreneur ne peut prétendre à une part du goodwill. En effet, les biens acquis par l'entrepreneur, sont exclusivement la propriété de l'investisseur. La seule qui revient au *moudhareb* est celle du bénéfice tiré de la vente des biens.

Source : Aldo L. « Finance islamique : opérations financiers autorisées et prohibées vers une finance humaniste », Editions La Croisé Des Chemins, paris, 2012, p.90.

2.3.2 Produits basés sur le principe achat/vente

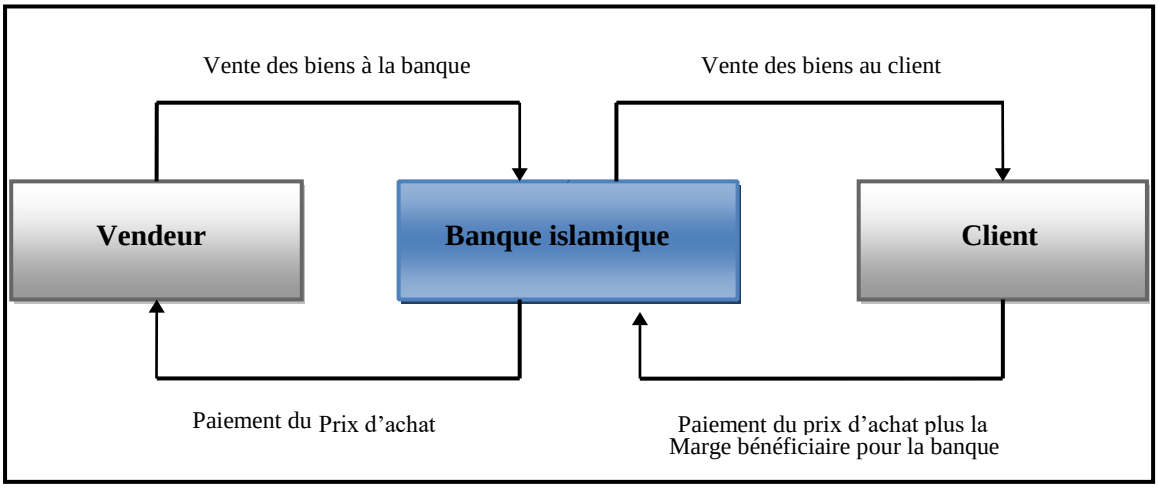
Ces contrats reposent sur le principe d'achat et de vente, ce qui les qualifie comme des transactions commerciales. Parmi les contrats les plus fréquemment utilisés figurent la *Mourabaha*, le *Salam*, *l'Istisna* et *l'ijara*.

a) Le contrat *Mourabaha*

La *Mourabaha* vient du mot arabe « *ribh* » signifiant gain ou bénéfice. Le contrat de *Mourabaha* est un pilier fondamental de la finance islamique, permettant aux individus et aux entreprises de réaliser des achats tout en respectant les principes éthiques de la *Charia*. Cette structure de financement repose sur un mécanisme transparent d'achat et de revente, où un bien est acquis par une institution financière et ensuite revendu au client à un prix supérieur incluant une marge bénéficiaire préalablement convenue.

La *Mourabaha* suit un processus précis. Initialement, le créancier, généralement une institution financière, acquiert un actif spécifique à un prix convenu mutuellement. Par la suite, cet actif est revendu au client avec une marge bénéficiaire préalablement établie. Les paiements peuvent être effectués de manière échelonnée ou en une seule fois sur une période déterminée. Cette méthode permet aux clients d'acquérir des biens nécessaires tout en se conformant aux principes éthiques et religieux de la *Charia*.

Figure N°04: Schéma d'un contrat *Mourabaha.*



Source : IFTENE S. et BOUTEMEUR L. « Etude comparative entre les banques islamiques et conventionnelles», Mémoire de Master en Finance et Banque, UMMTO, 2019, p33.

b) Le contrat *Salam*

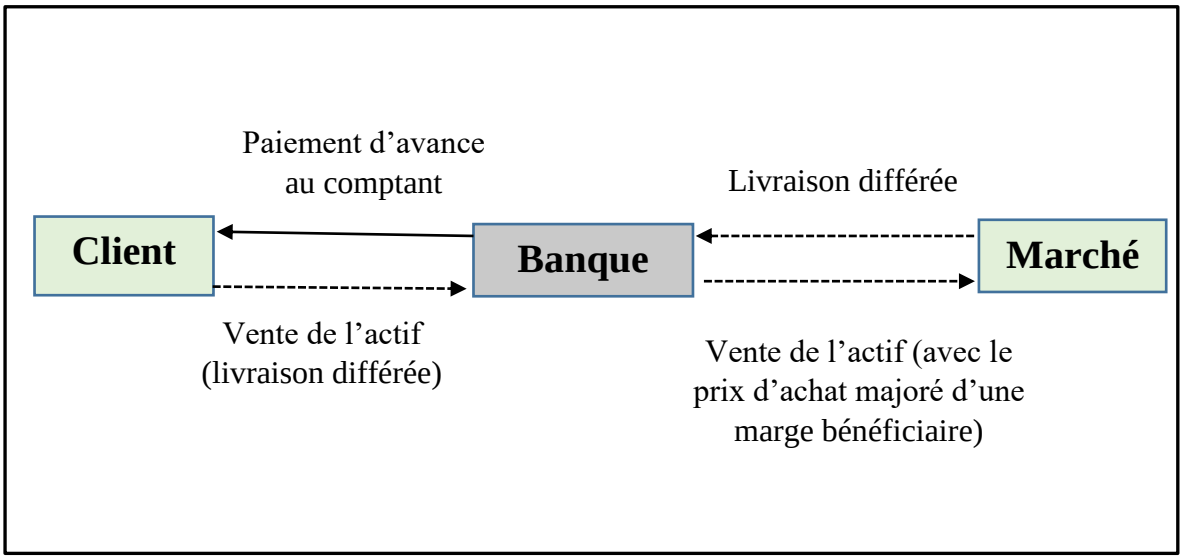
Le *Salam* est un prêt avancé pour acquérir une marchandise bien spécifiée que le vendeur a la responsabilité de livrer après un certain délai[65]. Dans ce contrat, un acheteur généralement une banque s'engage à acheter à l'avance des marchandises spécifiques à un

[65] Herbert S. « Le guide de la finance islamique », Herbert Smith en collaboration avec Gleiss Lutz et Stibbe, 2009, p.12.

prix convenu. Le vendeur accepte cet engagement et reçoit le paiement anticipé pour les marchandises à livrer ultérieurement. Le contrat *Salam* vise à aider les producteurs à financer la production en vendant leurs biens à l'avance.

L'élément clé du contrat *Salam* est que le paiement anticipé est effectué au moment de la conclusion du contrat, mais la livraison des marchandises aura lieu à une date ultérieure. Cela permet de répondre aux besoins financiers des producteurs tout en respectant les principes de la finance islamique.

Figure N°05: Schéma d'un contrat *Salam*.



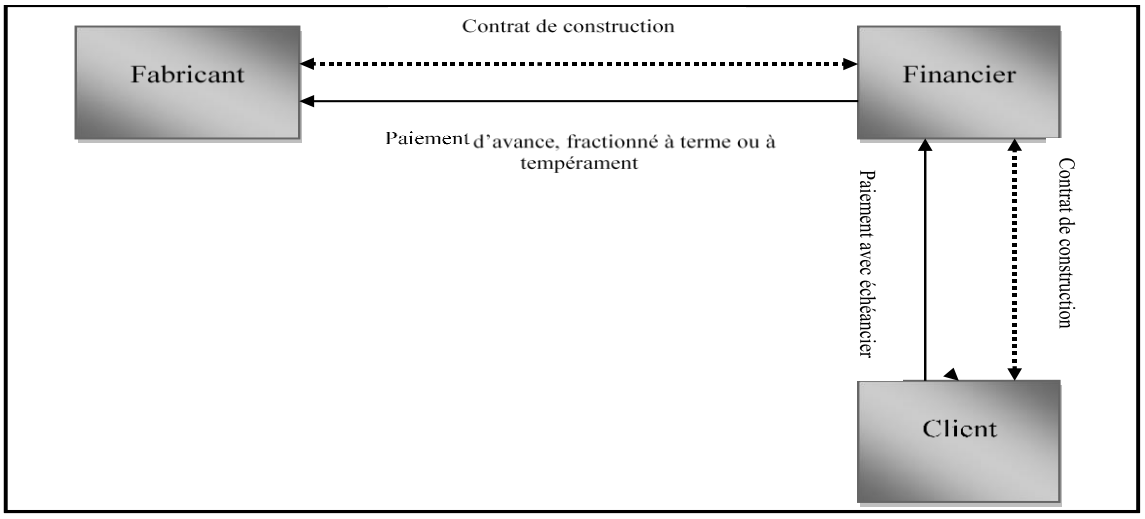
Source : IFTENE S. et BOUTEMEUR L. « Etude comparative entre les banques islamiques et conventionnelles», Mémoire de Master en Finance et Banque, UMMTO, 2019, p.34.

c) Le contrat *Istisna*

Le contrat d'*Istisna*, souvent appelé la « commande de fabrication », établit un lien contractuel entre l'investisseur (*Moustasni*) et l'entrepreneur-fabricant (*Sanai*) en vue de la création d'un bien spécifique moyennant une rémunération convenue à l'avance. Les deux parties s'accordent sur le prix et le délai de livraison de manière préalable.

Le processus du contrat *Istisna* implique le client qui établit un accord de construction avec la banque. Cette dernière, à son tour, établit un autre accord de construction avec le fabricant. Le financier effectue le paiement du contrat en avance ou par tranches à terme. Le client rembourse ensuite le financier pour le prix d'achat, y compris la marge bénéficiaire, à travers des paiements échelonnés. Aucun lien juridique n'est donc établi entre l'acheteur final et le fabricant dans ce contexte. La banque assume la responsabilité envers le fabricant d'une part, et envers l'acheteur final d'autre part, en ce qui concerne les actions de chaque partie.

Figure N°06: Schéma d'un contrat *Istisna.*

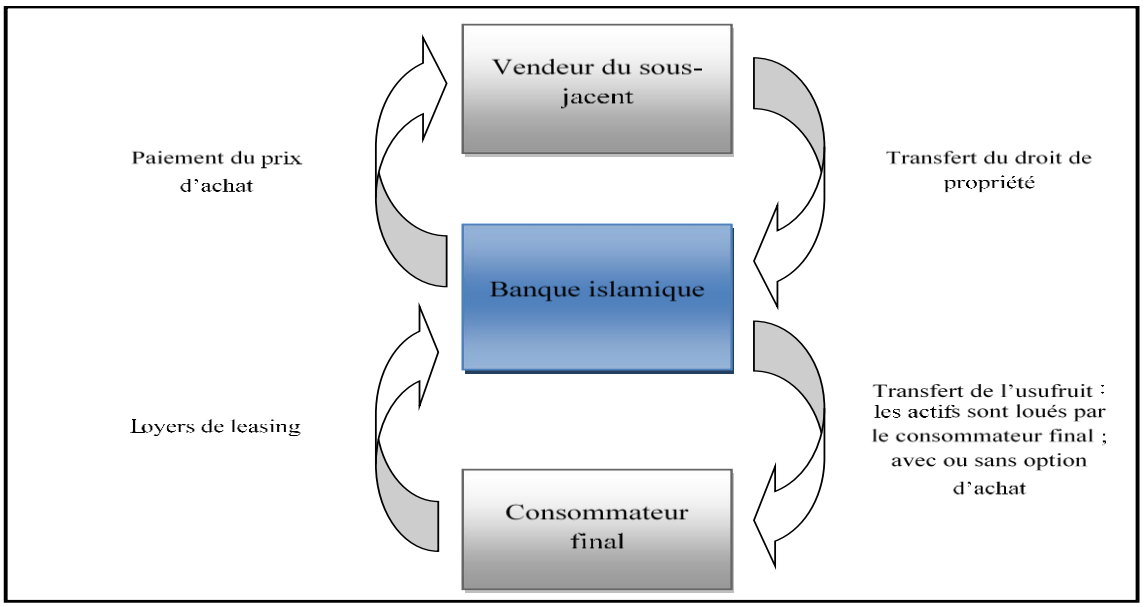


Source : IFTENE S. et BOUTEMEUR L. « Etude comparative entre les banques islamiques et conventionnelles », Mémoire de Master en Finance et Banque, UMMTO, 2019, p.34.

d) Le contrat *Ijara*

Le contrat *Ijara*, également connu sous le nom de contrat de location, est un élément central de la finance islamique. Il s'agit d'un arrangement contractuel dans lequel une banque loue un actif spécifique à un client moyennant le paiement d'un loyer convenu. Dans le cadre du contrat *Ijara*, la banque acquiert le bien auprès d'un vendeur, qui transfère ainsi le droit de propriété à la banque en échange du prix d'achat. Ensuite, le client et la banque concluent un contrat de location, qui peut inclure ou non une option d'achat à la fin du contrat à un prix convenu, ou le contrat peut simplement prendre fin. Le client utilise le bien en contrepartie du paiement de loyers périodiques à la banque.

Figure N°07: Schéma d'un contrat *Ijara.*



Source : IFTENE S. et BOUTEMEUR L. «Etude comparative entre les banques islamiques et conventionnelles », Mémoire de Master en Finance et Banque, UMMTO, 2019, p.35.

2.3.3 Les autres produits islamiques

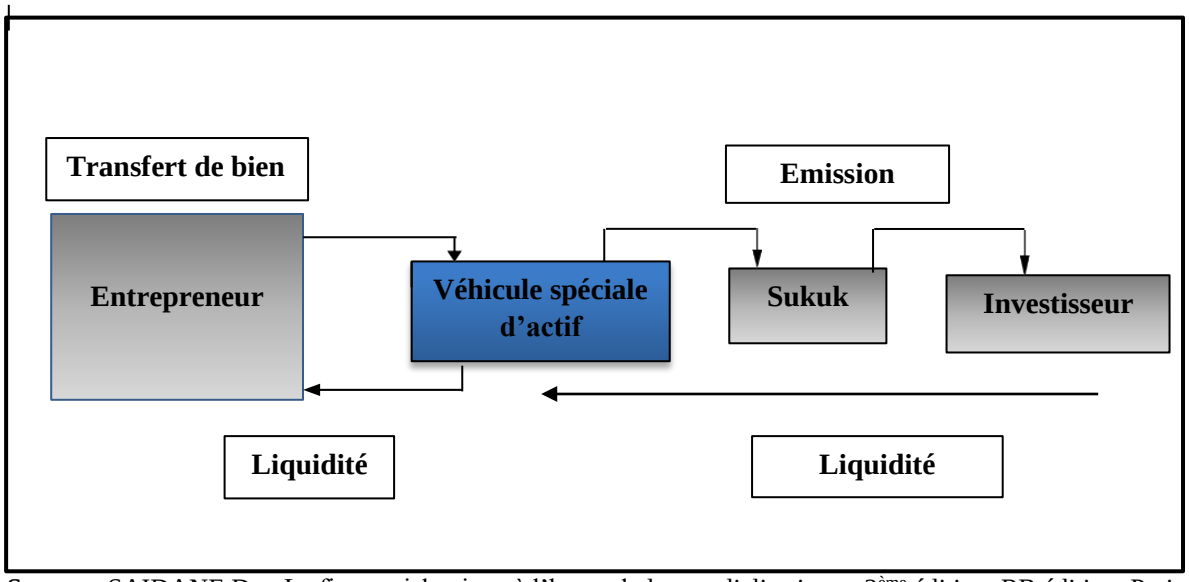
Après avoir exposé les produits fondamentaux de la finance islamique, il est également important d'examiner d'autres instruments financiers qui font partie de cette discipline, à savoir les *Sukuk*, le *Takaful* et les produits concessionnels.

a) Le contrat *Sukuk*

Les *Sukuk*, également connus sous le nom « obligations islamiques », sont des instruments financiers conformes aux principes de la finance islamique. Contrairement aux obligations conventionnelles qui reposent sur le paiement d'intérêts, les *Sukuk* sont conçus pour respecter les interdictions de l'intérêt (*riba*), d'incertitude (*gharar*), et en suivant les principes de partage des profits et des pertes.

Les *Sukuk* sont des sortes d'obligations émises par des grandes entreprises pour financer de grands projets spécifiques, ce sont des produits similaires aux Asset-Backed Securities (ABS) de la finance conventionnelle. Selon JOUINI Elyes et PASTRE Olivier : « L'émission des *Sukuk* doit être adossée, soit à des actifs tangibles, soit à l'usufruit d'un actif tangible »[66].

Figure N°08: Schéma d'un contrat *Sukuk*.



Source : SAIDANE D. « La finance islamique à l'heure de la mondialisation ». 2ème édition, RB édition, Paris, 2011, p.114.

Dans le tableau suivant, nous allons procéder à une comparaison des principaux instruments financiers islamiques et conventionnels.

[66] CHAFA L. et HADJIH M. « La gestion des fenêtres islamiques en Algérie : état des lieux et perspectives. En référence à la Banque National d'Algérie (BNA) », Mémoire de Master, UMMTO, 2021, p.31.

Tableau N°04 : Comparaison des instruments financiers islamiques et conventionnels

L'appellation Islamique	Objet	L'appellation classique
Mourabaha	Prêt sans intérêt à court terme avec marge bancaire préétablie (intermédiation)	**Micro-crédit**
Ijara	Achat d'un actif par la banque puis location à son client avec promesse de vente à terme.	**Crédit-bail**
Salam	Achat d'un actif par la banque puis sa revente à terme à son client (paiement différé)	**Vente à terme ou forward**
Qard Hassan	Prêt sans intérêt avec couverture des frais bancaires réels par l'emprunteur	**Prêt mutualiste**
Moudharaba	Financement d'un projet par la banque avec partage des pertes et profits selon un ratio préétabli	**Capital-investissement toutes les parties**
Moucharaka	Cofinancement par la banque et le client avec partage des pertes et profits selon un ratio préétabli	**Capital-investissement**
Sukuk	Emprunt obligataire adossé à un contrat	**Emprunt obligataire**

Source : ZIED C. et PLUCHART J. « La gouvernance de la banque islamique », proposition de communication, Université de Picardie – CRIISEA, Amiens, 02/2006, p.05.

b) Assurance « *Takaful* »

Le *Takaful*, également connu sous le nom de « *Kafala* », représente un concept d'assurance ancré dans la coopération, la protection et l'entraide entre les participants. Dans le système *Takaful*, les participants cotisent dans un fonds commun destiné à couvrir les pertes et les sinistres. En cas de réclamation, les fonds nécessaires sont puisés dans ce fonds commun. Ce modèle reflète la notion de coopération et d'entraide, où les participants partagent les risques collectivement. Il existe différentes structures de *Takaful*, mais généralement, elles impliquent la création d'une compagnie d'assurance *Takaful* qui agit en tant qu'administrateur et gère les fonds collectifs. Les profits éventuels générés par les investissements de ces fonds sont partagés entre la compagnie et les participants.

c) Les concessionnels

Dans le cadre des produits concessionnels, on parle principalement de *Qard el Hasan*, qui se traduit généralement par « prêt bienfaisant » ou « prêt charitable ». Il s'agit d'un prêt sans profit ou à faible taux de profit accordé dans le but d'aider les individus dans le besoin ou de soutenir des projets socialement bénéfiques. Dans le cadre de ce concept, un prêteur fournit des fonds à un emprunteur sans attendre de rémunération sous forme de profit.

Le concept de *Qard el Hasan* est relativement peu utilisé par les établissements commerciaux, mais il trouve sa pertinence dans des circonstances spécifiques. Il est principalement déployé lorsque des individus ou des entreprises font face à des difficultés financières, ou encore pour encourager le développement de secteurs émergents.

Section 3 : La *Mourabaha*

La *Mourabaha* est l'un des concepts fondamentaux de la finance islamique. En tant que contrat d'achat-vente, la *Mourabaha* se distingue par son approche éthique et sa vision alternative des transactions commerciales traditionnelles.

Dans cette section, nous explorerons en détail ce concept essentiel de la finance islamique, en examinant ses caractéristiques, son fonctionnement et son importance dans l'économie à travers la promotion de transactions commerciales équitables et conformes aux enseignements de *l'Islam*. Par la suite nous allons aborder son évolution dans le monde et en Algérie, et en dernier nous allons voir les avantages et les inconvénients de ce mode de financement.

1. Cadre théorique sur la *Mourabaha*

La Mourabaha, l'un des instruments financiers fondamentaux de la finance islamique, incarne les principes de partage des profits et des pertes ainsi que l'éthique dans les transactions commerciales. Cette méthode de financement diffère fondamentalement des prêts traditionnels et des intérêts, en mettant l'accent sur l'équité et la coopération.

1.1 Présentation de la *Mourabaha*

Selon les dispositions de l'article 03 de l'instruction N°03-2020 en date du 02 avril 2020, la *Mourabaha* est définie comme suit : « La *Mourabaha* est un contrat en vertu duquel la banque ou l'établissement financier vend à un client un bien déterminé, meuble ou immeuble, propriété de la banque ou de l'établissement financier, au coût de son acquisition, augmenté d'une marge bénéficiaire convenue d'avance, et selon des modalités de paiement, arrêtées entre les deux parties ».

Selon l'article 12 de la même instruction, dans le cadre d'un contrat *Mourabaha*, la banque ou l'établissement financier peut requérir du demandeur d'achat un dépôt de garantie désigné sous le terme de « *Hamich Al Djidiya* », ce qui constitue un indicateur de sa sincérité dans la démarche. Ce dépôt de garantie est consigné dans un compte spécifique, sur lequel la banque ou l'établissement financier ne peut exercer de droits. Le demandeur peut récupérer la totalité de ce dépôt de garantie immédiatement après la finalisation du contrat de Mourabaha ou il peut choisir de l'utiliser pour réduire le montant du prix de vente convenu[67].

1.2 Le rôle de la *Mourabaha* dans l'économie

La *Mourabaha* occupe une place significative dans l'économie en tant qu'instrument financier qui incarne les principes fondamentaux de la finance islamique tout en répondant aux besoins économiques contemporains. En optant pour une approche éthique et dénuée d'intérêt, la *Mourabaha* encourage le financement équitable et la réalisation d'achats et de

[67] Article 12, INSTRUCTION N°03-2020 DU 02 AVRIL 2020, Bank of Algeria.

transactions conformes aux valeurs islamiques. Son rôle s'étend à plusieurs dimensions de l'économie.

Tout d'abord, la *Mourabaha* favorise l'investissement en fournissant une alternative aux prêts conventionnels. Les individus et les entreprises peuvent acquérir des actifs nécessaires pour leurs activités tout en respectant les préceptes de la *Charia*, ce qui stimule la croissance économique et la création d'emplois.

Ensuite, la *Mourabaha* dynamise le commerce en permettant aux entreprises d'acquérir des biens essentiels pour leurs opérations. Cette approche encourage la circulation des biens et la promotion de l'activité commerciale, contribuant ainsi à renforcer les chaînes d'approvisionnement et à dynamiser l'économie.

De plus, la *Mourabaha* renforce la confiance dans les transactions financières en établissant des relations transparentes entre les parties prenantes. Les coûts, les marges bénéficiaires et les termes de la transaction sont clairement définis, ce qui favorise une meilleure compréhension et une plus grande intégrité dans les échanges.

En élargissant l'accès au financement éthique, la *Mourabaha* joue également un rôle social important. Les individus et les entreprises qui souhaitent éviter l'intérêt pour des raisons religieuses peuvent bénéficier d'options de financement conformes à leurs croyances, ce qui contribue à l'inclusion financière et à la diversification des services bancaires.

2. Typologies de la *Mourabaha*

La *Mourabaha*, en tant que mode de financement conforme à la *Charia*, peut prendre plusieurs formes en fonction des besoins spécifiques des parties prenantes et des circonstances.

2.1 La *Mourabaha* Immobilière

La *Mourabaha* immobilière est une variante de la *Mourabaha* qui s'applique spécifiquement au secteur immobilier. Elle permet aux individus et aux entreprises d'acquérir des biens immobiliers, tels que des maisons, des appartements ou des terrains, conformément aux principes de la finance islamique. Cette forme de la *Mourabaha* est conçue pour offrir une alternative éthique aux prêts immobiliers traditionnels basés sur l'intérêt et faciliter l'accès à la propriété tout en respectant les valeurs islamiques.

La *Mourabaha* Immobilière fonctionne de manière similaire à la *Mourabaha* classique, mais elle est spécifiquement conçue pour faciliter l'acquisition de biens immobiliers. Dans ce processus, la banque agit en tant qu'intermédiaire financier. En effet, tout commence lorsque le client exprime son intérêt pour un bien immobilier spécifique, comme une maison ou un appartement. La banque achète ensuite le bien immobilier du vendeur en utilisant ses propres fonds ou des sources de financement islamique appropriées. Ensuite, elle le revend le au client à un prix convenu, qui comprend le coût d'achat initial ainsi qu'une marge bénéficiaire transparente. Le prix total est réparti en paiements échelonnés sur une période convenue, ce qui permet au client de devenir progressivement propriétaire du bien immobilier. Une fois

que tous les paiements ont été effectués conformément au contrat, la banque transfère officiellement le titre de propriété au client, qui devient alors pleinement propriétaire du bien immobilier.

2.2 La *Mourabaha* Exploitation

La Mourabaha exploitation est conçue pour répondre aux besoins de financement à court terme des entreprises et des professionnels. Ce mécanisme permet de faire face aux besoins de trésorerie en permettant à la banque d'acquérir des matières premières ou des marchandises nécessaires. Par la suite, la banque les revend au client à un prix d'achat initial majoré d'une marge bénéficiaire préalablement déterminée et convenue.

Cette approche offre aux entreprises une solution efficace pour obtenir rapidement les fonds nécessaires tout en se conformant aux principes de la finance islamique. La *Mourabaha* Exploitation permet aux entreprises de maintenir leurs opérations commerciales sans recourir aux intérêts, favorisant ainsi un modèle de partenariat éthique entre la banque et les clients.

2.3 La *Mourabaha* Investissement

La *Mourabaha* investissement représente une solution de financement à moyen et long terme destinée aux entreprises et aux professionnels souhaitant créer, étendre ou renouveler leurs investissements. Cette modalité permet l'acquisition de matériels, d'équipements et d'autres moyens de production nécessaires à leurs activités. Le processus implique que la banque acquière ces actifs et les revende au client à un prix initial d'achat, majoré d'une marge bénéficiaire préalablement établie et convenue.

Cette approche facilite l'accès des entreprises aux ressources nécessaires pour soutenir leurs projets d'investissement à plus long terme, tout en respectant les principes éthiques de la finance islamique. En optant pour la *Mourabaha* Investissement, les entreprises peuvent réaliser leurs objectifs de croissance et de développement tout en évitant l'implication d'intérêts.

2.4 La *Mourabaha* Véhicule

La *Mourabaha* véhicule constitue une approche de financement respectueuse des principes de la *Charia*. Elle offre une alternative éthique et conforme pour l'acquisition de véhicules neufs tels que des voitures, des motocycles ou d'autres types de moyens de transport. Contrairement aux méthodes traditionnelles qui impliquent le paiement d'intérêts, ce financement se fonde sur un contrat de partenariat transparent entre la banque et le client.

Le processus de la *Mourabaha* Véhicule commence par la demande du client qui souhaite acquérir un véhicule spécifique. La banque acquiert alors ce véhicule en son propre nom, puis le revend au client à un prix d'achat initial majoré d'une marge bénéficiaire fixée préalablement. Le client et la banque conviennent des modalités de paiement, généralement structurées sur une période convenue, pour permettre au client de rembourser le montant total.

2.5 La *Mourabaha* Consommation

La *Mourabaha* consommation est une variante de la *Mourabaha* qui s'applique spécifiquement aux besoins de consommation des particuliers. Elle permet aux individus d'acquérir des biens de consommation courante tels que des appareils électroménagers, des équipements électroniques ou d'autres articles sans avoir à recourir à des prêts traditionnels basés sur l'intérêt. Cette forme de *Mourabaha* est conçue pour respecter les principes de la finance islamique.

Parmi les différentes formes de la *Mourabaha*, c'est la *Mourabaha* Consommation qui retient particulièrement notre attention dans cette étude. Nous allons donc approfondir cette modalité pour mieux comprendre son fonctionnement et ses caractéristiques.

3. La *Mourabaha* Consommation

Dans le cadre du contrat de *Mourabaha* à des fins de consommation, un financier fait l'acquisition de biens de consommation tels que des appareils électroménagers, des téléphones, des meubles, etc., pour le compte de son client. Par la suite, il revend ces biens au client moyennant des paiements échelonnés sur une période déterminée. En pratique, le prix de revente correspond au coût d'acquisition majoré d'une marge préalablement convenue entre les parties.

3.1 Caractéristiques d'un contrat *Mourabaha* Consommation

La *Mourabaha* Consommation, en tant que produit financier au cœur de la finance islamique, se distingue par plusieurs caractéristiques essentielles qui la rendent conforme aux principes éthiques et religieux de *l'islam*. Parmi ces caractéristiques, on peut citer:

- **achat et revente de biens de consommation :** Ce contrat implique qu'un financier achète des biens de consommation tels que des appareils électroniques à la demande d'un client ;
- **revente à prix majoré :** Le financier revend ensuite ces biens au client à un prix supérieur au coût d'acquisition initial. Le prix de revente comprend le coût d'acquisition plus une marge bénéficiaire convenue au préalable ;
- **paiements échelonnés** : Le client effectue des paiements échelonnés sur une période convenue pour rembourser le coût total du bien ainsi que la marge bénéficiaire ;
- **marge bénéficiaire convenue :** La marge bénéficiaire, qui représente le profit pour le financier, est décidée et acceptée par les deux parties avant la conclusion du contrat;
- **transparence et accord mutuel** : Les termes du contrat, y compris le coût d'acquisition, la marge bénéficiaire, les paiements échelonnés et d'autres conditions, sont convenus de manière transparente et mutuellement acceptée par le financier et le client ;
- **propriété progressive :** Le client devient progressivement propriétaire du bien au fur et à mesure qu'il effectue les paiements échelonnés. Une fois que tous les paiements ont été effectués, la propriété complète du bien est transférée au client ;

- risque partagé : Bien que le financier conserve la propriété du bien jusqu'à ce que le paiement final soit effectué, il partage le risque lié à la possession du bien avec le client pendant la période de paiement échelonné.

3.2 Les phases d'un contrat *Mourabaha* Consommation

Le contrat *Mourabaha* Consommation, se distingue par ses phases bien définies qui encadrent l'acquisition de biens. En suivant des étapes clés, ce contrat assure un partage des risques et une répartition équitable des responsabilités entre les parties impliquées.

3.2.1 La phase de la promesse d'achat

La phase de la promesse d'achat dans un contrat *Mourabaha* consommation revêt une importance capitale. C'est à ce stade que le bénéficiaire exprime son souhait d'acquérir un bien spécifique tout en adhérant aux préceptes de la finance islamique. En acceptant de se conformer aux conditions préétablies, le bénéficiaire engage son intention ferme d'achat. Au cœur de cette phase se trouvent la fixation du prix d'achat, l'inclusion de termes convenus et l'engagement à partager les risques conformément aux valeurs islamiques.

3.2.2 La phase de la première vente

La phase de la première vente occupe une position fondamentale au sein d'un contrat *Mourabaha* consommation. Durant cette étape cruciale, la banque acquiert le bien demandé par le bénéficiaire. Une fois cette acquisition effectuée, le bien est ensuite revendu au bénéficiaire à un prix comprenant le coût initial et une marge bénéficiaire mutuellement convenue. Cette phase est le pivot de la transaction, marquant le début d'un engagement transparent et éthique, où le partage des coûts, des responsabilités et des risques se conjugue harmonieusement avec les principes islamiques.

Dans cette phase, c'est-à-dire après l'acquisition de la marchandise et avant sa revente, la banque assume la responsabilité totale de toute altération ou dégradation du bien, ainsi que de la garantie des éventuels défauts dissimulés.

3.2.2 La phase de la vente définitive

La phase de vente définitive constitue le point culminant d'un contrat *Mourabaha* consommation. À ce stade essentiel, la pleine propriété du bien est transférée de manière irrévocable de la banque au bénéficiaire, conformément aux principes fondamentaux de la finance islamique. Grâce à des paiements échelonnés et transparents, le bénéficiaire a rempli ses obligations contractuelles, ce qui se traduit par la réception totale de la propriété du bien. Cette phase réaffirme l'engagement mutuel et éthique entre les parties et incarne les valeurs de l'intégrité et du respect des principes religieux. La vente définitive scelle l'accord dans le cadre d'une transaction équitable qui incarne la confiance et le partage des responsabilités, conformément aux préceptes de *l'islam*.

3.3 Les avantages de la *Mourabaha* Consommation

La Mourabaha consommation, en tant que méthode de financement respectant les principes islamiques, présente un ensemble distinct d'avantages pour la banque et le client.

3.3.1 Les avantages pour les banques

La *Mourabaha* consommation offre des avantages significatifs pour les institutions financières qui la mettent en œuvre.

Tout d'abord, cette méthode leur permet de générer des revenus sous une forme conforme aux principes islamiques, en remplaçant les intérêts conventionnels par une marge bénéficiaire préalablement définie. En évitant les activités interdites par la *Charia*, les banques se conforment aux valeurs éthiques et religieuses, renforçant ainsi leur réputation d'éthique commerciale.

De plus, la *Mourabaha* consommation facilite la diversification des produits financiers proposés par les banques, ce qui peut attirer une clientèle plus large et renforcer leur position concurrentielle. La transparence inhérente à cette méthode renforce la confiance des clients dans les opérations financières et contribue à une relation client-banque solide.

Enfin, la *Mourabaha* consommation encourage le financement participatif, où la banque partage les risques avec le client, ce qui renforce la relation partenariale entre les deux parties. Dans l'ensemble, cette approche procure aux banques la possibilité de s'engager dans des activités commerciales éthiques et durables, tout en élargissant leur gamme de produits et en renforçant leur réputation positive.

3.3.1 Les avantages pour les clients souscripteurs

La *Mourabaha* consommation offre un ensemble d'avantages significatifs pour les clients souscripteurs, en particulier ceux qui cherchent des solutions de financement conformes aux principes islamiques.

Tout d'abord, cette méthode permet aux clients d'acquérir des biens de consommation sans recourir à l'intérêt, en accord avec leurs croyances religieuses. Cela évite non seulement les charges financières excessives, mais également les conflits éthiques liés à l'intérêt conventionnel. La transparence inhérente à la *Mourabaha* consommation garantit que les clients connaissent clairement les coûts et les marges bénéficiaires associées, éliminant les surprises désagréables dans le processus.

De plus, les modalités de paiement échelonné offrent aux clients une flexibilité adaptée à leurs capacités financières, ce qui facilite l'acquisition de biens importants tout en minimisant les contraintes budgétaires.

En fin de compte, la *Mourabaha* consommation sert les intérêts des clients souscripteurs en fournissant une option de financement éthique, transparente et flexible pour l'acquisition de biens de consommation, répondant ainsi à leurs besoins financiers tout en respectant leurs valeurs religieuses.

Conclusion

En conclusion de ce chapitre dédié à l'émergence de la finance islamique, il est clair que cette forme de finance s'est développée en réponse à la demande croissante d'alternatives éthiques et conformes à la *Charia* dans le secteur financier. Son histoire, qui remonte aux premiers temps de l'islam, témoigne de son évolution progressive à travers les âges, aboutissant à la mise en place de principes et de mécanismes financiers spécifiques.

La finance islamique a connu différentes phases de développement, passant de sa fondation conceptuelle à sa formalisation institutionnelle. L'établissement de la Banque Islamique de Développement (IDB) et d'autres institutions similaires a constitué un tournant majeur dans la promotion de ce système financier dans le monde musulman et au-delà.

Les principes fondateurs de la finance islamique, tels que l'interdiction de l'intérêt (riba) et le partage des profits et pertes, ont façonné la création de produits et de contrats financiers innovants. Des instruments comme la *Moudharaba*, la *Musharaka*, la *Mourabaha* et bien d'autres ont été développés pour répondre aux besoins diversifiés des individus, des entreprises et des institutions.

L'émergence de la finance islamique a été alimentée par une vision de créer une alternative éthique et socialement responsable aux systèmes financiers conventionnels. Les institutions financières islamiques ont progressivement émergé pour répondre à cette demande, en développant des produits tels que la *Mourabaha* à la consommation qui offrent aux individus la possibilité d'acquérir des biens tout en respectant les préceptes de la *Charia*.

La *Mourabaha* à la consommation incarne le concept de commerce équitable et transparent, où les prix, les marges et les modalités de paiement sont convenus à l'avance entre les parties. Ce type de contrat permet aux individus d'acquérir des biens tout en évitant les intérêts et en promouvant la responsabilité financière.

Chapitre 3 : Octroi de crédit mobilier : analyse comparative entre le crédit à la consommation et la *Mourabaha* dans le cas de la BEA

Introduction

De nos jours, la finance conventionnelle et la finance islamique coexistent dans de nombreux pays à travers le monde. Certaines institutions financières proposent des produits et des services des deux systèmes pour répondre aux besoins de clients variés, les produits bancaires islamiques sont présentés au niveau des banques conventionnelles à travers des fenêtres islamiques.

Les « fenêtres islamiques » permettent aux clients de bénéficier des avantages de la finance islamique, tout en ayant accès aux services bancaires et financiers complets proposés par les banques conventionnelles. Cela offre une plus grande flexibilité et une plus large gamme de choix aux clients, qu'ils soient des particuliers, des entreprises ou des institutions.

À l'instar des pays à travers le monde entier, l'Algérie dispose d'un large réseau de banques conventionnelles qui sont projetés dans le domaine de finance islamique en ouvrant des « fenêtres islamiques » et en offrant des produits conformes aux principes de la *Charia*. Parmi ces banques, on trouve, la BEA, la BNA, le CPA, la BDL et la BADR.

Afin de compléter les deux chapitres théoriques précédents qui avaient pour objet de présenter la finance conventionnelle et la finance islamique dans le cadre bancaire, nous avons choisis d'effectuer un stage pratique au sein de la Banque Extérieur d'Algérie (BEA), plus précisément au niveau de l'agence N°034 de Tizi-Ouzou, pour faire une collecte d'informations et apporter des éléments de réponse à notre problématique principale en réalisant une étude comparative entre le crédit à la consommation et la *Mourabaha.* Cette approche permettra de tirer les éléments de convergence et divergence entre ces deux types de produits financiers.

Après avoir vu, dans les deux chapitres précédents, les aspects théoriques et les principes des deux formes de la finance, nous allons à présent procéder à une comparaison entre ces deux types de la finance dans le cadre bancaire, et cela à travers le crédit à la consommation et la *Mourabaha* Biens à la consommation fournis par la BEA.

Dans une première section nous allons faire une présentation de la Banque Extérieur d'Algérie, voir son historique, ses missions, son rôle et sa situation financière.

Dans une deuxième section, nous allons présenter les produits bancaires islamiques commercialisés par la BEA, et citer par la suite les points de convergences et les points de divergences entre les deux systèmes financiers.

Enfin, dans la dernière section, nous allons effectuer une étude comparative entre le crédit à la consommation et la *Mourabaha* Biens à la consommation, en abordant les étapes de traitement des deux dossiers et en se basant sur des simulations afin de présenter le meilleur choix pour un client en matière de performance financière.

Section 1 : Présentation de la Banque Extérieur d'Algérie

Afin de mettre en pratique notre étude théorique sur la finance conventionnelle et la finance islamique dans le cadre bancaire, nous avons effectué une étude empirique au niveau de la BEA, agence N° 034 de Tizi-Ouzou. Cette étude nous a beaucoup aidés dans notre travail de recherche et représente un apport très important pour notre formation.

Dans cette section nous allons présenter dans un premier lieu l'historique de la direction générale de BEA, voir son organisation, ses missions, son rôle et sa situation financière. Ensuite nous allons présenter l'agence BEA N°034.

1. Présentation de la BEA

La Banque Extérieur d'Algérie créée sous forme d'une société nationale en 1967 via l'ordonnance N°67- 204, elle avait pour mission de servir les grandes entreprises énergétiques et industrielles algériennes, elle devient par la suite, la banque des grandes entreprises industrielles nationales à partir de 1970 pour objectif principal, la facilitation des rapports commerciaux et financiers internationaux. En 1989, elle devient une Société Par Action (SPA) tout en gardant le même objet d'activité. Ce n'est qu'en 2002 qu'elle est officiellement agréée pour l'exécution des diverses opérations bancaires reconnues et ce, via la décision n°02-04 du 23 septembre 2002[68].

Avec le temps, la BEA a pu se construire, se développer et se diversifier. Elle a réussi le pari de devenir une Banque universelle et à diversifier son portefeuille client. Aujourd'hui, la Banque Extérieur d'Algérie exerce toutes les activités d'une banque de dépôt, elle assure notamment le service financier des groupements professionnels des entreprises.

Avec six (06) filiales nationales et internationales, dix (10) participation internationale, et un capital de 230 Milliards DA en 2021, la BEA est considéré la 1ère Banque en Algérie. Elle est constituée de 105 agences réparties sur tout le territoire national, 11 directions régionales, 150 Guichets Automatiques, plus de 3786 collaborateurs, 276 536 cartes interbancaires (CIB), 1 900 000 comptes clientèles[69].

La BEA est devenue au fil du temps, et notamment depuis la promulgation de la loi 90/10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, une banque universelle qui intervient dans le financement de tous les secteurs d'activités. Selon le classement des banques Africaines établies par le magazine « Jeune Afrique », la BEA est dans le top 20 des meilleures banques Africaines, elle a eu la 14ème place au niveau africain et la première place au niveau Algérien avec un chiffre d'affaire estimé en 29.19 millions de dollars.

[68]ABOURA A. et CHAHIDI M. « Le système bancaire algérien : évolution historique, libéralisation du secteur et défis de modernisation », Algerian Scientific Journal Platform, revue N°81886, 04/02/2018, p.09.
[69] Site officiel de la BEA, https://www.bea.dz/, consulté le 15/06/2023.

A présent, la BEA occupe une place prépondérante dans le financement de l'économie tant au niveau des grands projets structurants que dans le cadre de l'accompagnement de la PME/PMI, des particuliers et ménages. Ce qui distingue la BEA des autres Banques de la place est son importante contribution dans le commerce extérieur. À ce titre, se classant parmi les premières banques du Continent, elle s'appuie sur un réseau très dense de (838) correspondants internationaux et elle jouit d'une expertise avérée dans le traitement des opérations de commerce extérieur. Sa vocation à l'international est d'autant plus confortée à travers ses nombreuses filiales et participations (Paris, Londres, Abou Dhabi et Luxembourg), qui traitent pour le compte de la Banque diverses opérations documentaires[70].

Dédiée à l'origine au financement du secteur des hydrocarbures, la BEA a réussi ces dernières années à diversifier son portefeuille clients à travers le financement des grandes entreprises et des PME, dont le financement à presque doublé durant cette période. Ainsi, la BEA compte parmi sa clientèle les entreprises étatiques relevant des industries lourdes, les entreprises du secteur agro-industriel, du tourisme, d'emballage, de l'industrie pharmaceutique, de l'agriculture, ainsi que les structures médicales chirurgicales de dernière génération, sans oublier les jeunes porteurs de projets innovants dans le domaine des TIC et des énergies renouvelables.

Aujourd'hui, la BEA ne se limite pas uniquement au financement de l'énergie, qui représente 30% de son portefeuille. Elle finance également plusieurs projets dans d'autres secteurs d'activités. Le développement rapide de la BEA lui a permis ainsi de devenir un acteur incontournable sur la place financière.

1.1 La politique de communication au niveau de la BEA

Dans le domaine bancaire, la communication est un facteur très important car elle reflète la qualité de service présenté par la banque. En effet, la publicité, l'accueil à la réception, la tenue du personnel, etc. sont des facteurs à prendre en compte afin d'amener l'accueil au niveau d'excellence du service. Dans ce domaine de communication, la Banque Extérieur d'Algérie a toujours entrepris. Afin de réaliser ses objectifs publicitaires, la BEA dispose de plusieurs moyens de communication et de publicité, on peut citer :

- la publicité institutionnelle ;
- le sponsoring ;
- les animations ;
- la publicité promotionnelle.

La publicité institutionnelle consiste à valoriser la notoriété et l'image de la marque de l'établissement en présentant une identité propre à elle. La BEA a créé une image propre à elle avec son logo, ce qui est une preuve d'une banque qui suit son temps, d'autant plus que cette

[70] BEA, Rapport annuel 2021, p.16.

dernière cherche a créé et à maintenir un climat de confiance entre elle et ses clients, et cherche toujours à renforcer sa crédibilité et à garder une bonne réputation.

Quant au sponsoring, la BEA a toujours été présente en tant que sponsor des activités et des actions sportives. Par exemple, lors de troisième marathon international de de Djanet, qui a rassemblé plus de 350 participants entre nationaux et étrangers. La BEA était l'un des sponsors de cet évènement et elle était représentée par deux athlètes qui ont pris part à cette compétition sous les couleurs de la Banque Extérieure d'Algérie.

En ce qui concerne les animations, la banque organise des réunions et des séminaires, ainsi que à des expositions au niveau de la SAFEX dans le but d'améliorer son image de marque, d'attirer une nouvelle clientèle et de faire connaître les produits des services qu'elle commercialise. Par exemple, la BEA va être présente à la 54ème Édition de la Foire Internationale d'Alger (FIA 2023), du 20 au 25 juin, au niveau du Palais des Expositions-Les Pins Maritimes- SAFEX d'Alger[71].

En dernier, on a la publicité promotionnelle qui est une forme de publicité utilisée par les banques en général et la BEA en particulier, lui permet de promouvoir ses produits et services en utilisant des panneaux d'exposition dans les foires et les salons nationaux et internationaux, et également à travers les articles de fin d'année tels que les agendas.

1.2 Historique de la BEA

La BEA, parmi les premières banques commerciales nationale créée le 1er octobre 1967 avec un capital social de 20 millions DA, suite à la réorganisation du système bancaire entamée en 1966 avec la nationalisation des banques étrangères. Elle était chargée de promouvoir les activités avec l'extérieur dont les opérations de commerce international.

En se référents aux rapports annuels et aux différents documents publiés par la BEA, on a remarqué un développement important de cette dernière au cours des années. La période de 1970-1985, s'est caractérisée par la réorganisation des structures financières surtout par la réforme des mécanismes financiers. Durant cette période, la BEA est devenu chargée également du financement du secteur de l'énergie et du transport maritime. En 1970, les sociétés nationales les plus importantes d'Algérie, tels que SONATRACH sont confiées à la BEA.

À la faveur de la restructuration des entreprises industrielles et des mutations profondes engagées par les pouvoirs publics dans les années 80, la BEA change de statut et devient, le 05 février 1989, Société Par Actions (Cf. disposition de la loi 88.01 du 17 janvier 1988 portant autonomie des entreprises) en gardant globalement le même objet que celui qui lui est fixé par l'ordonnance du 1er octobre 1967. Son capital, qui pouvait être augmenté en une ou plusieurs fois par la création d'actions nouvelles dont les conditions sont arrêtées par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires, est porté à 1 Milliard de dinars.

[71] Site officiel de la BEA, https://www.bea.dz/, consulté le 16/06/2023.

En 2003, la revue *EcoFinance* a classé les 200 premières banques africaines selon leur total de bilan. La BEA, figure ainsi dans le peloton en tête, au 14e rang avant la BADR, la BNA, la CPA, et la BDL, et avant 8 banques égyptiennes, 8 marocaines et 4 sud-africaines.

En 2008, selon le Jeune Afrique la BEA est classée au premier rang des banques du Maghreb et se place à la sixième place dans le top 200 des banques africaines. En 2011, la BEA ouvre la première agence en libre-service sur le territoire algérien et affiche un capital social de 76 milliards de dinars et passe à 100 Milliards DA, en 2013 et à 150 Milliards DA, en 2015.

La BEA était la première banque algérienne à avoir procédé au paiement par internet de l'impôt, par le biais du système Djibayatic, introduit au début de l'année 2017. En 2019, La BEA a augmenté son capital social le portant de 150 milliards de DA à 230 milliards de DA, cette augmentation du capital d'inscrit dans le cadre d'une stratégie de développement à l'international.

En 2021, la BEA s'est lancée dans le domaine de la finance islamique en lançant des produits bancaires conformes aux principes de la *Charia.* En accompagnement cette logique de promotion de la finance islamique, la BEA s'est engagée dans le domaine de l'assurance islamique, par une prise de participations dans deux sociétés, respectivement, TAKAFUL GENERAL pour un montant de 133 320 000 de Dinars et TAKAFUL FAMILY pour un montant de 80 000 000 de Dinars[72]. La pratique de la finance islamique à la BEA a attiré, depuis le lancement officiel de cette activité, le 30 décembre 2021 et jusqu'à la fin du mois de mars 2023, plus de 12 400 clients, grâce à ses dix produits conformes aux dispositions de la *Charia* musulmane et approuvés par les instances compétentes, via 60 guichets de la finance islamique répartis sur l'ensemble des wilayas du pays [73].

En 2022, selon l'Africa Business, la BEA est classé 11e banque africaine et la première au niveau de territoire national avec un capital de 3,188 milliards de dollars. Durant cette année, la BEA a adhéré au système de paiement Régional Interarabe BUNA et elle est classée comme première Banque en Algérie à avoir intégré cette plateforme le 30 mai 2022.

En avril 2023, La Banque extérieure d'Algérie a signé officiellement, une convention de partenariat avec l'entreprise publique «Algerian General Takaful» afin de garantir une meilleure gestion des risques liés à la finance islamique ainsi qu'à renforcer la confiance des clients de la banque en quête d'un financement conforme à la *Charia* islamique, indique un communiqué de la banque. Il s'agit de couvrir tous les risques susceptibles d'affecter les projets financés par la banque, dans le cadre du financement islamique proposé aux particuliers et aux entreprises, et définit les conditions et les mécanismes d'assurance[74].

[72] Rapport annuel de la BEA, 2021, p.12.
[73] El Moudjahid Actualité, « Finance islamique : 21 milliards de dépôts enregistrés par la BEA », 23/03/2023.
[74] Irnatene F. « Signature d'une convention entre la BEA et Algerian General Takaful : Pour une meilleure gestion des risques», Quotidien El Moudjahid Actualité du 14/04/2023.

1.3 Organigramme de la BEA

Sur le plan organique, la BEA est dotée de sept (07) fonctions principales (Contrôle, Commerciale, Internationale, Opérations et Systèmes, Engagements, Finances, Développement Interne et Soutien aux activités). Ces dernières regroupent sous leur autorité vingt-huit (28) directions centrales. On peut donc dire que la BEA est organisée selon une structure hiérarchique typique comprenant différents niveaux de direction et de départements fonctionnels, (Voir ANNEXE 01).

2. Les missions et le rôle de la BEA

La BEA a certaines missions à remplir pour satisfaire les besoins de sa clientèle, et pour se faire elle s'organise en compartiment pour que chacun d'eux effectue une tâche.

2.1 Les principales missions de la BEA

La mission principale de la BEA est de soutenir les opérations commerciales internationales de l'Algérie en fournissant des services financiers adaptés. Cela comprend la gestion des comptes en devises étrangères, les opérations de change, le financement des importations et des exportations, ainsi que le soutien aux investissements étrangers. Il est important de noter que conformément à la réglementation en vigueur en Algérie, la BEA traite également les opérations de crédit et de banque, donc elle peut recevoir des dépôts et accorder des crédits. Parmi les missions de la BEA, on peut citer :

- consentir sous toutes formes, des crédits, des prêts ou des avances avec ou sans garanties ;
- financer les opérations du commerce extérieur ;
- mobiliser tout crédit notamment du commerce extérieur relevant des autres institutions bancaires publiques ;
- développer de nouvelles activités telles que le leasing (crédit-bail) et la recherche de partenaire extérieur ;
- la BEA doit également aider à promouvoir les exportations de produits industrialisés concernant différentes branches d'activités allantes des industries alimentaires aux complexes métalliques, mécaniques et pétrochimiques ;
- afin de favoriser la réalisation de son projet, elle peut avec l'accord du ministre des Finances et du plan crée des succursales, agences ou filiales à l'étranger ou y prendre des participations dans la société existante ;
- elle peut également être autorisée, par décision conjointe du ministre des finances du plan et ministère du commerce à prendre à l'étranger des participations dans des entreprises à promouvoir l'expansion du commerce Algérien ;
- elle peut mobiliser tous crédits, notamment de commerce extérieur, et il est dans sa possibilité également d'établir ou de gérer les magasins généraux, d'effectuer des opérations mobilières ou immobilières nécessitées par l'activité de la société ou en faveur du service social du personnel ;
- représenter l'Algérie dans certaines institutions financières internationales.

2.2 Le rôle de la BEA dans l'économie

La BEA occupe une position stratégique dans l'économie algérienne en tant qu'institution financière spécialisée dans les opérations internationales. Son rôle s'étend à plusieurs domaines clés. Tout d'abord, elle joue un rôle essentiel dans le financement des échanges internationaux de l'Algérie. Elle facilite les transactions commerciales en offrant des services tels que des crédits documentaires, des garanties et des services de change pour soutenir les importations et les exportations. En favorisant les flux de commerce international, la BEA contribue au développement des relations économiques entre l'Algérie et d'autres pays.

En outre, la BEA joue un rôle important dans la promotion des investissements étrangers en Algérie. Elle fournit des services de financement et d'assistance aux investisseurs étrangers qui souhaitent s'implanter ou étendre leurs activités en Algérie. En soutenant les investissements étrangers, elle stimule également la croissance économique et favorise le transfert de connaissances et de technologies dans le pays.

Un autre aspect crucial du rôle de la BEA est la gestion des réserves de change de l'Algérie. Elle est chargée de la gestion des opérations de change et des transactions internationales afin de maintenir la stabilité de la monnaie nationale et d'assurer la disponibilité des devises étrangères nécessaires aux importations et aux paiements internationaux.

Enfin, la BEA apporte un soutien financier précieux aux exportateurs algériens. Elle leur offre des services de financement et de garantie pour faciliter leurs activités à l'étranger. En fournissant des crédits à court, moyen ou long terme, la BEA contribue à la promotion des exportations et renforce la compétitivité des entreprises algériennes sur les marchés internationaux. Cela favorise la diversification de l'économie nationale et stimule la croissance économique à long terme.

2.3 La situation financière de la BEA en 2021

Durant ces dernières années la BEA a connu un développement remarquable. Au cours de l'exercice 2021, les ressources globales de la banque ont connu un rebond de 31% équivalent à 699 Milliards de DA, passant ainsi de 2 226 Milliards de DA à 2 926 Milliards de DA. Quant aux avoirs en dinars, ils sont passés de 2 033 Milliards DA, en 2020, à 2 718 Milliards DA au 31/12/2021, représentant ainsi une croissance de 34% de ces ressources. Le volume d'ouverture de comptes a connu une évolution importante de 39%, enregistrant ainsi un nombre de 34 416 en 2021.

La position de trésorerie de la BEA à fin 2021 était positive, et elle a affiché un montant de 232 Milliard DA, soit une hausse de 232 Milliards DA comparativement à la même période de l'exercice 2020 qui enregistrait un solde négatif de -1 Milliard DA. Cette situation excédentaire de la trésorerie a permis à la banque de passer d'une situation d'emprunteuse à une situation de prêteuse sur le marché monétaire.

En ce qui concerne l'activité de la banque à l'internationale l'on relève que durant l'exercice 2021, les rapatriements réalisés ont augmenté, pour atteindre une valeur de 34,6 Milliards USD, soit une hausse de 56,5% par rapport à l'exercice 2020. Cela est principalement dû à l'accroissement des recettes des hydrocarbures (11,5 Milliards USD), conséquence de la hausse des prix du baril qui a atteint une moyenne de 70,89 USD en 2021[75].

2.4 Les principaux indicateurs financiers de la BEA durant l'année 2021

Pour avoir une idée sur le développement de la BEA au cours de l'année 2021 en matière de chiffre, nous allons voir ses différents indicateurs financiers au cours de cette année.

2.4.1 Agrégats et ratios financiers

Les agrégats financiers sont des indicateurs de référence, calculé à partir des états financiers d'une entreprise donnée, ils sont utile lors d'un diagnostic financier pour avoir une idée sur la situation financière de l'organisme. D'une autre part, un ratio est un coefficient ou un pourcentage généralement calculé entre deux masses fonctionnelles du bilan ou du compte de résultat.

Tableau N°05: Variation des agrégats et ratios financiers de la BEA entre 2020 et 2021 en Milliards de DA (MDA).

Rubriques	2020	2021	Evolution
Ressources globales	2 033 MDA	2 926 MDA	+34%
Total bilan	3 155 MDA	4 167 MDA	+32,08%
Fonds propres (sans FRBG et Report à nouveau)	444 MDA	486 MDA	+9,46%
Produit Net Bancaire (PNB)	132 MDA	111 MDA	-15,7%
Résultat Net de l'exercice	69 MDA	72 MDA	+4,7%
Coefficient de Fonds Propres	62,86%	119,60%	+56,80%
Ratio de liquidité	0,85%	2,34%	+1,49%
Coefficient de solvabilité	23,52%	28,32%	+4,80%
Coefficient des Fonds Propres de Base	19,52%	23,99%	+22,90%
Ratio de rentabilité des Fonds Propres	14,01%	16,04%	+2,03%
Ratio de rentabilité des Actifs	2,18%	1,72%	-0,46%
Coefficient d'exploitation	11,09%	19,42%	+8,33%

Source : Élaboré par nous-même à partir de rapport financier de la BEA, 2021, pp.23-26.

D'après toutes ces informations, on constate que la BEA a su maintenir ses agrégats et ratios financiers et réaliser les performances escomptées sur plusieurs volets de son activité, ce qui lui

[75] Rapport annuel BEA, 2021, pp.14-17.

a permet d'avoir une bonne situation financière loin de l'endettement. Par contre, cette dernière a enregistré une baisse de son Produit Net Bancaire et de son ratio de rentabilité des Actifs.

La baisse de PNB de la BEA en 2021, s'explique par le repli des intérêts bonifiés à la charge du Trésor public au titre de l'exercice 2021, par rapport à l'exercice 2020, et ce, malgré la comptabilisation des intérêts bonifiés à réclamer au Trésor public, pour un montant de 15 Milliards DA, pour la partie résiduelle de l'ordre de 440 Milliards DA relative au rachat des crédits syndiqués accordés aux entreprises publiques. Quant au ratio de rentabilité des Actif (Return On Assets « ROA ») représente la mesure, en pourcentage, de l'efficacité de la Banque à utiliser ses actifs pour générer des profits. Il est de 1,7 % à fin 2021, contre 2,2 % en 2020.

2.4.2 Chiffres clefs de l'exercice 2021

Durant l'année 2021, la BEA a enregistré des résultats positifs et une évolution importante par rapport à l'an 2020. Ces évolutions ont touché plusieurs aspects de son activité et elles sont apparues dans les différentes classes de son bilan.

Tableau N°06 : Variation de quelques chiffres clefs de la BEA entre 2020 et 2021 en Milliards de DA (MDA) et en milliards USD (MUSD).

Rubriques	Exercice 2021	Exercice 2020	Observation
Ressources Globales de la Banque	2 718 MDA	2 033 MDA	+34 %
Nombre d'ouverture de comptes	34 416	24749	+39 %
Nombre de CIB	18 897	21 145	-11 %
Les engagements de la Banque	2 767 MDA	3 252 MDA	-15 %
Produits de trésorerie	18,2 MDA	8,1 MDA	+126 %
Dividendes encaissés des participations nationales et internationales	142 millions DA	145 millions DA	-2,5 %
Commissions sur garanties internationales	87 millions USD	56 millions USD	+55 %
Total des rapatriements (hydrocarbures)	31,303 MUSD	19,799 MUSD	+58 %
Effectifs de la Banque	3 786 éléments	3 700 éléments	+2,3 %
Formation	2 484 éléments	1 168 éléments	+113 %
Nombre d'agences	105 agences	103 agences	+1,9 %

Source : Élaboré par nous-même d'après le Rapport financier de la BEA, 2021, p.22.

D'après ces résultats, on peut dire que la majorité des chiffres de la BEA ont connu une croissance entre 2020 et 2021, à l'exception des engagements de la banque qui ont connu une baisse de -15%, cela est due à la baisse des crédits par caisse et des crédits par signature. Les crédits par caisse ont baissé de l'ordre de -457,22 Milliards DA, qui résulte principalement du

rachat par le Trésor public des créances de certaines entreprises publiques, pour un montant cumulé au 31/12/2021 de 440 Milliards DA, sur un total de 553 Milliards DA, financées à travers des crédits syndiqués, dont la BEA est participante. Quant aux crédits par signature, la baisse est de -27,91 Milliards DA, et elle est essentiellement due au ralentissement des opérations du commerce extérieur, notamment par l'Administration Centrale avec une diminution de -110 Milliards DA par rapport à l'exercice 2020.

Le nombre des CIB a également baissé de -11% en raison de nombre d'ouverture faible de comptes. En effet, même si le nombre des comptes ouvert au niveau de la BEA a évolué en comparant avec l'an 2020, mais il reste toujours faible en comparant avec les autres banques et cela est due principalement à la nature d'activité et de clientèle de la BEA qui est constitué principalement de grandes entreprises énergétiques et industrielles. C'est vrai que la BEA a un nombre de clients particuliers important mais qui reste relativement inferieur à sa clientèle composé d'entreprise ce qui explique la baisse des demandes de carte CIB.

3. Présentation de l'agence BEA N°034 de Tizi-Ouzou

Créée en 1971, l'agence BEA 034 est une agence de 1ère catégorie, autorisée à effectuer toutes les opérations bancaires conformément à la loi sur la monnaie et le crédit. Elle a été établie dans le but de renforcer la présence de la BEA dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Son objectif principal est d'être proche de la clientèle pour répondre efficacement à leurs besoins en matière de crédit et d'assistance. Cette agence, tout comme les autres agences, joue un rôle polyvalent essentiel dans le fonctionnement de la banque. Son objectif est de répondre aux besoins de la clientèle, en offrant des structures d'accueil et de traitement efficaces. L'agence BEA 034 est la 16ème agence à se lancer dans le domaine de la finance islamique au niveau national le 30 Décembre 2021.

3.1 Organigramme de l'agence BEA N°034

Un organigramme d'une agence bancaire est une représentation visuelle de la structure hiérarchique et fonctionnelle de l'agence. Il indique les différents postes et les relations de subordination entre eux. Pour garantir le traitement efficace de toutes ses opérations et répondre de manière adéquate à ses engagements, l'agence BEA 034 a mis en place un modèle d'organisation performant, (Voir ANNEXE 02).

3.2 Les produits bancaires islamiques commercialisés par la fenêtre islamique de l'agence BEA N°034

À l'instar des autres banques algériennes, la BEA s'est lancée officiellement dans la finance islamique à partir de 31 mars 2021 à travers dix (10) produits bancaires islamiques dont six (06) sont destinés aux entreprises et quatre (04) aux particuliers. Les produits de la finance islamique de la BEA trouvent leurs racines dans les préceptes de l'Islam. Ils sont certifiés par l'Autorité *Charaïque* de la *fatwa* pour l'industrie de la finance islamique et agréés par la Banque d'Algérie.

3.2.1 Les comptes bancaires islamiques

Les comptes bancaires islamiques sont des produits financiers offerts par les institutions financières conformes à la *Charia*. Ils sont conçus pour répondre aux besoins des individus et des entreprises qui souhaitent gérer leurs finances conformément aux principes de la finance islamique. La BEA offre principalement quatre (04) types de comptes bancaires islamiques.

a) Le compte courant islamique

Le compte courant islamique est une forme de compte bancaire conforme à la *Charia*, qui respecte les principes de la finance islamique. Contrairement aux comptes courants conventionnels, les comptes courants islamiques sont conçus pour être conformes aux principes éthiques islamiques, tels que l'interdiction de l'intérêt (*riba*) et l'évitement de l'incertitude excessive (*gharar*). Dans un compte courant islamique, les fonds déposés par le titulaire du compte sont traités différemment de ceux des comptes courants conventionnels.

Le compte courant islamique au niveau de la BEA est un produit destiné aux commerçants, aux professionnels ou aux entreprises, il leur permet de gérer leurs transactions quotidiennes, de recevoir des dépôts et payer leurs différents engagements sans contrainte, en toute sérénité. Ce compte permet à son titulaire de se bénéficier d'un ensemble de produits bancaires gratuits tels que la carte bancaire, le chéquier, le relevé mensuel, etc. Parmi les caractéristiques de ce compte, on peut citer :

- versements et retraits;
- remises de chèques;
- virements reçus ou émis;
- règlements des tirages par chèques;
- encaissements par la Banque d'effets de commerce;
- prélèvements des sommes dues et autres frais et commissions;
- toutes autres opérations régies par les dispositions réglementaires de la banque.

b) Le compte de dépôt islamique pour les particuliers

Le compte de dépôt islamique pour particulier est une option bancaire qui permet aux individus de gérer leurs dépôts en conformité avec les principes de la finance islamique. Contrairement aux comptes de dépôt conventionnels, les comptes de dépôt islamiques ne rémunèrent pas les dépôts par le biais d'intérêts.

Le compte de dépôt islamique pour particulier fonctionne de la même manière que le compte courant islamique destiné aux commerçants, la seule particularité est le fait que ce dernier est destiné aux particuliers résidents ou non en Algérie. Parmi les caractéristiques de ce compte, on peut citer :

- versements et retraits;

- remises de chèques;
- virements reçus ou émis;
- prélèvements des sommes dues et autres frais et commissions;
- toutes autres opérations régies par les dispositions réglementaires de la banque.

c) Le compte épargne islamique

Le compte épargne islamique est un type de compte à vue conforme à la *charia*, qui permet aux individus de faire fructifier leur épargne tout en respectant les principes de la finance islamique. Il donne au client un accès flexible à ses fonds à tout moment, tout en continuant à réaliser des bénéfices selon le concept du contrat *Moudharaba,* et ces fonds sont investis dans des financements islamiques. Parmi les caractéristiques de ce compte, on peut citer :

- versements et retraits;
- virements reçus et/ou émis;
- toutes autres opérations régies par les dispositions réglementaires de la Banque.

d) Le compte de dépôt d'investissement islamique non restreint à terme (CIINR)

Afin d'apporter de nouveaux produits d'investissement islamique, la BEA a met à la disposition de ses clients le compte de dépôt d'investissement islamique non restreint à terme, qui est un compte à terme et correspond à des fonds bloqués pendant une période, convenue lors de la souscription.

Les fonds sont laissés à la disposition de la banque dans le but d'être investis dans des financements islamiques et d'en générer des profits. Cette opération est basée sur un contrat *Moudharaba,* qui consiste en partenariat entre le client en tant que bailleur de fond (*rab el mal*), et la banque (*moudhareb*) ayant le savoir-faire nécessaire pour la gestion et l'investissement des fonds déposés. Les profits générés par cet investissement, sont partagé entre le client et la banque, selon des clés de répartition fixées et ajoutés au solde de compte dépôt ou de compte courant islamique client, à la clôture de chaque exercice. Parmi les caractéristiques de ce compte, on peut citer :

- placement à partir de 50 000 DA ;
- plusieurs durées d'investissement, à partir de trois (03) mois jusqu'à soixante (60) mois et plus ;
- aucun plafond de dépôt.

Afin de se bénéficier de ce compte, le client doit en premier lieu disposer d'un compte dépôt islamique pour les particuliers ou d'un compte courant islamique pour les entreprises et professions libérales, ouvert auprès de la BEA. Dans un second temps, le client doit signer la lettre de blocage avec un montant et une durée déterminée. En dernier, le client doit signer la convention du compte de dépôt d'investissement islamique non restreint à terme.

La rémunération du compte de dépôt d'investissement est déterminé en fonction du montant de dépôt et de sa durée, suivant les bénéfices réalisé dans les opérations de financement islamique et ce, conformément à la clé de répartition déterminé dans le tableau suivant.

Tableau N°07 : Rémunération des dépôts.

Maturité du dépôt	Part de la banque	Part du client
03 mois	**50%**	**50%**
06 mois	**45%**	**55%**
12 mois	**35%**	**65%**
18 mois	**30%**	**70%**
24 mois	**25%**	**75%**
36 mois	**20%**	**80%**
48 mois	**15%**	**85%**
60 mois et plus	**10%**	**90%**

Source : Élaboré par nous-mêmes en se réfèrent aux informations collecté lors de notre stage pratique à l'agence BEA 034.

3.2.2 Les financements islamiques

Les financements islamiques, sont des solutions financières qui se conforment aux principes éthiques de la *Charia*. Contrairement aux produits de financement conventionnels, les financements islamiques sont basés sur des contrats spécifiques et respectent les interdictions de l'intérêt usuraire et de l'incertitude excessive.

Les financements islamiques offrent aux particuliers et aux entreprises des alternatives conformes à la *Charia* pour satisfaire leurs besoins de financement. Dans le cadre de ces financements, la BEA offre pour ses clients quatre (04) produits essentiels qui sont : la *Mourabaha* particulier, *Ijara*, *Salam* et la *Mourabaha* marchandise.

a) La *Mourabaha* particulier

Afin de satisfaire les différents besoins des particulier, la BEA a met à la disposition de ces clients un financement islamique qui est la *Mourabaha* particulier**.** La *Mourabaha* particulier, également connue sous le nom de vente avec marge bénéficiaire, est un type de financement islamique utilisé par les particuliers pour l'acquisition de biens ou de services. La *Mourabaha* est basée sur le principe de l'achat-vente, où la BEA achète un bien spécifique demandé par le client et le revend ensuite au client moyennant une marge bénéficiaire convenue à l'avance. Dans le cadre de ce produit, la BEA propose pour ses clients trois (03) solutions de financements qui sont :

- la *Mourabaha* immobilière ;
- la *Mourabaha* biens à la consommation ;
- la *Mourabaha* automobile.

La *Mourabaha* immobilière est un contrat par lequel la banque acquiert, à la demande du client un bien immobilier tels que des maisons ou des appartements, en vue de le lui revendre moyennant une marge bénéficiaire convenue et fixée d'avance. Dans le cadre de la *Mourabaha* immobilière au niveau de la BEA, le client peut se bénéficier d'un financement qui peut aller jusqu'à 90% du coût global du logement avec un montant du financement plafonné selon sa capacité de remboursement et une durée du financement pouvant aller jusqu'à 40 ans.

Quant à la *Mourabaha* biens à la consommation, elle consiste en un contrat par lequel la Banque acquiert, à la demande du client, des biens à la consommation fabriqués ou montés en Algérie, en vue de les lui revendre moyennant une marge bénéficiaire convenue et fixée d'avance. Ce produit fonctionne de la même manière que la *Mourabaha* immobilière, c'est seulement la nature de produit financé qui diffère.

En dernier, on trouve la *Mourabaha* automobile qui consiste en un contrat par lequel la banque acquiert, à la demande du Client une voiture fabriquée ou montée en Algérie, en vue de la lui revendre moyennant une marge bénéficiaire convenue et fixée d'avance. Dans le cadre de la *Mourabaha* automobile au niveau de la BEA, le financement peut aller jusqu'à 90% du coût global du véhicule avec un montant du financement plafonné à 4 000 000 DA tout en respectant la capacité de remboursement du client, conformément à la réglementation en vigueur et la durée de financement varie entre 12 à 60 mois.

b) Ijara

L'*Ijara* est un contrat de location d'un bien au profit du locataire. Dans le cadre du financement *Ijara,* la banque acquiert dans un premier temps le bien demandé par son client, puis le lui loue en contrepartie d'un loyer convenu d'avance. La BEA intervient ainsi en qualité de premier acheteur vis-à-vis du fournisseur et cet achat est matérialisé par un contrat liant la banque et le fournisseur.

Après l'acquisition du bien, la banque le met en location au profit du client via un contrat *Ijara* pendant une durée déterminée. Le client dispose de la possibilité, durant ou à l'issue de la période de location, d'acquérir définitivement le bien à sa valeur résiduelle. La BEA accorde des financements *Ijara* Equipements et matériels roulants allant jusqu'à 90% du prix de bien et avec une durée comprises entre 12 et 60 mois.

Le financement *Ijara* Équipements et matériels roulants est destiné principalement aux professionnels et aux entreprises de droit algérien. Pour qu'un client soit éligible à ce type de financement, il doit remplir les critères d'éligibilité suivant :

- disposer de la qualité du commerçant conformément aux dispositions du code de commerce ;
- être affilié au plan fiscal et parafiscal ;
- tenir les livres réglementaires et produire les documents comptables ;
- ne pas exercer dans un secteur prohibé par la *Charia* islamique ;

- ne pas avoir d'incidents de paiement avec la banque ou tout autre établissement financier ;
- ne pas figurer dans la liste des interdits de chéquiers ou dans la black-list ;
- disposer du gage de sérieux (*hamich al djidiya*).

c) Salam

Le *Salam* est un contrat de vente de marchandises avec paiement au comptant et livraison à terme. Il constitue donc un acquittement immédiat d'un achat à terme. Ce financement s'opère via la technique de financement *Salam*, par laquelle la BEA achète la marchandise au comptant avec une livraison différée. La banque délivre ensuite un mondât à son client afin qu'il revende la marchandise au nom de la banque et rembourse sa dette.

Dans le cadre de ce financement, la BEA intervient en qualité d'acheteur vis-à-vis du client et paye le prix de la marchandise au comptant. Le fournisseur quant à lui s'engage à lui livrer la marchandise à une date convenue d'avance. Après livraison, la BEA mandate son client afin qu'il procède à l'entreposage, la promotion et la vente de la marchandise s'effectue au nom de la banque selon les conditions convenues. Par la suite, le client effectuera le paiement des revenus de la vente à la banque. Les financements octroyés dans le cadre de contrat *Salam* sont sous forme de lignes de financement avec un montant de financement sans plafonds et sans limites, et qui varie selon le degré de risque représenté par le client. Concernent la durée de remboursement, celle-ci est comprise entre 03 à 12 mois. Le financement *Salam* est destiné principalement aux commerçants, aux entrepreneurs et aux entreprises de droit algérien.

d) Mourabaha marchandise

La *Mourabaha* marchandise est l'un des produits islamiques proposés par la BEA, il permet aux clients de financer les besoins de leurs cycles d'exploitation et de pallier à leurs problèmes de trésorerie à court terme. Dans un premier temps, la BEA intervient en qualité de premier acheteur vis-à-vis du fournisseur. Cet achat est matérialisé par un contrat liant la banque et ce dernier. Après acquisition des marchandises, la banque les revend au client via un contrat *Mourabaha*, moyennant un paiement échelonné et une marge connue et convenue d'avance. Le montant total octroyé dans le cadre de ce financement varie selon le degré de risque de client avec des déblocages qui peuvent aller jusqu'à 90% du cout global de la marchandise, et la durée de remboursement est comprise entre 03 à 06 mois.

Le financement *Mourabaha* marchandise est destiné principalement aux commerçants, aux entrepreneurs et aux entreprises de droit algérien. Pour qu'un client soit éligible à ce type de financement, il doit remplir les critères d'éligibilité qui sont identiques à celles de financement *Ijara* Équipements et matériels roulants et de financement *Salam*.

Section 2 : Points de convergence et de divergence entre la finance islamique et la finance conventionnelle

La finance islamique et la finance conventionnelle sont deux systèmes financiers qui présentent à la fois des points de convergence et de divergence. Ces deux approches ont des objectifs similaires, à savoir faciliter la gestion des ressources financières et promouvoir l'activité économique, mais elles diffèrent dans leurs principes fondamentaux et leurs mécanismes opérationnels.

Cette section sera réservée à la présentation de la différence entre la finance conventionnelle et la finance islamique, de voir les similitudes et les différences entre une banque conventionnelle et une fenêtre islamique, par la suite nous allons faire une comparaison entre les produits bancaires conventionnelles et les produits bancaires islamiques.

1. La différence entre la finance islamique et la finance conventionnelle

Comparer les produits islamiques et les produits de la banque conventionnelle représente une tâche complexe en raison des caractéristiques distinctes et de la variabilité des produits dans chaque domaine. Néanmoins, dans l'ensemble et après avoir examiné quelques produits de la finance islamique, on observe une similitude dans les éléments constitutifs des produits. La différence fondamentale réside donc dans la mise en pratique des principes énoncés de la finance islamique, tels que l'absence de *riba* (intérêt usuraire), de *gharar* (incertitude excessive), *d'haram* (interdit religieux), l'obligation de partager les pertes et les profits, ainsi que le principe de l'adossage à un actif tangible.

1.1 Selon leurs aspects et leurs systèmes économiques

La finance islamique et la finance conventionnelle se distinguent par leurs aspects et leurs systèmes économiques. Ces deux systèmes financiers adoptent des approches différentes en termes de principes fondamentaux, de mécanismes opérationnels et d'objectifs économiques.

La finance conventionnelle repose sur l'utilisation de l'intérêt (*riba*) comme moyen de rémunération des capitaux investis. Les institutions financières conventionnelles accordent des prêts et appliquent des taux d'intérêt pour générer des revenus. De plus, elles se basent sur des mécanismes de crédit, de dette et de spéculation pour faciliter les transactions financières. En revanche, la finance islamique se fonde sur les principes de la *Charia*. Selon ces principes, l'intérêt est considéré comme une pratique interdite (*haram*), car il est perçu comme une forme d'exploitation financière. Les institutions financières islamiques utilisent donc des mécanismes de financement alternatifs basés sur le partage des risques et des bénéfices, conformément aux concepts de la *Musharaka* (partenariat), de la *Mudaraba* (financement participatif) et de la *Mourabaha* (vente avec marge bénéficiaire).

Un autre aspect différenciant réside dans les critères éthiques et religieux de la finance islamique. Les institutions financières islamiques évitent les investissements dans des secteurs

considérés comme non éthiques selon les principes islamiques, tels que l'alcool, le jeu, les produits porcins et les activités contraires à l'éthique islamique.

Sur le plan économique, la finance islamique vise à promouvoir une économie plus équitable et inclusive. Elle encourage la participation économique de tous les individus et cherche à réduire les inégalités. Les mécanismes de partage des risques et des bénéfices de la finance islamique visent à favoriser la stabilité financière et à prévenir les crises économiques. En revanche, la finance conventionnelle est souvent critiquée pour son rôle dans la spéculation, la concentration des richesses et la création d'inégalités économiques. Elle fonctionne selon les principes de l'offre et de la demande sur les marchés financiers, ce qui peut conduire à des fluctuations et à des crises économiques.

Tableau N°08 : Différence entre la finance islamique et la finance conventionnelle selon leurs systèmes économiques.

La finance islamique	La finance conventionnelle
- Fonctionne conformément aux principes de la *Charia* et de l'éthique ; - Dans l'économie islamique, le marché est structuré autour de l'idée de prise en compte de l'intérêt générale ; - La méthode utilisée n'est pas basée sur la capitalisation d'intérêts, mais plutôt sur l'application d'une marge bénéficiaire ; - L'argent est un outil essentiel pour faciliter les transactions, mais il ne devrait pas devenir une fin en soi ; Le *Coran* contient plusieurs versets qui interdisent clairement la pratique de l'intérêt.	- Son fonctionnement repose sur le principe de la capitalisation d'intérêts ; - Dans l'économie conventionnelle, le marché est structuré autour de l'idée de maximisation de l'utilité individuelle ; - La monnaie joue plusieurs rôles : elle est un moyen d'échange, une unité de compte et un instrument de transfert ; - Repose sur le principe de maximisation de profit.

Source : Élaboré par nous-mêmes en se réfèrent à des données WEB et au mémoire d'Akli N. « Etude comparative : Banque Conventionnelle et Banque islamique Cas : Crédit Leasing (*Ijara*) », Mémoire de Master en management bancaire, UMMTO, 2020, p.41.

1.2 Les différences au niveau de la gestion des opérations bancaires

Les différences entre la finance islamique et la finance conventionnelle se manifestent également au niveau de la gestion des opérations bancaires. Les deux systèmes adoptent des approches différentes en termes de produits, de processus et de principes régissant les activités bancaires.

Tableau N°09: Les différences entre la finance islamique et la finance conventionnelle au niveau de la gestion des opérations bancaires.

Opération bancaire	La finance islamique	La finance conventionnelle
La gestion du compte Courant	- Le compte courant repose sur le contrat *Qard Hassan*, où la banque est obligée de restituer les fonds du déposant sur demande ; - La banque est autorisée à utiliser ces fonds à des fins d'investissement et autres, tout en respectant les principes de la *Charia*. Elle assure également que ces fonds ne sont pas investis dans des activités contraires aux principes de la *Charia* ; - Certains services sont proposés gratuitement, sans qu'aucun intérêt ne soit exigé en échange ; - Ce compte doit toujours présenter un solde positif et autoriser des retraits dans la limite du solde disponible; - Lorsqu'un client demande à une banque ou à une fenêtre islamique d'acquérir un bien, l'argent n'est pas déposé sur le compte courant du client. Au lieu de cela, la banque verse directement les fonds au fournisseur pour acheter le bien, puis le revendre à terme au client. Ainsi, la rémunération de la banque provient de la marge réalisée sur la vente du bien.	- Les dépôts des clients constituent une source significative de revenus pour les banques traditionnelles, générant ainsi des intérêts. Cependant, la plupart des services bancaires sont payants pour les clients ; - La banque a la liberté d'utiliser ces fonds à des fins d'investissement et à d'autres fins, sans être limitée par les interdictions de la *Charia* ; - Il est possible de retirer de l'argent à partir d'un compte courant vide, dans ce cas, cela sera considéré comme un crédit ; - Lorsqu'une banque traditionnelle accorde un prêt, elle le transfère directement sur le compte courant de son client, générant ainsi des intérêts.

Gestion du compte épargne	- Le compte épargne islamique repose sur le principe de *Moudharaba*. Ce contrat implique que le client, appelé «bailleur de fonds» ou «*rab-el-mal*», met à disposition de la banque, désignée comme «gestionnaire» ou «*el-moudhareb*», des fonds clairement identifiés ; - Le compte épargne islamique est un compte d'investissement à but lucratif qui fonctionne selon les règles de *Moudharaba*. Son objectif principal est de fournir un retour sur investissement aux titulaires de compte; - Le client participe aux pertes et aux profits et n'a aucun droit de regard ni de gestion sur ses fonds; - Les fonds déposés auprès de la banque dans le cadre des comptes épargne islamiques sont investis par celle-ci dans des opérations conformes aux principes de la finance islamique; - Le compte épargne islamique avec rémunération est exempté des frais de tenue de compte. Les profits générés sont soumis à l'impôt sur le revenu global (IRG) conformément à la législation en vigueur ;	- Dans un compte d'épargne classique, les fonds déposés peuvent être retirés à tout moment. Ce type de compte génère généralement un taux d'intérêt fixe et préétabli ; - La banque peut utiliser ces fonds à des fins d'investissement et à d'autres fins, sans être restreinte par les interdictions de la *Charia*; - Le titulaire du compte peut percevoir des profits et le capital est garanti mais il est versé après prélèvement de la « *zakat* » ; - Les comptes d'épargne classiques sont soumis à des frais de gestion; - Les dépôts en compte épargne génèrent des intérêts.
Gestion du compte d'investissement ou « profit sharing (PSIA)	- Les fonds déposés dans le compte d'investissement sont gérés par la banque en échange de frais de gestion, qui peuvent entraîner soit des profits, soit des pertes. Les dépositaires n'ont aucun droit de regard sur la gestion de leurs comptes ; - La durée des dépôts peut varier de 01 mois à 05 ans. Si le détenteur du compte choisit de retirer ses fonds avant l'échéance, il partagera les	- Dans les banques classiques, il n'y a pas d'équivalent aux comptes «PSIA ». Cependant, il est important de souligner que dans tous les comptes traditionnels, le capital est censé être garanti ; - La banque doit toujours être en mesure de rembourser une partie du capital à tous ses déposants à tout moment. Cependant, cette garantie de remboursement du

	pertes éventuelles, mais ne bénéficiera pas des profits que les fonds auraient pu générer ;	capital ne s'applique pas aux comptes «PSIA».
Gestion de la relation client-banquier	- Le déposant agit en tant que partenaire et non en tant que créancier.	- Les banques classiques ont, avec leurs clients, des relations de créancier/débiteur
Rôle et opérations des Banques	- La banque islamique joue un rôle d'intermédiaire commercial, car toutes les transactions financières reposent sur un actif tangible et établissent une relation entre l'acheteur et le vendeur ; - De plus, l'usage de l'intérêt est interdit dans la banque islamique. Celle-ci collecte les fonds des épargnants de manière similaire à une banque traditionnelle, mais elle les utilise dans diverses opérations basées sur le principe de la participation ou du Partage des Pertes et des profits.	- La banque traditionnelle agit en tant qu'intermédiaire financier, collectant des fonds et les utilisant dans des opérations de prêt ; - 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, afin de faciliter l'intermédiation financière.
Marché interbancaire	- Dans le système financier islamique actuel, il est important de noter l'absence de banque centrale et de marché interbancaire islamique ; - Lorsqu'il y a un excédent de liquidité à court terme, les banques islamiques ne sont pas autorisées à recevoir ou à payer des intérêts. Pour l'instant, il existe peu d'instruments monétaires liquides islamiques disponibles.	- Dans le système financier conventionnel, les banques centrales remplissent diverses fonctions telles que l'émission de billets, la régulation du marché monétaire et le rôle de banque des banques ; - Le marché interbancaire offre aux banques la possibilité de placer leurs excédents de liquidités ou de refinancer leurs déficits de liquidités respectifs.

Source : Élaboré par nous-mêmes sur la base les données de l'article de Raymond M. « Comparaison banques classiques – banques islamiques », pp.3-5.

2. Similitudes et différences entre une banque conventionnelle et une fenêtre islamique

Une fenêtre islamique est un concept qui permet aux institutions financières conventionnelles d'offrir des produits et des services conformes aux principes de la finance islamique. Plutôt que de créer une banque islamique distincte, les institutions financières

conventionnelles établissent une « fenêtre islamique » au sein de leurs agences existantes, offrant ainsi des options de financement conformes à la *Charia* aux clients qui préfèrent respecter les principes de la finance islamique.

Une fenêtre islamique fonctionne en appliquant les règles et les principes de la finance islamique dans la gestion de ses opérations. Cela signifie qu'elle évite l'intérêt (*riba*) et les transactions basées sur la spéculation ou l'incertitude excessive (*gharar*). Au lieu de cela, elle propose des produits et des services basés sur des contrats islamiques tels que la *Mourabaha* (vente avec marge bénéficiaire), la *Moudharaba* (financement participatif) et la *Musharaka* (partenariat). Ces contrats sont conçus pour promouvoir le partage des risques et des bénéfices entre la banque et ses clients, conformément aux principes de la charia.

En établissant une fenêtre islamique, les institutions financières conventionnelles cherchent à répondre aux besoins des clients musulmans qui souhaitent se conformer aux principes de la finance islamique tout en bénéficiant des services bancaires traditionnels. Cela leur permet d'élargir leur base de clients et de répondre à une demande croissante de produits financiers conformes à la charia.

2.1 Similitudes entre une banque conventionnelle et une fenêtre islamique

Les similitudes entre une banque conventionnelle et une fenêtre islamique résident principalement dans les services bancaires de base qu'elles proposent. Tout d'abord, les deux types d'institutions offrent des comptes de dépôt où les clients peuvent déposer et retirer de l'argent en toute sécurité. Ces comptes peuvent être utilisés pour effectuer des transactions courantes telles que le paiement des factures, les transferts d'argent et les retraits d'espèces aux guichets automatiques.

De plus, les deux types d'institutions fournissent des services de prêt aux individus et aux entreprises. Les clients peuvent solliciter des prêts pour des besoins personnels ou pour des besoins commerciaux. En outre, les deux types d'institutions offrent des services de cartes de crédit et de débit, permettant aux clients de réaliser des achats en ligne et en magasin. Ces cartes sont associées à des comptes bancaires et permettent aux utilisateurs de gérer leurs dépenses et d'effectuer des paiements en toute commodité.

Il convient de noter que les banques conventionnelles et les fenêtres islamiques utilisent des systèmes informatiques et des technologies avancées pour faciliter les opérations bancaires. Elles offrent des services en ligne, des applications mobiles et des guichets automatiques pour permettre aux clients d'accéder à leurs comptes et de réaliser des transactions de manière pratique et rapide. De plus, les fenêtres islamiques et les banques traditionnelles sont soumises à un contrôle financier interne et externe exercé par les autorités compétentes et les organes de surveillance financière. L'objectif de ces contrôles est de prévenir les erreurs, les déviations ou les manipulations dans les opérations effectuées par ces banques, et de prendre des mesures appropriées en cas de besoin.

En somme, bien que les banques conventionnelles et les fenêtres islamiques diffèrent dans leurs principes fondamentaux et leurs mécanismes de financement, elles offrent néanmoins des services bancaires de base similaires tels que les comptes de dépôt, les services de prêt et les cartes de crédit.

2.2 Différence entre une banque conventionnelle et une fenêtre islamique

Les différences entre une banque conventionnelle et une fenêtre islamique résident dans les principes, les pratiques et les valeurs fondamentales qui les guident. Dans une banque conventionnelle, les transactions financières sont basées sur le concept d'intérêt, où les prêts et les dépôts génèrent des intérêts. En revanche, une fenêtre islamique, conformément aux principes de la *Charia*, interdit strictement l'intérêt, considéré comme usure. Les fenêtres islamiques fonctionnent plutôt sur le principe de partage des pertes et des profits, où les transactions sont structurées de manière à assurer une répartition équitable des gains et des pertes entre la banque et ses clients.

Une autre différence majeure réside dans les investissements. Les banques conventionnelles ont la liberté d'investir dans divers secteurs, y compris ceux qui peuvent être considérés comme non conformes aux principes éthiques islamiques, tels que l'alcool, le tabac ou les jeux d'argent. En revanche, les fenêtres islamiques doivent adhérer à des critères stricts d'investissement *halal*. Elles se concentrent sur des secteurs qui sont considérés comme éthiques et moralement acceptables selon les principes de la *Charia*.

Les méthodes de financement diffèrent également entre les deux types d'institutions. Dans une banque conventionnelle, les prêts sont accordés avec des intérêts, et les clients peuvent recevoir des rendements sur leurs dépôts. En revanche, les fenêtres islamiques utilisent des contrats de financement islamiques qui respectent les principes de la *Charia*. Ces contrats sont conçus pour éviter l'intérêt et promouvoir des transactions basées sur le partage des bénéfices et des risques.

Enfin, les banques conventionnelles et les fenêtres islamiques peuvent également différer en termes de responsabilité sociale et d'éthique. Les fenêtres islamiques mettent souvent l'accent sur la responsabilité sociale des entreprises, en veillant à ce que les investissements et les activités financières soient conformes aux valeurs morales islamiques. Elles peuvent également s'engager à soutenir des initiatives socialement responsables, telles que le financement de projets communautaires ou de développement durable. Les banques conventionnelles peuvent également prendre en compte la responsabilité sociale, mais elles peuvent être plus diversifiées dans leurs pratiques en fonction de la réglementation et des politiques internes.

3. Comparaison des principaux produits de la finance conventionnelle et de la finance islamique

La finance islamique et la finance conventionnelle sont deux systèmes financiers distincts qui diffèrent par leurs principes, leurs produits et leurs approches. La comparaison entre les

produits de ces deux systèmes permet de mettre en évidence les différences significatives qui existent et les approches uniques qu'ils adoptent pour répondre aux besoins financiers des individus et des entreprises.

3.1 Les produits bancaires islamiques et leurs équivalents en produits conventionnels

Les produits bancaires islamiques sont des produits financiers conformes aux principes de la *Charia*. Ces produits offrent une alternative aux produits bancaires conventionnels, qui fonctionnent selon les normes du système financier traditionnel. La comparaison entre les produits bancaires islamiques et leurs équivalents conventionnels met en évidence les différences de structure, de mécanismes et de principe sous-jacent.

3.1.1 *Al Moudharaba* et capital-investissement

Al Moudharaba et le capital-investissement sont deux concepts liés à l'investissement, mais ils diffèrent dans leur application et leur contexte.

Le Mudaraba (ou *Moudharaba*) est un contrat de partenariat basé sur les principes de la *Charia.* Il est largement utilisé dans la finance islamique pour mobiliser des fonds pour des projets commerciaux et des investissements. Dans une Mudaraba, il y a deux parties impliquées, à savoir le *rab al-maal* (le financier ou la banque) et le *mudarib* (l'entrepreneur). Le *rab al-maal* fournit les fonds nécessaires à un projet ou à une entreprise, tandis que le *mudarib* apporte son expertise, son travail et sa gestion pour faire prospérer le projet.

Le *rab al-maal* est l'investisseur en capital, responsable de fournir les fonds. Il peut être une personne, une institution financière classique ou une banque islamique. Le *rab al-maal* ne participe pas activement à la gestion quotidienne de l'entreprise ou du projet et assume le risque financier en cas de perte. Le *mudarib*, quant à lui, est l'entrepreneur ou le gestionnaire du projet. Il est responsable de la gestion des opérations et de la prise de décisions. Les bénéfices générés par le projet ou l'entreprise sont partagés entre le *rab al-maal* et le *mudarib* selon un pourcentage convenu à l'avance, tandis que les pertes sont entièrement supportées par le rab al-maal, à moins que le mudarib ne soit fautif ou négligent dans sa gestion.

Le capital-investissement, quant à lui, est une forme d'investissement où les fonds sont injectés dans des entreprises non cotées en bourse, généralement des startups ou des entreprises en phase de croissance ou des entreprises en difficulté. Il s'agit d'une activité à long terme qui vise à fournir des capitaux propres (participation au capital) à ces entreprises en échange d'une participation dans la société. Les investisseurs en capital-investissement, souvent des sociétés de capital-investissement ou des investisseurs institutionnels, apportent des capitaux aux entreprises dans le but de stimuler leur croissance, de les aider à se développer, à innover ou à se restructurer. Ils peuvent également fournir une expertise, des conseils stratégiques et un réseau de contacts pour soutenir l'entreprise dans sa croissance**.**

En somme, on peut dire que al *Moudharaba* est un contrat de partenariat islamique où les fonds sont fournis par un investisseur (*rab al-maal*) et gérés par un entrepreneur (*mudarib),*

tandis que le capital-investissement est une forme plus large d'investissement dans des entreprises non cotées en bourse.

3.1.2 *Al Mourabaha* et microcrédit

La *Mourabaha* est un terme utilisé dans la finance islamique pour décrire une forme de financement basée sur le principe de vente à tempérament. Il est souvent comparé au microcrédit en raison de certaines similitudes dans leurs objectifs et leur approche, bien qu'ils diffèrent dans leur cadre juridique et leurs mécanismes.

La *Mourabaha* est un contrat de vente dans lequel le vendeur (la banque) achète un actif spécifique demandé par l'acheteur (le client) et le revend à un prix majoré, qui est payé par l'acheteur en versements échelonnés sur une période convenue. Contrairement à un prêt traditionnel avec intérêt, la *Mourabaha* évite l'utilisation explicite de l'intérêt (*riba*). Il convient de noter que dans le cadre de la *Mourabaha*, la banque agit en tant que commerçant qui assume le risque de propriété de l'actif jusqu'à sa revente au client. Ainsi, en cas de défaut de paiement par le client, la banque supporte le risque de perte. Ce mode de financement est largement utilisé dans la finance islamique pour permettre aux individus et aux entreprises d'acquérir des biens d'une manière compatible avec les principes de la *Charia*.

Le microcrédit, quant à lui, est une forme de financement qui vise à fournir de petits prêts à des entrepreneurs et des individus à faible revenu qui n'ont pas accès au système bancaire traditionnel. Ces prêts sont généralement utilisés pour démarrer ou développer de petites entreprises, améliorer les moyens de subsistance ou financer des projets générateurs de revenus. Le microcrédit se caractérise par de petits montants de prêts, des procédures de demande simplifiées et des conditions de remboursement flexibles.

En effet, les similitudes entre la *Mourabaha* et le microcrédit résident dans leur objectif commun de fournir un accès au financement à des segments de la population généralement exclus du système bancaire traditionnel. Les deux approches visent à soutenir l'entrepreneuriat en donnant aux individus les moyens de créer ou de développer des entreprises et de sortir de la pauvreté. Cependant, il existe des différences significatives entre la *Mourabaha* et le microcrédit. La *Mourabaha* est une transaction commerciale basée sur un contrat de vente, tandis que le microcrédit est un prêt avec des modalités de remboursement spécifiques.

Tableau N°10 : Comparaison entre la *Mourabaha* et le microcrédit.

Eléments de comparaison	Crédit à intérêt conventionnel	*Mourabaha*
Nature de la relation	Financement	Commerce et financement
Objet de l'opération	Crédit d'argent liquide pour la plus part des cas sauf quelque financement à destination connue	Existence d'un équipement ou d'une marchandise en possession de la banque (actif tangible)
Rémunération	Taux d'intérêt établi en fonction du montant engagé et de l'échéance convenue (en corrélation avec l'écoulement du temps)	Marge bénéficiaire établi d'un commun accord sur la base du prix de revient de la nature de l'équipement financé (principe de transparence dans la relation banque-client)
Retard ou non-paiement sur le plan financier	Intérêts de retard automatiquement ajoutés à la dette en cas de retard ou non-paiement à terme échu	- Force majeure ou difficulté imprévue: délai de grâce; - Mauvaise foi: voie de recours de droit commun.

Source : DHAFER S. « La finance islamique à l'heure de la mondialisation », RB Édition, Paris, 2011, p.80.

3.1.3 *Ijara* et le crédit-bail

Ijara, également connu sous le nom de leasing islamique et le crédit-bail sont deux concepts financiers qui impliquent la location d'un actif plutôt que son achat direct. Bien qu'ils aient des similitudes, ils diffèrent dans leur cadre juridique et leurs principes fondamentaux.

L'*Ijara* est un concept de leasing islamique basé sur le principe de la propriété partagée. Dans le cadre de l'*Ijara*, une partie (le propriétaire ou le bailleur) achète l'actif demandé par l'autre partie (le locataire) et le loue à cette dernière pour une période spécifique contre des paiements réguliers de location. Au cours de la période de location, le locataire peut utiliser l'actif conformément aux termes du contrat, mais la propriété reste entre les mains du propriétaire. L'*Ijara* peut prendre différentes formes en fonction des besoins des parties concernées. Il peut s'agir d'une location simple, où le locataire utilise l'actif pour une période déterminée en échange d'un loyer régulier. Il peut également prendre la forme d'une location-vente, où une partie du loyer versé est considérée comme un paiement anticipé pour l'acquisition future de l'actif.

Le crédit-bail, quant à lui, est un concept financier conventionnel également connu sous le nom de leasing. Dans un contrat de crédit-bail, une société de crédit-bail ou la banque (le bailleur) achète l'actif demandé par le client (le preneur) et le loue à ce dernier pour une période déterminée moyennant des paiements périodiques. Pendant la période de location, le preneur peut utiliser l'actif conformément aux termes du contrat, mais la propriété reste entre les mains

du bailleur, cependant, à la fin du contrat, le preneur a généralement la possibilité d'acheter l'actif à un prix résiduel prédéterminé.

En effet, les principales différences entre l'*Ijara* et le crédit-bail résident dans leurs fondements juridiques et leurs principes. L'*Ijara* est basé sur les principes de la *Charia* et interdit l'utilisation d'intérêts. Dans l'Ijara, la propriété partagée, et il existe une flexibilité pour l'achat de l'actif à la fin du contrat. Le crédit-bail, en revanche, est une pratique conventionnelle qui implique des taux d'intérêt et une option d'achat à la fin du contrat.

Tableau N°11 : Comparaison entre *l'Ijara* et le leasing.

Crédit-bail	*Ijara*
Le bail commence le jour même du paiement du bien par la banque, avec ou sans la livraison.	La location commence après la livraison de l'actif.
Un apport personnel de 10% du montant du bien est exigé par la banque.	Le montant de dépôt de garantie exigé (*hamish al djidia*) est estimé sur la base du prix de vente figurant sur la facture. Cette avance ne doit pas être inférieure à 10% du prix du bien objet du financement.
Toutes les dépenses liées au processus d'achat d'actif sont à la charge du client.	Les dépenses d'achat sont payées par la banque en tant que propriétaire de l'actif.
	Le montant du financement *Ijara* est plafonné à 25.000.000 DA.
La durée du leasing est de 05 ans.	La durée maximale du financement est de 05 ans sans être inférieure à 02 ans.
En cas de retard de paiement, la banque prélève des pénalités sur le client et sont prises comme revenus pour la banque.	En cas de retard dans le paiement d'un loyer par le client récalcitrant, il est tenu de payer une amende de retard qui sera versée sur le compte « Œuvres de l'Industrie de la Finance Islamique suivant l'article 06 de l'instruction 20-03 de la Banque d'Algérie.
Dans un contrat de location la banque a un pouvoir illimité de résilier unilatéralement le bail.	Si le client rompt l'une des conditions de l'accord, la banque a le droit de mettre fin unilatéralement à *l'Ijara*. Toutefois, s'il n'y a pas de contravention de la part du client, le contrat *Ijara* ne peut pas être résilié sans consentement mutuel.

Source : SAHRAOUI K. et LAMARI H. « Banques Islamiques vs. Banques Conventionnelles Etude comparative entre CPA, BNA et AL BARAKA », Mémoire de Master en Sciences Financières et Comptabilité, UMMTO, 2020, p.97.

3.2 L'assurance islamique et l'assurance conventionnelle

L'assurance conventionnelle et l'assurance islamique sont deux approches différentes en matière de protection financière. Alors que l'assurance conventionnelle est largement répandue et utilisée dans le monde entier, l'assurance islamique s'adresse principalement aux personnes qui souhaitent concilier leurs besoins d'assurance avec leurs croyances religieuses.

3.2.1 Assurance conventionnelle

L'assurance conventionnelle, également appelée assurance traditionnelle, est un système d'assurance largement répandu et utilisé à travers le monde. Il fonctionne sur le principe de mutualisation des risques, où les primes des assurés sont collectées pour former un fonds commun qui est utilisé pour indemniser les sinistres.

Dans le cadre de l'assurance conventionnelle, les assureurs évaluent les risques individuels et fixent les primes en fonction de plusieurs facteurs tels que l'âge, l'état de santé, le type de couverture demandée et l'historique des sinistres. Les primes payées par les assurés sont ensuite utilisées pour indemniser les pertes subies par ceux qui ont subi un sinistre. Les contrats d'assurance conventionnelle également appelés polices d'assurance couvrent un large éventail de risques, tels que les accidents, les maladies, les incendies, les catastrophes naturelles, les pertes financières et les dommages matériels. Elles peuvent être souscrites par des particuliers, des entreprises et d'autres entités pour se protéger contre les pertes financières imprévues.

Les assureurs conventionnels jouent un rôle clé dans la gestion des risques en fournissant des services d'évaluation des risques, d'indemnisation des sinistres et de conseil en matière de couverture d'assurance. Ils utilisent des calculs actuariels et des modèles de gestion des risques pour estimer les probabilités de sinistres et fixer les primes en conséquence.

3.2.2 Assurance islamique

L'assurance islamique, également connue sous le nom de *Takaful*, est un système d'assurance qui se conforme aux principes éthiques de l'islam et aux enseignements de la *Charia*. Contrairement à l'assurance conventionnelle, l'assurance islamique met l'accent sur la coopération, la solidarité et le partage des risques entre les participants. Elle est fondée sur les principes de la *charia*, qui interdit l'utilisation de l'intérêt (*riba*) et l'incertitude excessive *(gharar*).

Le concept de base de l'assurance islamique repose sur le principe de *Takaful*, qui signifie une garantie mutuelle. Les participants à un programme de *Takaful* contribuent à un fonds commun en payant des cotisations régulières. Ce fonds est utilisé pour indemniser les pertes subies par les participants qui ont subi un sinistre. L'objectif de l'assurance islamique est de fournir une protection financière tout en respectant les valeurs éthiques et les principes de partage des risques ou des pertes de la *Charia*. Dans le cadre de l'assurance islamique, les participants cotisent à un fonds commun destiné à couvrir les pertes et les sinistres. Si un participant subit une perte, il est indemnisé à partir de ce fonds.

Une caractéristique distincte de l'assurance islamique est l'utilisation de contrats spécifiques pour répondre aux exigences de la *Charia*. Les contrats d'assurance islamique sont conçus de manière à être conformes à la *Charia*. Ils sont généralement basés sur des contrats tels que le Mudaraba (contrat de partenariat), le Wakala (contrat de mandat) ou le Musharaka (contrat de partenariat financier). Ces contrats établissent les droits et les obligations des participants et des opérateurs de *Takaful*.

Les opérateurs de *Takaful* agissent en tant que gestionnaires des fonds de *Takaful*. Ils sont responsables de la gestion des cotisations, du paiement des indemnités en cas de sinistre et de l'administration globale du programme de *Takaful*. Les bénéfices excédentaires réalisés par le fonds de *Takaful* peuvent être distribués aux participants sous forme de ristourne (surplus) en fonction des principes préétablis.

L'assurance islamique couvre un large éventail de risques, allant des assurances vie et santé aux assurances habitation, automobile et commerciale. Les produits d'assurance islamique sont de plus en plus disponibles dans de nombreux pays, notamment en Algérie et répondent aux besoins des individus et des entreprises qui souhaitent concilier leurs besoins d'assurance avec leurs convictions religieuses. Cependant, parfois les institutions financières lancent leurs produits bancaires islamique en les accompagnent avec des produits d'assurance conventionnels et c'est le cas de la BEA qui travaillait avec la CAAT et TALA Assurance qui sont des compagnies d'assurance classiques afin d'assurer ses produits islamiques. En 2021, afin d'accompagner la logique de la promotion de la Finance Islamique, la BEA s'est engagée dans le domaine de l'assurance islamique par une prise de participations dans deux sociétés d'assurance islamique, qui sont TAKAFUL GENERAL et TAKAFUL FAMILY[76].

En somme, on peut dire que l'assurance conventionnelle et l'assurance islamique sont deux approches différentes en matière de protection financière. L'assurance conventionnelle repose sur des principes de gestion des risques et de rentabilité financière, tandis que l'assurance islamique se base sur les principes de la *charia* et met l'accent sur la coopération, la solidarité et le partage des risques. L'assurance islamique utilise des contrats spécifiques qui respectent les valeurs éthiques de l'*islam*.

[76] Rapport annuel de la BEA, 2021, p.12.

Section 3 : Analyse comparative d'octroi d'un crédit mobilier à travers la *Mourabaha* et le crédit à la consommation, au niveau de la BEA

Le crédit à la consommation et la *Mourabaha* biens à la consommation sont deux produits commercialisés par la BEA.

Dans cette section nous présenterons la procédure générale d'une opération de crédit à la consommation et de la *Mourabaha* biens à la consommation offerte par la fenêtre islamique au niveau de la BEA à l'agence 034 de Tizi-Ouzou, à travers le traitement de deux dossiers relatifs à ces deux modes de financements. Par la suite, nous allons essayer de comparer les deux produits en se basant sur deux simulations afin de voir qui est le meilleur choix pour un client en matière de performance financière et de présenter les motivations de choix des clients entre ces deux formes de financements.

1. La *Mourabaha* biens à la consommation au niveau de la BEA

Le contrat « *Mourabaha* Biens à la consommation » est un produit islamique proposé par la BEA, il permet au client d'accéder à l'acquisition de biens d'équipement neuf à usage domestique de son choix, fabriqué ou assemblé en Algérie. La banque achète ainsi le bien à la consommation à la demande du client en vue de le lui revendre moyennant une marge bénéficiaire. La demande du client est accomplie sous forme d'une promesse unilatérale de sa part pour l'acquisition du bien à la consommation. Cette opération est dénommée la « la *Mourabaha* donneur d'ordre ».

Dans un premier temps, la banque intervient en qualité de premier acheteur vis-à-vis du fournisseur. Cet achat est matérialisé par un contrat d'achat liant la banque et le fournisseur. Afin de faciliter la procédure, la banque mandate son client pour effectuer l'acquisition en son nom auprès du fournisseur. Après acquisition du bien, la banque le revend au client via un contrat *Mourabaha* moyennant un paiement échelonné et une marge bénéficiaire connue et convenue d'avance.

Il existe plusieurs produits éligibles au financement *Mourabaha* biens à la consommation au niveau de la BEA, on peut citer :

- véhicules particuliers de tourisme et motocycles ;
- machines de bureau et de traitement de l'information ;
- téléphones, tablettes et smartphones ;
- appareils électriques et électroménagers divers;
- ensembles d'ameublement en bois à usage domestique ;
- produits de textiles et cuirs ;
- matériaux de construction (céramique et céramique sanitaire).

1.1 Critères d'éligibilité au financement « la *Mourabaha* Biens à la consommation»

Le financement « *Mourabaha* Biens à la consommation » est destiné aux particuliers qui répondent aux critères d'éligibilité suivants :

- être de nationalité Algérienne ou résident en Algérie ;
- être majeur et jouir de tous ses droits;
- être âgé de 65 ans au maximum à la date de dépôt de la demande du financement ;
- avoir un revenu permanent et régulier au moins égale à une fois et demi (1,5) au salaire national minimum garanti, pour les salariés et retraités;
- avoir au moins une année d'activité au moment de l'octroi du financement pour les salariés ;
- avoir en moins trois (03) années d'activités successives, lors de la demande du financement pour les travailleurs exerçant à un titre temporaire ;
- avoir un revenu mensuel supérieur ou égale à une fois et demi (1,5) au salaire national minimum garanti, pour les personnes exerçant des professions libérales et commerçantes ;
- disposer du gage du sérieux «*Hamich Al Djidiya*».

1.2 Conditions d'octroi du financement

Le montant du financement « *Mourabaha* Biens à la consommation » est déterminé en fonction de trois (03) facteurs qui sont :

- le coût du bien à acquérir ;
- le revenu du bénéficiaire ;
- la capacité de remboursement du bénéficiaire qui ne doit en aucun cas dépasser 30% du revenu mensuel.

Le montant du financement est limité à 90% du prix de vente du bien à la consommation à acquérir et il est plafonné à 1 500 000.

Afin de se prémunir contre le désistement du client après l'achat du bien à la consommation par la banque, un montant sera prélevé du compte de client destiné à couvrir la perte pouvant être induite par la revente du bien à une tierce personne ou tout autres frais engendrés. Ce montant appelé *Hamich al djidiya*, est logé dans un compte interne clientélisé, pour être converti en arrhes après la signature du contrat *Mourabaha* (l'équivalent de l'apport personnel). Le gage du sérieux doit représenter 10% minimum du prix de vente du bien à la consommation et devra être justifié par un montant disponible en compte.

Si le client décide de se désister définitivement, la banque ne restitue pas immédiatement son acompte. Au lieu de cela, elle conserve la marchandise achetée en attendant de trouver un autre client intéressé. Si la banque parvient à vendre la marchandise au nouveau client à un prix inférieur à celui auquel elle l'a achetée initialement, elle déduira cette différence du montant de

l'acompte ou de gage de sérieux déjà versé par l'ancien client. La banque remboursera ensuite le reste du montant restant à ce dernier.

En ce qui concerne la durée de ce financement, cette dernière est fixé à douze (12) mois au minimum et à quarante-huit (48) mois au maximum à compter de la date de la mise en place du financement Mourabaha. Le contrat de vente « Mourabaha Biens à la consommation » signé entre la banque et le client détermine la durée et le montant de chaque échéance en principal, marge appliquée et taxes.

1.3 Remboursement du financement

Le montant de remboursement du financement s'effectue par mensualité constante constituée du principal, de la marge bénéficiaire et taxe éventuelle et ne doit pas être inférieur à 5000 DA. Le montant de la mensualité ne peut être supérieur à 30% des revenus mensuels nets du client. La première échéance de remboursement doit intervenir à partir du premier mois suivant le transfert de propriété à l'acquéreur lors de la récupération du bien par ce dernier.

Le remboursement par anticipation (total ou partiel) dans le cadre de ce financement islamique est admis et se fera sur une simple demande du client, 15 jours avant d'engager le remboursement et ne peut générer aucune pénalité.

Les garanties obligatoire assorties à ce financement doivent porter sur l'assurance contre le risque d'insolvabilité, souscrite au nom du bénéficiaire du financement auprès de la Compagnie Algérienne des Assurances (CAAT), et l'assurance contre le risque de décès et le risque d'invalidité absolue et définitive souscrite au nom de l'emprunteur auprès de la société TALA Assurance.

1.4 Modalités de traitement des dossiers « *Mourabaha* Biens à la consommation »

Le financement de la *Mourabaha* biens à la consommation est précédé par une constitution et une étude de dossier, et également du profil de risque que présente le client. Pour illustrer les étapes d'étude d'un dossier de financement « *Mourabaha* Biens à la consommation », nous allons essayer de décrire le processus à travers un exemple concret d'un particulier xxx qui souhaite d'acquérir un ensemble d'électroménager pour son domicile et demande un financement islamique auprès de la BEA.

Figure N°09 : Les étapes d'un financement *Mourabaha*.

Source : Guide du financement *Mourabaha*, DAR AL AMAN, 2017, p.04.

1.4.1 Accueil du client au niveau de l'agence

Lorsque le client se rend à l'agence bancaire BEA pour exprimer son besoin de financement, le chargé des produits islamiques l'accueil chaleureusement et prête une oreille attentive afin de bien comprendre ses besoins en utilisant des techniques d'écoute active pour comprendre clairement ce que le client recherche. Dans ce cas, le produit de financement le plus adapté au besoin de ce client qui désire acquérir des équipements pour son domicile est le contrat « *Mourabaha* Biens à la consommation » qui est destiné au financement des différents besoins des particuliers tels que l'achat d'électroménager pour usage domestique.

Après avoir déterminé le produit de financement, le chargé des produits islamiques présente à son client les conditions générales et spécifiques du contrat de « *Mourabaha* Biens à la consommation » cités auparavant. Par la suite, il effectue une simulation en fonction des modalités de paiement souhaitées par le client et il effectue une évaluation préliminaire de la situation financière de son client.

1.4.2 La constitution et étude du dossier de demande de financement

Après avoir exposé tous les détails au client et si ce dernier est convaincu par les conditions du financement et souhaite poursuivre avec le financement, le chargé des produits islamiques lui demande de constituer un dossier de demande pour un financement « *Mourabaha* Biens à la consommation ». Dans ce dossier, le client doit fournir les documents nécessaires pour évaluer sa solvabilité et sa capacité à rembourser le financement. La Check-list des pièces à fournir contient les documents suivants :

- la photocopie de la carte nationale d'identité en cours de validité ;
- un extrait d'acte de naissance ;

- un certificat de résidence ;
- le formulaire de demande de crédit dument rempli et signé par le bénéficiaire ;
- une attestation de travail où il doit préciser qu'elle est destinée à l'octroi du financement *Mourabaha* Biens à la consommation ;
- les trois (03) derniers contrats de travail, pour les contractuels ;
- les trois (03) dernières fiches de paie, pour les salariés ;
- une attestation de revenu (pension de retraite) délivrée par la CNR pour les retraités ;
- le relevé des émoluments du demandeur ;
- la copie de la carte d'immatriculation de la sécurité sociale ;
- une attestation sur l'honneur de non endettement ou indiquant le montant des dettes déjà contractées ;
- une facture proforma du ou des bien(s) à acquérir, délivrée par le fournisseur, accompagnée de l'attestation délivrée par l'entreprise exerçant une activité de production sur le territoire national, attestant que le bien est produit ou assemblé en Algérie.

Après avoir soumis un dossier complet de demande de financement, une évaluation de la situation du client sera réalisée par les équipes de la BEA. L'étude de dossier se fait principalement à la base de la simulation effectuée, des données de client (son revenu net) et de la facture proforma. Pour entamer l'étude du dossier, le chargé des produits islamiques demande à son client de fournir une facture proforma auprès d'un des collaborateurs de la BEA. Cette facture proforma permettra au chargé de répertorier les différents équipements que le client souhaite acquérir et d'estimer la valeur totale de l'ensemble de ces biens.

Pour le cas de particulier xxx, ce client désire acquérir un ensemble de six (06) équipements pour son domicile. Il a donc obtenu une facture proforma de chez CONDOR, qui indique un montant total de quatre cent trente-cinq mille huit cents dinars (435 800 TTC). Afin de déterminer le montant du financement, le chargé des produits islamiques procède à une simulation détaillé.

Tableau N°12 : Détermination du montant de financement *Mourabaha*.

Nom et Prénom	Xxx
Type de crédit/financement	*Mourabaha* biens à la consommation
Revenu net mensuel	241 669.80
Montant sollicité	435 800.00
Montant du gage de sérieux	43 580.00
Durée de financement	3 ans (36 mois)
Montant accordée	392 220.00
Capacité du remboursement	72 500.94
Frais de gestion et tenu du compte	200 DA
Frais de dossier	0.00 DA
Prix de vente	492 100.94
Marge bénéficiaire	7.5 %
Mensualité	12 458.91

Source : Élaboré par nous-mêmes à partir de la simulation réalisée lors d'étude de dossier de financement biens à la consommation d'un client, Agence 034 (voir ANNEXE 03).

Après avoir évalué le montant du financement et examiné attentivement le dossier du client, le chargé des produits islamiques donne son avis sur la demande de financement. Ensuite, le comité de financement de l'agence se réunit pour prendre une décision définitive concernant l'octroi du financement au client en question. Dans le cas de particulier xxx et suite à l'examen de son dossier, comprenant sa situation financière et professionnelle, l'agence BEA 034 lui a émis un avis favorable pour l'octroi de financement.

1.4.3 Initiation de l'opération du financement

Suite à l'émission d'un avis favorable sur le dossier de financement du particulier xxx, ce dernier reçoit une notification de financement (voir ANNEXE 04) dans laquelle la banque lui informe officiellement de l'acceptation de sa demande de financement. Par la suite, le chargé des produits islamiques demande à son client de se présenter à l'agence afin d'initier l'opération de financement et de constituer les garanties ordinaires. Avant de mettre en place le contrat de la *Mourabaha* biens à la consommation, le chargé des produits islamiques guide le client pour accomplir les formalités suivantes :

- ouverture d'un compte chèque islamique ;
- versement du montant du gage de sérieux;
- signature de l'autorisation de prélèvement sur compte ;
- signature de la demande de la *Mourabaha* biens à la consommation « **طلب تمويل تجهيزات بالمرابحة** » ;
- signature de l'ordre et engagement d'achat du bien «**تعهد بالشراء من جانب واحد** » ;
- souscription d'une police d'assurance contre le risque d'insolvabilité auprès de la Compagnie Algérienne des Assurances « CAAT » ;
- souscription d'une police d'assurance contre le risque de décès et le risque d'Invalidité Absolue et Définitive auprès de la société TALA Assurances ;
- signature de l'autorisation de consultation de la centrale des risques entreprises et ménages « C.R.E.M ».

Il est important de souligner que pour amorcer le processus d'achat du bien par la banque, le client sera convié à signer une promesse unilatérale d'achat du bien concerné par le financement. En plus de cette promesse d'achat, le chargé des produits islamiques demandera à son client de verser un montant en numéraire appelé *hamish al djidiya* ou le gage de garantie, afin de garantir l'exécution de sa promesse d'achat. Les fonds versés seront considérés dans un premier temps comme un gage de sérieux puis transformés après la signature du contrat *Mourabaha* comme avance.

1.4.4 Achat du bien par la banque

Suite à la signature de la promesse d'achat et l'éventuel dépôt de *hamish al djidiya,* la banque procédera à l'achat du bien objet du financement qui est dans le cas de particulier xxx, un ensemble de six (06) équipements auprès de CONDOR qui est un partenaire de la BEA.

Afin d'entamer la procédure d'achat, la BEA procède à l'envoi d'un avis d'offre d'achat «وثيقة عرض بالشراء » à la société CONDOR, dont lequel la banque propose l'achat des produits cités dans la facture proforma établi au particulier xxx. En contrepartie de sa proposition, la banque reçoit en retour un avis d'acceptation de la part de CONDOR , une facture définitive au nom de la banque attestant de la propriété du bien en sa faveur et en dernier un bon de livraison détaillé des produits achetés attestant la livraison des biens à la banque. Ainsi, les biens objet du financement sont acquis par la banque et deviennent sa propriété.

1.4.5 Signature du contrat *Mourabaha* et livraison des biens

Après l'acquisition des équipements par la banque, elle les revend au client xxx à un prix convenu, incluant la marge bénéficiaire convenue entre les deux parties. Le chargé des produits islamiques demandera ainsi au particulier xxx de se présenter à l'agence pour la signature du contrat *Mourabaha*. Il lui remettra également un mandat de livraison afin qu'il puisse récupérer ses équipements. Suite à la signature du contrat *Mourabaha*, le particulier xxx est devenu propriétaire des équipements et redevable à la banque du prix de vente *Mourabaha* étalé sur la durée du financement convenue qui est de trente-six (36) mois dans ce cas.

Une fois que le particulier xxx a reçu les équipements, il entame le remboursement du financement à la banque selon les échéances préalablement convenues. Ces échéances comprennent le coût du bien ainsi que la marge bénéficiaire de la banque. Une fois que le client a remboursé intégralement le financement, son contrat de Mourabaha biens à la consommation auprès de la BEA prend fin.

2. Le crédit à la consommation au niveau de la BEA

Le crédit à la consommation est un produit classique qui permet aux particuliers de financer des biens ou des services de consommation courante, tels que l'achat de véhicules, d'équipements électroménagers neufs à usage domestique de son choix, fabriqué ou assemblé en Algérie.

Les produits éligibles au crédit à la consommation sont identiques à ceux de la Mourabaha biens à la consommation, on peut citer :

- véhicules particuliers de tourisme et motocycles ;
- machines de bureau et de traitement de l'information ;
- téléphones, tablettes et smartphones ;
- appareils électriques et électroménagers divers;
- ensembles d'ameublement en bois à usage domestique ;
- produits de textiles et cuirs ;
- matériaux de construction (céramique et céramique sanitaire).

Ce type de crédit offre plusieurs avantages à son demandeur, notamment la possibilité de financement jusqu'à 85% du montant souhaité, une réponse rapide à la demande de

financement, un taux d'intérêt fixe de 9,5%, et une période de remboursement pouvant s'étendre jusqu'à 48 mois.

2.1 Critères d'éligibilité au crédit à la consommation

Le crédit à la consommation est destiné aux particuliers qui répondent aux critères d'éligibilité suivants :

- être de nationalité Algérienne ou résident en Algérie ;
- être majeur et jouir de tous ses droits ;
- être âgé de 65 ans au maximum à la date de dépôt de la demande du financement ;
- avoir un revenu permanent et régulier au moins égale à une fois et demi (1,5) au salaire national minimum garanti, pour les salariés et retraités;
- avoir au moins une année d'activité au moment de l'octroi du financement pour les salariés ;
- avoir en moins trois (03) années d'activités successives, lors de la demande du financement pour les travailleurs exerçant à un titre temporaire ;
- avoir un revenu mensuel supérieur ou égale à une fois et demi (1,5) au salaire national minimum garanti, pour les personnes exerçant des professions libérales et commerçantes ;
- disposer du montant de l'apport personnel.

2.2 Conditions et durée de crédit

Le montant de crédit à la consommation est déterminé en fonction de trois (03) facteurs qui sont :

- le coût du bien à acquérir ;
- le revenu du bénéficiaire ;
- la capacité de remboursement du bénéficiaire qui ne doit en aucun cas dépasser 30% du revenu mensuel.

Le montant du financement est limité à 85% du prix de vente du bien à la consommation à acquérir et il est plafonné à 1 500 000 DA pour les équipements et à 4 000 000 DA pour les véhicules. Le crédit à la consommation est productif d'intérêt au taux de 9,5% l'an, auquel s'ajoutent les commissions de gestion qui sont à partir de 2000DA. Cette commission est prélevée sur le compte du client à la date de déblocage des fonds. En ce qui concerne la durée de ce crédit, cette dernière est fixé à douze (12) mois au minimum et à quarante-huit (48) mois au maximum à compter de la date de la mise en place du crédit.

2.3 Modalités de remboursement

Le remboursement du crédit, composé du principal, des intérêts et des commissions, sera effectué mensuellement selon un échéancier établi par la banque, jusqu'à ce que le montant total soit intégralement prélevé sur le compte de l'emprunteur. Les mensualités sont définies selon le tableau d'amortissement établi par la banque. En respectant les normes de prudence financière,

le montant de la mensualité pour un crédit à la consommation au niveau de la BEA ne peut dépasser 30% des revenus mensuels nets du client.

Dans le cas de ce crédit, l'emprunteur s'engage à assurer la disponibilité d'une provision suffisante sur son compte avant chaque échéance de paiement. La banque est autorisée à prélever le montant dû sur tous les comptes ouverts au nom de l'emprunteur, ainsi que sur tout autre titre détenu par celui-ci. Les paiements effectués par l'emprunteur seront affectés au remboursement des sommes dues, quelle qu'en soit la cause.

Le remboursement par anticipation (total ou partiel) dans le cadre de ce financement classique est admis. L'emprunteur pourra se libérer du montant du crédit avant les échéances convenues, soit en totalité soit en partie. Dans le cas d'un remboursement partiel, celui-ci sera affecté en priorité aux échéances les plus lointaines.

Les garanties obligatoires liées à ce crédit incluent une assurance contre le risque d'insolvabilité, souscrite au nom du bénéficiaire du crédit auprès de la Compagnie Algérienne des Assurances (CAAT), ainsi qu'une assurance couvrant le risque de décès et le risque d'invalidité absolue et définitive, souscrite au nom de l'emprunteur auprès de la société TALA Assurance. Dans le cadre d'un financement classique pour l'achat d'un véhicule ou d'une motocyclette, un gage sera établi au nom de la banque durant la période de financement. En outre, une assurance tous risques pour les véhicules doit être mise en place, assortie de la subrogation de ses droits au profit de la banque. Ces garanties visent à sécuriser le remboursement du crédit et à protéger les parties impliquées dans l'accord de financement.

2.4 Modalités de traitement des dossiers de crédits à la consommation

Le crédit à la consommation, à l'instar de la *Mourabaha* biens à la consommation est précédé par une constitution et une étude de dossier, et d'une évaluation de profil de l'emprunteur. Afin de bien illustrer les étapes d'étude d'un dossier de crédit à la consommation, nous allons essayer de décrire le processus à travers un exemple concret d'un particulier x qui souhaite d'acquérir un ensemble d'électroménager pour son domicile et demande un crédit à la consommation classique auprès de la BEA.

2.4.1 Accueil du client au niveau de l'agence

L'étape d'accueil du client par le chargé de clientèle pour un crédit à la consommation revêt une importance capitale dans le processus d'octroi de crédit. Dès l'arrivée du particulier x à l'agence bancaire, le chargé de clientèle BEA essaye de créer une atmosphère chaleureuse et professionnelle.

Le chargé de clientèle débute la rencontre en écoutant attentivement le client. Une écoute active et bienveillante permet de comprendre pleinement les besoins financiers et les objectifs du client. Par la suite, le chargé de clientèle analyse minutieusement la situation financière du client. Il prend en compte ses revenus, ses charges mensuelles, ses éventuelles dettes existantes, ainsi que son historique de crédit. Cette étape est cruciale pour évaluer la capacité de

remboursement du client et déterminer les solutions de crédit les plus appropriées à ses besoins et à sa situation financière.

En fonction des informations recueillies, le chargé de clientèle présente le produit le plus adapté au besoin de client qui est le crédit à la consommation consenti à l'achat d'appareils électriques et électroménagers divers. Après avoir déterminé le produit adapté au besoin de client, le chargé de clientèle présente à son client les critères d'éligibilités et les conditions du crédit à la consommation citée auparavant. Au final, il effectue une simulation en fonction des modalités de paiement souhaitées par le client afin d'illustrer le montant empruntable, le taux d'intérêt, la durée de remboursement et les mensualités à prévoir.

2.4.2 Constitution et étude de dossier

Cette étape est similaire à celle du financement par la *Mourabaha* biens à la consommation. Une fois que tous les détails ont été exposés au client et que ce dernier est convaincu par les conditions du crédit et souhaite poursuivre, le chargé de clientèle lui demande de constituer un dossier de demande de crédit à la consommation.

Dans ce dossier, le client doit fournir les documents nécessaires pour évaluer sa solvabilité et sa capacité à rembourser le crédit. La liste des pièces à fournir comprend les documents suivants :

- la photocopie de la carte nationale d'identité en cours de validité ;
- un extrait d'acte de naissance ;
- un certificat de résidence ;
- le formulaire de demande de crédit dument rempli et signé par le bénéficiaire ;
- une attestation de travail où il doit préciser qu'elle est destinée à l'octroi du financement *Mourabaha* Biens à la consommation ;
- les trois (03) derniers contrats de travail, pour les contractuels ;
- les trois (03) dernières fiches de paie, pour les salariés ;
- une attestation de revenu (pension de retraite) délivrée par la CNR pour les retraités ;
- le relevé des émoluments du demandeur ;
- la copie de la carte d'immatriculation de la sécurité sociale ;
- une attestation sur l'honneur de non endettement ou indiquant le montant des dettes déjà contractées ;
- une facture proforma du ou des bien(s) à acquérir, délivrée par le fournisseur, accompagnée de l'attestation délivrée par l'entreprise exerçant une activité de production sur le territoire national, attestant que le bien objet de la demande de crédit est produit ou assemblé en Algérie.

Une fois que le client a soumis un dossier complet, les équipes de la BEA procèdent à une évaluation de dossier et de la sa situation du client. À l'instar de la *Mourabaha* biens à la consommation, l'étude de dossier repose principalement sur la simulation effectuée, les informations du client (notamment son revenu net) et la facture proforma. Pour débuter l'étude

du dossier, le chargé de clientèle demande à son client de fournir une facture proforma auprès d'un des collaborateurs de la BEA. Cette facture proforma permettra au chargé de répertorier les différents équipements que le client souhaite acquérir et d'estimer la valeur totale de l'ensemble de ces biens. Cette étape est cruciale pour déterminer la faisabilité du financement et évaluer la capacité du client à rembourser le crédit demandé.

Pour le cas de particulier x, ce client désire acquérir un ensemble de quatre (04) équipements pour son domicile. Il a donc obtenu une facture proforma de chez ENIEM, qui indique un montant total de deux cent dix-huit mille cinq cent dinars et 01cts (218 500,01 TTC).

Afin de déterminer le montant du financement, le chargé de clientèle procède à une simulation détaillée.

Tableau N°13 : Détermination du montant de crédit à la consommation.

Nom et Prénom	X
Type de crédit/financement	Crédit à la consommation
Revenu net mensuel	30 279.67
Montant sollicité	218 500.01
Montant de l'apport personnel	68 500.01
Durée de financement	2 ans (24 mois)
Montant accordée	150 000.00
Capacité du remboursement	9 083.00
Frais de gestion et tenu du compte	200 DA
Frais de dossier	2 000 DA
Taux d'intérêt	9.5 %
Mensualité	7 012,44

Source : Élaboré par nous-mêmes à partir de la simulation réalisée lors d'étude de dossier de crédit à la consommation de client x, agence 034 (voir ANNEXE 05).

Après avoir évalué le montant du financement et examiné attentivement le dossier du client, le chargé de clientèle formule son avis sur la demande de crédit. Ensuite, le comité de financement de l'agence se réunit pour prendre une décision définitive concernant l'octroi du financement au client en question. Dans le cas du particulier x, suite à l'examen minutieux de son dossier, incluant sa situation financière et professionnelle, l'agence BEA 034 a émis un avis favorable pour l'octroi d'un crédit à la consommation pour l'acquisition des équipements.

2.4.3 Ouverture du crédit et signature du contrat

Après avoir émis un avis favorable sur le dossier de financement du particulier x, ce dernier reçoit une lettre de notification de financement (voir ANNEXE 06). Cette lettre de notification confirme que le financement a été approuvé et que les fonds seront bientôt disponibles pour le client. Le chargé de clientèle prend ensuite contact avec le client pour lui donner les instructions et les étapes à suivre pour la mobilisation des fonds. Avant de mettre en place le contrat de

crédit à la consommation, le chargé de clientèle guide le client pour accomplir les formalités suivantes :

- ouverture d'un compte chèque ordinaire;
- versement du montant de l'apport personnel;
- signature de l'autorisation de prélèvement sur compte ;
- signature de la demande de crédit à la consommation;
- signature de la convention de prêt entre la banque et le bénéficiaire d'un crédit à la consommation;
- souscription d'une police d'assurance contre le risque d'insolvabilité auprès de la Compagnie Algérienne des Assurances « CAAT » ;
- souscription d'une police d'assurance contre le risque de décès et le risque d'Invalidité Absolue et Définitive auprès de la société TALA Assurances ;
- signature de l'autorisation de consultation de la centrale des risques entreprises et ménages « C.R.E.M ».

2.4.4 Mobilisation et déblocage des fonds

Après avoir reçu un avis favorable, le client x doit alors constituer les garanties ordinaires requises par la banque pour sécuriser le crédit. Une fois que toutes les garanties sont en place, le chargé de clientèle vérifie la conformité des documents fournis par le client et s'assure que tout est en ordre. Cette étape est essentielle pour garantir la validité du dossier et éviter tout retard dans le processus de déblocage des fonds.

Ensuite, le client x signe le contrat de crédit à la consommation, qui détaille les termes et les conditions du prêt. Ce contrat inclut notamment le montant emprunté, le taux d'intérêt, la durée de remboursement et les échéances de paiement. Le client x doit également s'assurer que son compte bancaire est actif et valide auprès de la banque, car c'est sur ce compte que les fonds du crédit seront transférés.

Une fois toutes ces étapes sont accomplies, le chargé de clientèle passe à l'étape de mobilisation du crédit. Le processus de déblocage des fonds pour un crédit à la consommation se fait après que le client x ait fourni une facture définitive, accompagnée d'un certificat d'origine algérienne émis par une ENIEM. Ce certificat certifie que le bien objet de la demande de crédit est produit ou assemblé en Algérie, confirmant ainsi la conformité du financement avec les politiques de promotion de la production nationale.

Cette étape est essentielle pour garantir que le crédit est utilisé pour l'achat de biens locaux, contribuant ainsi au développement de l'économie nationale. Une fois que la facture et le certificat sont vérifiés et approuvées, un chèque de banque représentant le montant du crédit accordé sera remis au fournisseur qui est ENIEM dans ce cas contre accusé de réception.

Pour le remboursement du crédit, ce dernier se fait par prélèvement sur le compte du client, avec possibilité de remboursement intégral ou partiel par anticipation, sans indemnité. En cas de retard dans le remboursement, une pénalité de 0,5% est appliquée.

3. Le choix entre un crédit à la consommation et la *Mourabaha* Biens à la consommation au niveau de la BEA

L'objet principal de notre travail est de mener une étude comparative entre un produit bancaire conventionnel et un produit similaire dans le domaine de la finance islamique. Dans le but d'atteindre notre objectif, nous avons entrepris un stage pratique au sein de l'agence BEA 034 à Tizi-Ouzou. Ce stage nous a permis d'acquérir les informations essentielles nécessaires pour réaliser une comparaison entre les produits financiers conventionnels et ceux de la finance islamique. Notre objectif est de présenter le produit le plus adapté pour un client confronté à deux options, à savoir le recours à la finance conventionnelle ou à la finance islamique.

Pour assurer une comparaison rigoureuse, nous avons sélectionné deux produits ayant une finalité et un objectif similaires, savoir le crédit à la consommation pour l'achat d'équipements et la *Mourabaha* Biens à la consommation. Ces deux produits financiers offrent des solutions pour financer des achats de biens de consommation, mais présentent des différences fondamentales en termes de fonctionnement et de principes sous-jacents. Notre objectif est donc de fournir une analyse approfondie qui permettra aux clients de prendre des décisions financières éclairées en tenant compte de leurs besoins, de leurs valeurs et surtout en matière de performance financière.

Pour pouvoir réaliser cette comparaison nous avons procédé à deux simulation au sein de l'agence BEA 034, l'une concerne la *Mourabaha* biens à la consommation (financement islamique) et l'autre concerne le Crédit à la consommation pour achat d'équipement (crédit classique). En prenant pour exemple le même salaire, le même montant sollicité sur la même période, nous allons essayer de présenter le meilleur choix pour un client en matière de performance financière.

Pour conduire notre étude de manière approfondie, nous allons réexaminer le cas concret du particulier nommé xxx. Celui-ci envisage l'achat d'un lot de six (06) équipements destinés à un usage domestique. Face à cette situation, deux alternatives se présentent, à savoir un crédit à la consommation traditionnel ou un financement *Mourabaha* biens à la consommation.

3.1 Le crédit à la consommation pour achat d'équipement

Pour obtenir une estimation du coût de ce crédit, le particulier xxx s'est rendu à l'agence BEA 034 afin de réaliser une simulation et d'avoir une vision globale du montant total du crédit.

Cette démarche va lui permettre de mieux comprendre les modalités de remboursement, les mensualités à prévoir et l'impact financier de ce financement sur sa situation personnelle. Grâce à cette simulation, le client xxx pourra prendre une décision éclairée en fonction de ses

capacités financières et de ses besoins, ce qui l'aidera à choisir l'option la plus appropriée pour réaliser son projet ou son achat.

Tableau N°14 : Simulation du crédit à la consommation pour achat d'équipement.

Nom et Prénom	xxx
Type de crédit/financement	Crédit à la consommation
Revenu net mensuel	241 669.80
Montant sollicité	435 800.00
Apport personnel	65 370.00
Durée de financement	3 ans (36 mois)
Montant accordée	370 430.00
Frais de gestion et tenu du compte	200 DA
Frais de dossier	6000.00 DA
Marge bénéficiaire	9.5 %
Mensualité	12 180.98
Assurance TALA	4 445.16
Assurance CAAT	4 630.37

Source : Élaboré par nous-mêmes à partir de la simulation de crédit à la consommation de particulier xxx, agence 034.

Pour fournir une présentation détaillée de notre cas, nous allons présenter le tableau d'amortissement qui mettra en évidence les différents coûts liés à ce crédit. Ce tableau permettra d'analyser les mensualités, les intérêts et les frais associés à ce financement sur toute la durée du crédit.

Tableau N°15 : Tableau d'amortissement relatif au crédit à la consommation pour le particulier xxx.

N° d'Ech	Amortissement	Intérêt TTC	Intérêt HT	Taxes	Encours
1	8 691,22	6 815,76	5 727,53	1 088,23	361 738,78
2	8 773,10	3 407,88	2 863,77	544,12	352 965,68
3	8 855,10	3 325,23	2 794,31	530,92	344 109,93
4	8 939,17	3 241,80	2 724,20	517,6	335 170,76
5	9 023,39	3 157,59	2 653,44	504,15	326 147,37
6	9 108,40	3 072,58	2 582,00	490,58	317 038,97
7	9 194,21	2 986,77	2 509,89	476,88	307 844,76
8	9 280,82	2 900,15	2 437,10	463,05	298 563,94
9	9 368,26	2 812,72	2 363,63	449,09	289 195,68
10	9 456,51	2 724,46	2 289,47	435	279 739,17
11	9 545,60	2 635,38	2 214,60	420,77	270 193,57
12	9 635,53	2 545,45	2 139,03	406,42	260 558,04
13	9 726,30	2 454,67	2 062,75	391,92	250 831,74
14	9 817,93	2 363,04	1 985,75	377,29	241 013,81
15	9 910,43	2 270,55	1 908,03	362,52	231 103,38
16	10 003,79	2 177,19	1 829,57	347,62	221 099,59
17	10 098,03	2 082,94	1 750,37	332,57	211 001,56
18	10 193,17	1 987,81	1 670,43	317,38	200 808,39
19	10 289,19	1 891,78	1 589,73	302,05	190 519,20
20	10 386,13	1 794,85	1 508,28	286,57	180 133,07
21	10 483,97	1 697,00	1 426,05	270,95	169 649,10
22	10 582,74	1 598,24	1 343,06	255,18	159 066,36
23	10 682,44	1 498,54	1 259,28	239,26	148 383,92
24	10 783,08	1 397,90	1 174,71	223,19	137 600,84
25	10884,66	1 296,31	1 089,34	206,97	126 716,18
26	10 987,20	1 193,77	1 003,17	190,6	115 728,98
27	11 090,71	1 090,26	916,19	174,08	104 638,27
28	11 195,20	985,78	828,39	157,39	93 443,07
29	11 300,67	880,31	739,76	140,55	82 142,40
30	11 407,13	773,85	650,29	123,56	70 735,27
31	11 514,59	666,39	559,99	106,4	59 220,68
32	11 623,07	557,91	468,83	89,08	47 597,61
33	117 322,57	448,41	376,81	71,59	35 865,04
34	11 843,10	337,88	283,93	53,95	24 021,94
35	11 954,67	226,31	190,17	36,13	12 067,27
36	12 067,29	113,68	95,53	18,15	-0,02
Total		71411,14	60009,38	11401,8	

Source : Document élaboré à partir de la simulation de crédit à la consommation de particulier xxx, agence 034.

3.2 La *Mourabaha* Biens à la consommation

Une fois que le particulier xxx a obtenu une estimation de crédit et rassemblé toutes les informations relatives au coût du crédit à la consommation pour l'achat d'équipements auprès du chargé de clientèle classique, il s'est tourné vers le chargé des produits islamiques de l'agence 034. L'objectif était d'obtenir toutes les informations nécessaires pour estimer le coût de la *Mourabaha* biens à la consommation. Cette démarche lui permettra de comparer les deux options de financement et de prendre la meilleure décision en matière de performance financière.

Tableau N°16 : Simulation de la *Mourabaha* biens à la consommation.

Nom et Prénom	Xxx
Type de crédit/financement	*Mourabaha* biens à la consommation
Revenu net mensuel	241 669.80
Montant sollicité	435 800.00
Gage de sérieux (*hamich al djidiya*)	43 580.00
Durée de financement	3 ans (36 mois)
Montant accordée	392 220.00
Frais de gestion et tenu du compte	200 DA
Frais de dossier	0.00 DA
Marge bénéficiaire	7.5 %
Mensualité	12 458.91
Assurance TALA	4 706.64
Assurance CAAT	5 491.08

Source : Élaboré par nous-même à partir de la simulation de la *Mourabaha* biens à la consommation pour le particulier xxx, agence 034.

Afin d'offrir une présentation complète de notre cas, nous allons présenter le tableau d'amortissement qui mettra en évidence les divers coûts associés à ce financement. Ce tableau nous permettra d'analyser avec précision les mensualités, la marge bénéficiaire et les frais liés à ce financement. Grâce à cette analyse approfondie du tableau d'amortissement, nous pourrons mieux appréhender l'évolution des paiements et les implications financières pour le particulier xxx.

Tableau N°17 : Tableau d'amortissement relatif à la *Mourabaha* biens à la consommation pour le particulier xxx.

N° d'Ech	Amortissement	Marge	Taxe	Encours
1	9 541,58	2 451,54	465,90	382 678,42
2	9 612,74	2 391,74	454,43	373 065,68
3	9 684,24	2 331,70	443,02	363 381,44
4	9 756,26	2 271,13	431,51	353 625,17
5	9 828,83	2 210,15	419,93	343 796,34
6	9 901,93	2 148,72	408,26	333 894,41
7	9 975,58	2 086,84	396,50	323 918,83
8	10 049,77	2 024,50	384,70	313 869,06
9	10 124,52	1 961,70	372,72	303 744,54
10	10 199,82	1 898,40	360,70	293 544,72
11	10 275,68	1 834,65	348,58	283 269,04
12	10 352,10	1 770,43	336,38	272 916,94
13	10 429,10	1 705,73	324,08	262 487,84
14	10 506,67	1 640,54	311,70	251 981,17
15	10 584,81	1 574,90	299,23	241 396,36
16	10 663,54	1 508,72	286,65	230 732,82
17	10 742,84	1 442,08	274,00	219 989,98
18	10 822,75	1 374,93	261,23	209 167,23
19	10 903,24	1 307,30	248,38	198 263,99
20	10 984,34	1 239,14	235,43	187 279,65
21	11 066,03	1 170,50	222,40	176 213,62
22	11 148,33	1 101,33	209,25	165 065,29
23	11 231,25	1 031,65	196,01	153 834,04
24	11 398,31	891,26	169,34	142 602,79
25	11 483,09	820,02	155,80	131 204,48
26	11 568,50	748,25	142,16	119 721,39
27	11 654,53	676,00	128,44	108 152,89
28	11 741,21	603,11	114,60	96 498,36
29	11 828,53	529,73	100,65	84 757,15
30	11 916,51	455,80	86,60	72 928,62
31	12 005,14	381,32	72,45	61 012,11
32	12 094,34	306,33	58,27	49 006,97
33	12 184,38	230,70	43,83	36 912,63
34	12 275,00	154,55	29,36	24 728,25
35	12 366,30	77,83	14,78	12 453,25
36	12 458,24	0,54	0,10	0,67
Total		56 300,00	8 989,23	

Source : Document élaboré à partir de la simulation de la *Mourabaha* biens à la consommation pour le particulier xxx, agence 034.

3.3 État comparatif des résultats obtenus

En utilisant les simulations et les tableaux d'amortissements fournis au client xxx par les deux chargés de clientèle, nous allons rassembler les informations collectées et les organiser sous forme de tableau. Cette approche nous permettra de mieux comprendre et d'interpréter les résultats de manière claire et structurée. En examinant les données de chaque option de financement côte à côte, nous pourrons mettre en évidence les différences clés en termes de mensualités, d'intérêts et de coûts totaux sur la durée du crédit. Ce tableau comparatif nous aidera à offrir une analyse approfondie et à présenter de manière concise les avantages et les inconvénients de chaque choix financier. Ainsi, le client xxx pourra prendre une décision éclairée en fonction de ses besoins et de ses préférences financières, en se basant sur des données concrètes et comparables.

Tableau N°18: Tableau comparatif entre le crédit à la consommation et la *Mourabaha* biens à la consommation dans le cas de client xxx.

Libellé	***Mourabaha* biens à la consommation**	**Crédit à la consommation**
Montant sollicité	435 800,00	435 800,00
Montant de financement	392 220,00	370 430,00
Taux d'intérêt/marge bénéficiaire	7,50%	9,50%
Apport personnel/gage de sérieux	43 500,00	65 370,00
Échéance	12 458,91	12 180,98
Total remboursé à l'issu des 03 ans	448 520,76	441 841,28
Marge bénéficiaire en chiffre	56 300,00	70 411,14
Assurance CAAT	5 491,08	4 630,37
Assurance TALA	4 706,46	4 445,16
Frais de dossier	0,00 DA	6000 DA
Total à payer par le client	**66 497,54**	**85 486,67**

Source : Document élaboré à partir de la simulation de la *Mourabaha* biens à la consommation et de crédit à la consommation pour le particulier xxx, agence 034.

En analysant les données et les tableaux précédents, nous pouvons identifier plusieurs différences significatives entre les deux produits proposés par la BEA en termes de coûts. Tout d'abord, le taux d'intérêt appliqué au crédit à la consommation est de 9,5%, soit supérieure à la marge bénéficiaire de la *Mourabaha* biens à la consommation, qui est de 7,5%.

De plus, le montant de financement dans le cadre du crédit à la consommation est de 370.430,00 DA, ce qui est inférieur à celui de la finance islamique qui est de 392 220,00 DA. Cette différence s'explique par le fait que, du côté du crédit à la consommation, la BEA limite le financement à 85% du prix de la facture proforma, tandis que dans le cadre de la finance islamique, le financement peut atteindre jusqu'à 90% du prix des biens.

Les frais de dossier sont également différents entre les deux produits, avec des frais de 6 000 DA dans le cas de particulier xxx de côté conventionnel, tandis qu'ils sont gratuits dans le cadre de la finance islamique.

En ce qui concerne l'apport personnel, il est de 65 370,00 DA pour le crédit à la consommation, ce qui est supérieur au montant du gage de sérieux de 43 500,00 DA dans le cadre de la finance islamique. Cela s'explique par les politiques de la BEA, qui exige un apport personnel de 15% dans le cadre du crédit à la consommation et un gage de sérieux de 10% dans le cadre de la finance islamique.

En ce qui concerne les mensualités, elles sont de 12 458,91 DA pour la *Mourabaha* biens à la consommation, ce qui est supérieur à celles du crédit à la consommation, qui sont de 12 180,98 DA. Cette différence est due au fait que le montant de financement dans le cadre de la finance islamique est plus élevé que dans le cadre de la finance conventionnelle.

Enfin, la marge bénéficiaire de la banque est de 56 300,00 DA dans le cas de la *Mourabaha* biens à la consommation, ce qui est inférieur à sa marge dans le cas du crédit à la consommation, qui est de 71 411,14 DA. Ainsi, malgré un montant de financement inférieur dans le cadre du crédit à la consommation, la banque réalise une marge bénéficiaire plus élevée dans ce cas.

3.4 Avantages et inconvénients de la *Mourabaha* biens à la consommation

Après cette analyse comparative, il est important de reconnaître que chaque système financier présente ses avantages et ses inconvénients. Aucun des deux systèmes n'est parfait, et il est possible qu'un système ait une certaine avance sur l'autre concernant un paramètre spécifique, mais des limitations subsistent de part et d'autre. Cependant, nous allons mettre en évidence les avantages et les inconvénients que le client peut considérer lors de l'octroi d'un financement *Mourabaha* à la consommation.

3.4.1 Les avantages de la *Mourabaha*

La *Mourabaha* biens à la consommation au niveau de la BEA présente plusieurs avantages, on peut citer :

- la fixation des mensualités tout au long de la durée de l’échéance quel que soit la conjecture économique ;
- une marge bénéficiaire attirante et inférieure de celle de la finance classique 7,5% ;
- Un financement qui peut atteindre jusqu’à 90 % de prix des biens achetés.

3.4.2 Les inconvénients

La *Mourabaha* biens à la consommation au niveau de la BEA présente également des inconvénients. Nous pouvons citer :

- le cout d’assurance vie et d’assurance contre le risque d’insolvabilité appliqué est trop élevé ;
- la BEA fait encore recours à l’assurance conventionnelle dans le cadre des financements islamique.

3.5 Constat final

Tout au long de cette comparaison, notre objectif était de mettre en évidence les différences entre le système financier islamique et le système financier classique en termes de fonctionnement et de coûts proposés aux emprunteurs. L'indicateur clé sur lequel nous nous sommes concentrés pour pouvoir réellement évaluer les deux systèmes est le coût des produits financiers.

Le coût des produits constitue un élément essentiel d'attraction pour les clients, que ce soit auprès des banques conventionnelles ou des fenêtres de financement islamique. Nous avons constaté que le montant de financement et les apports personnels varient entre les deux modes de financement (finance islamique et finance conventionnelle).

En mettant en lumière ces différences, nous avons cherché à fournir une analyse approfondie qui permettra aux clients de mieux comprendre les implications financières de chaque option. Afin de pouvoir réellement juger les deux systèmes financiers, nous allons essayer de comparer les résultats obtenus dans le cas de particulier xxx.

En ce qui concerne les conditions et les critères d'éligibilité, on peut noter qu'ils sont pratiquement identiques pour les deux produits financiers. La différence majeure que nous avons relevée lors de notre étude entre ces deux produits réside dans leurs principes et dans leurs mécanismes de fonctionnement.

Dans le cas de la *Mourabaha* biens à la consommation, la banque agit en tant qu'intermédiaire entre le fournisseur et son client. Elle procède d'abord à l'achat des équipements auprès du fournisseur, puis les revend à son client avec un prix de vente majoré d'une marge bénéficiaire convenue à l'avance. La banque prend ainsi une position de propriétaire temporaire du bien jusqu'à ce que le client rembourse l'intégralité du financement. D'un autre côté, pour le crédit à la consommation, la banque joue uniquement le rôle de prêteur de fonds. Elle n'a aucune relation directe avec le fournisseur, et sa seule mission consiste à débloquer les fonds nécessaires pour son client en souscrivant un chèque de banque ou un billet à ordre en son nom.

Ces différences de mécanisme reflètent les principes sous-jacents de la finance islamique et de la finance conventionnelle. Alors que la *Mourabaha* biens à la consommation respecte les principes de la finance islamique basés sur le partage des risques et des profits, le crédit à la consommation suit le modèle conventionnel de prêt avec intérêts. Ces nuances sont essentielles pour que les clients puissent choisir le produit financier qui correspond le mieux à leurs convictions et à leurs besoins financiers.

En terme de pratique usurière dit taux d’intérêt, la pratique peut sembler similaire entre les deux systèmes. Les marges bénéficiaires pratiquées par les fenêtres islamiques peuvent parfois être même supérieurs à ceux des banques conventionnelles. En réalité, les institutions financières islamiques remplacent simplement le langage financier classique par une

terminologie spécifique en utilisant des termes différents, mais l'essence de la pratique reste souvent la même.

Dans le cas de particulier que nous avons étudié, le taux de marge appliqué pour la *Mourabaha* biens à la consommation est de 7,5%, ce qui est inférieur au taux d'intérêt de 9,5% mis en place pour le crédit à la consommation.

En analysant le cas du particulier xxx, nous avons constaté que le montant de financement du crédit à la consommation est inférieur à celui de la *Mourabaha* biens à la consommation. Cependant, malgré ce montant moins élevé, la banque réalise une marge bénéficiaire plus importante dans le cadre de ce financement, entraînant automatiquement un total d'intérêts plus élevé pour le client.

En effet, bien que le montant de financement soit moindre dans le contexte de la finance conventionnelle, le client xxx se verra confronté à des frais d'intérêts plus élevés et, par conséquent, à un coût de crédit plus élevé par rapport à la finance islamique. Cette disparité découle principalement des taux d'intérêt et des marges bénéficiaires appliqués, ainsi que du mécanisme de fonctionnement distinct des deux produits financiers.

En conclusion, après avoir traité ce cas dans les deux systèmes financier (conventionnelle et islamique) au niveau de la BEA, on constate que :

- au niveau de la BEA le crédit conventionnel est plus chère que le crédit islamique ;
- le taux de marge appliquée dans la finance islamique est inférieur au taux d'intérêt appliqué dans la finance classique ;
- le montant de financement accordé dans le cadre de la finance islamique est supérieur de celui accordé dans le cadre de la finance classique ;
- le montant de gage de sérieux dans le cadre de la finance islamique est inférieur au montant de l'apport personnel dans le cadre de la finance classique.

Par conséquent et dans le cas de particuliers xxx, on peut dire que le meilleur choix pour lequel ce client doit opter est la *Mourabaha* biens à la consommation à la place de crédit à la consommation car il lui revient moins cher en matière de cout de financement. Cependant, il est important de noter que nos conclusions restent valables et correcte dans le cas de certaine banque et principalement la BEA, car ces résultats sont principalement liés au taux d'intérêts et aux marges bénéficiaires appliquées par la banque car ces taux peuvent varier en fonction des politiques et des conditions spécifiques de chaque banque ou institution financière.

Cette observation souligne l'importance pour les clients de considérer attentivement les coûts et les mécanismes de chaque produit financier et de chaque banque avant de prendre une décision. Il est essentiel de prendre en compte non seulement le montant de financement, mais aussi les taux d'intérêt, les marges bénéficiaires et les autres frais associés pour évaluer l'impact financier global de chaque option.

Conclusion

En conclusion, la *Mourabaha* biens à la consommation peut se révéler plus avantageuse que le crédit à la consommation dans certaines conditions. Bien que les mécanismes et le fonctionnement des deux modes de financement soient similaires, il est important de souligner que les résultats obtenus dans notre cas pratique ne reflètent pas nécessairement le choix général en faveur de la *Mourabaha* biens à la consommation. Les préférences des clients varient et peuvent dépendre de divers facteurs.

Toutefois, nos résultats mettent en évidence l'impact du taux d'intérêt et des marges appliquées sur les deux produits financiers. En effet, un taux élevé peut rendre le crédit plus coûteux et moins attractif pour les clients. Dans le cas de la Mourabaha biens à la consommation, le respect des principes de la finance islamique et la transparence du processus peuvent constituer des avantages appréciés par certains clients.

Il est donc essentiel pour les clients de comparer attentivement les différentes options de financement qui leur sont proposées, en tenant compte des taux, des coûts associés, des conditions, ainsi que de leurs propres valeurs et besoins financiers. Chaque individu aura des critères différents pour choisir le mode de financement qui lui convient le mieux.

En définitive, la *Mourabaha* Biens à la consommation peut être une option intéressante pour certains clients rationnels, mais il est important de bien analyser les avantages et les inconvénients de chaque produit financier avant de prendre une décision éclairée en matière de financement.

Conclusion générale

Conclusion générale

Tout au long de ce travail, nous avons effectué une comparaison entre le système bancaire islamique et le système bancaire classique. A travers l'analyse effectuée, nous avons essayé de faire ressortir les points de similarités et les points de divergences entre les produits offertes dans le cadre de la finance conventionnelle comparativement à ceux proposés par la finance islamique.

Les institutions financières islamiques fonctionnent conformément aux préceptes de la loi islamique, en mobilisant des fonds auprès de divers investisseurs pour mener des opérations en harmonie avec ces principes. Leur objectif global est de promouvoir des résultats bénéfiques pour les individus, la société et l'économie. Parallèlement aux banques conventionnelles, les banques islamiques se démarquent par leur refus de fonctionner avec la logique de l'intérêt, considéré comme de l'usure (*riba*) et prohibé par les enseignements du *Coran* et de la *Sunna*.

Malgré l'émergence et le développement récent de la pratique de la finance dite islamique à travers de nombreux pays y compris dans certains pays industrialisés tel que l'Angleterre, les banques traditionnelles continuent de jouer un rôle dominant dans le secteur bancaire et sont considérées comme des concurrentes possédant une expérience établie.

En vue d'apporter des éléments d'éclairage et de compréhension de cette dualité qui caractérise désormais les systèmes bancaires et financiers, nous avons axé la recherche sur la comparaison entre les produits de la finance islamique et ceux de la finance conventionnelle en termes de structure et de performance financière. Ainsi, nous avons pu explorer les nuances qui distinguent ces deux approches.

Pour ce faire, nous avons commencé par rappeler les fondements théoriques de la finance conventionnelle et du crédit à la consommation. La finance conventionnelle, enracinée dans des modèles économiques établis, offre une gamme variée de produits financiers destinés à répondre aux besoins des consommateurs. Parmi ces produits, le crédit à la consommation se distingue comme un pilier majeur, offrant des avantages apparents en termes de facilité d'accès et de flexibilité.

Ensuite, nous avons enchainé avec un éclairage sur l'évolution de la finance islamique en tant qu'alternative éthique et structurée. Les racines de cette finance remontent jusqu'à l'époque du prophète Mohammed (QSSSL). Son développement a débuté au sein de la communauté musulmane, considérée comme son berceau originel. Par la suite, l'évolution de cette finance s'est poursuivie, marquée par l'émergence des premières banques islamiques en Malaisie et au Pakistan dans les années 1940. Cette tendance s'est également étendue au-delà du monde musulman, avec plus de 300 institutions financières islamiques établies dans plus de 75 pays à travers le globe. Le fondement de cette finance est de proposé des produits financiers qui se conforment aux valeurs éthiques de la religion musulmane. La *Mourabaha*, l'un des produits emblématiques de la finance islamique, se distingue par son mécanisme basé sur le partage de risques et de bénéfices, offrant ainsi une perspective différente sur les relations financières.

Après un survol des principaux aspects liés aux deux types de pratiques financières, la suite du la recherche s'est atteler à l'exposé du contexte national suivi de l'examen, à travers une étude de cas, de la nature des similitudes et des divergences qui existe entre la finance conventionnelle et la finance islamique.

Sur le plan du contexte, nous avons rappelé que l'Algérie, à l'instar des pays de monde entier, dispose d'un système financier hybride, qui regroupe les deux formes de la finance, à savoir la finance classique et la finance islamique. Le système financier algérien a connu plusieurs évolutions et reformes depuis l'indépendance à nos jour. Cependant, la réforme la plus importante dans ce contexte est celle de 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la Monnaie et au Crédit. Cette réforme a permis de libéraliser le système financier algérien et a permis l'introduction des capiteux étrangers en Algérie.

La dernière phase de la recherche, nous l'avons consacré à l'analyse pratique, en adoptant une approche comparative entre le crédit à la consommation et la *Mourabaha* grâce à une étude d'un cas d'un crédit bancaire, octroyé par la BEA. Ce crédit, a été soumis aux conditions et procédures exigées en matière de crédit à la consommation, d'une part et celles appliquées en matière de la *Mourabaha*, d'autre part. Notre objectif était de déduire le mode de financement le plus attirant en matière de performance financière pour un client qui se retrouve devant les deux modes de financement. Ainsi nous pourrons examiner l'hypothèse la viabilité de la finance islamique en tant qu'alternative plus intéressante en matière de performance financière pour les clients.

Cette analyse a fait ressortir, qu'en dépit de leurs différences intrinsèques, des points de convergence et de divergence ont été identifiés. L'analyse comparative a montré que la *Mourabaha,* bien que structurée différemment, peut offrir des avantages comparables voire supérieurs dans certains scénarios, tout en répondant aux exigences éthiques de la finance islamique.

Dans l'analyse du cas pratique, nous nous sommes penchés sur le facteur crucial du coût, qui revêt une importance capitale pour tout emprunteur envisageant de choisir une banque pour l'obtention d'un financement des équipements. Cette démarche nous a conduits à réaliser une analyse comparative approfondie, s'appuyant sur des documents officiels que nous avons recueillis auprès de l'institution. Notre objectif était de quantifier de manière chiffrée le meilleur choix pour un client souhaitant acquérir des équipements et qui se retrouve face à deux options : le choix de la *Mourabaha* Biens à la consommation et de crédit à la consommation.

L'analyse détaillée menée tout au long de cette étude a mis en lumière les différentes composantes qui influent sur la structure des coûts et des avantages de chaque mode de financement. Les facteurs tels que les taux d'intérêt, les charges administratives et les conditions spécifiques à chaque type de prêt ont été rigoureusement scrutés pour fournir une perspective éclairée. Par conséquent, il est possible d'affirmer que la *Mourabaha* offre une alternative financière viable et compétitive en matière de performance financière dans le contexte des biens de consommation au sein de la BEA.

Cependant, il est important de souligner que, malgré ces avantages financiers potentiels, le choix entre ces deux méthodes de financement ne peut être réduit à des aspects purement économiques. Les convictions et les valeurs personnelles jouent un rôle crucial dans cette décision. Le mode de financement choisi reflète souvent les préférences individuelles en matière d'éthique et de croyances religieuses.

En guise de conclusion, cette étude approfondie avait pour objectif d'évaluer la performance financière de chaque mode de financement, étant conscient que tout système comporte ses imperfections. Il en résulte que la *Mourabaha* bien à consommation au sein de la BEA peut induire des coûts plus avantageux et attrayants par rapport au crédit à la consommation pour les clients.

Bibliographie

Ouvrages

- Adrien R. Chris. B et Tony K. « Le crédit au Moyen Age : les prêts et couronne d'Angleterre entre 1272 et 1345 », Open Edition, 2015.
- Vincent D. Yves C. Rafael C. et Virginie M. « La crise économique et financière de 2008-2009, l'entrée dans le 21e », Edition PIE Peter Lang, 2010.
- Luc B. R. « Principes de technique bancaire », Edition DUNOD, 2008.
- Fall ould-bah M. « les systèmes financiers islamique : approche anthropologique et historique », Edition Kharthala, 2011.
- Daghri A. « éthique et entreprise ; perspectives maghrébine », Édition Wallada, 1991.
- Jouaber S. K. « La finance islamique », Éditions La Découverte, 2012.
- Raynourd A. « principe et pratique de la finance islamique », Edition Newsletters, 2eme éd, 2014.
- Aldo L. « Finance islamique : opérations financiers autorisées et prohibées vers une finance humaniste », Editions La Croisé Des Chemins, 2012.
- Saidane D. « La finance islamique à l'heure de la mondialisation », 2ème édition, RB édition, 2011.
- Imane K. « Le système financier islamique de la religion à la banque », Edition Larcier, 2002.
- Mondher C. « Finance d'Orient, finance d'Occident », Edition Le HARMATTAN, 2016.
- François G. « Finance islamique : une illustration de la finance éthique », DUNOD Edition, 2009.
- Bengarai T. « Comprendre la finance islamique : principes, pratiques et éthique », Edition Les 4 Sources, 2010.

Références juridiques

- Journal Officiel de la République Algérienne N° 78 du 31 décembre.
- Article 12, Instruction N°03-2020 du 02 Avril 2020, Bank of Algeria.
- Loi 90-10 du 14 avril 1990, relative à la Monnaie et au Crédit.
- Loi de finance complémentaire, « Article 75 » du 26 juillet 2009.
- L'article 75 de la loi de finance complémentaire pour l'année 2015.

Articles de revues et autres

- Blaise M. « Une brève histoire de la finance », usbek & Rica newsletter, 2016.

- El Moussaoui A. et Budas I. « Les voies de transition de la finance conventionnelle à la finance islamique, analyse empirique sur un échantillon de pays », Revue Internationale du Chercheur, revue N°03, 2020.
- Amira A. et Chahidi M. « Le système bancaire algérien : Evolution historique, libéralisation du secteur et défis de modernisation », Algerian Scientific Journal Platform, revue N°81886, 2018.
- Patrick M. « Histoire et origines de la Banque », dossier de cours en Techniques bancaires et histoire de la banque, 2007.
- Fournier F. « Les banques en Angleterre », Journal de la société statistique de Paris, tome 24 (1883).
- Patrice B. et Pierre C. H. « L'histoire bancaire, monétaire et financière française », Presses Universitaires du Septentrion, 2012.
- Andreas H. et Reinhard H. S. «Vers une mutation structurelle du système bancaire allemand ? », Revue d'économie financière, N°78, 2005.
- Mohamed S. « Histoire d'une banque publique: la Société Tunisienne de Banque (STB) », Rawafid Revue de l'Institut Supérieur d'Histoire de la Tunisie Contemporaine, N° 21, 2016.
- Kherchi H. « L'évolution du système bancaire algérien sous les nouvelles règles prudentielles internationales », Revue de Statistique et d'économie appliquée, N° 28, 2017.
- Djahfer S. « la finance islamique à l'heure de la mondialisation », édition revue banque, 2009.
- Saint-Pro C. et Rambaud T. « La finance islamique et la crise de l'économie contemporaine », Edition Kharthala, 2010.
- Bitar M. et Madiès P. « Les banques islamiques sont-elles si islamiques que cela ? Conséquences en matière de fonds propres réglementaires », Revue d'économie financière, 2017.
- Ghlamalah A. « La première banque islamique allemande prospère », Le journal RIBH, 2017.
- Galloux M. « Égypte: réforme bancaire et finance islamique », Revue Maghreb-Machrek N°141, Édition La Documentation française, 1993.
- Herbert S. « Le guide de la finance islamique », Herbert Smith en collaboration avec Gleiss Lutz et Stibbe, 2009.
- BEA, Rapport annuel 2021.
- Fouad I. « Signature d'une convention entre la BEA et Algerian General Takaful : Pour une meilleure gestion des risques», Quotidien El Moudjahid, 2023.

Thèses et mémoire

- Pierre-Jean G. « La Finance islamique : principes de fonctionnement et comparaison de la performance des fonds islamiques et conventionnels », Mémoire de Master en Ingénieur de gestion, Université catholique de Louvain, 2018.
- Ait Si Slimane A. et Belmokedem M. « Etude Comparative entre la Finance Islamique et la Finance Conventionnelle : Cas d'El Baraka Banque (Tizi-Ouzou) « 111 » et la BDL (Tizi Ouzou) « 171 » », Mémoire de Master en Economie Monétaire et Bancaire, UMMTO, 2022.
- Zeraoui Y. « Financement de l'immobilier : Etude comparative entre la finance conventionnelle et la finance islamique». Mémoire de Master en Finance d'Entreprise, UMMTO, 2022.
- Mahmoudi L. et Mohamedi H. « Le crédit à la consommation en Algérie Cas du CPA de T.O « 12 0 » », Mémoire de Master en Finance et Banque, UMMTO, 2022.
- Boukella L. et Sidi Mammar R. « Le crédit à la consommation en Algérie : Cas du crédit véhicule Renault symbole au niveau de la Société Générale de TIZI-OUZOU », Mémoire de Master en Monnaie, Finance et Banque, UMMTO, 2016.
- Fekhar M. « L'impact de la relance du crédit à la consommation sur l'économie nationale », Mémoire de Master en Monnaie, Finance et Banque, UMMTO, 2015.
- Sadoun F. « La finance islamique : fondements théoriques et réalité Cas : AGB Banque », Mémoire de Master en Finance et Banque, UMMTO, 2022.
- Goubrid H. et Mohand Saïd L. « La finance islamique et l'applicabilité des expériences internationales en Algérie », Mémoire de Master en Economie Monétaire et Bancaire, UMMTO, 2021.
- Souleimani R. « La finance islamique: évolution et perspectives », Université Hassan II Casablanca Maroc, Licence fondamentale en sciences économique et gestion, 2010.
- Sahraoui K. et Lamari H. « Banques Islamiques vs. Banques Conventionnelles Etude comparative entre CPA, BNA et AL BARAKA », Mémoire de Master en Finance et Banques, UMMTO, 2020.
- Korbi F. « La finance islamique : une nouvelle éthique ? Comparaison avec la finance conventionnelle. Economies et finances », Thèse de Doctorat en Economie, Université Sorbonne, Paris, 2016.
- Adnan M. et Bachir D. «L'évolution du système bancaire islamique », Revue N° 188343, université d'El oued, Algérie, 2022.
- Bahri O. « La finance islamique compartiment de la finance aujourd'hui», Mémoire de Magister en Droit, Université d'Oran, Algérie, 2012.
- Belaid Y. et Himoun M. « Les produits bancaires islamiques en Algérie », Mémoire de Master en Management Bancaire, UMMTO, 2018.

- Iftene S. et Boutemeur L. « Etude comparative entre les banques islamiques et conventionnelles », Mémoire de Master en Finance et Banque, UMMTO, 2019.

sites internet

- www.scribd.com.
- www.lafinancepourtous.com.
- www.oecd-ilibrary.org.
- www.bkam.ma.com.
- www.histoire.bnpparibas.fr.
- WWW.CDVM.gov.ma.
- www.bea.dz.

Liste des tableaux

Tableau 1 : Les différences entre un prêt traditionnel et un financement islamique……..….72

Tableau 2 : Les différences entre l'intérêt et le profit…….73

Tableau 3 : Comparaison entre la *Moucharaka* et la *Moudharaba*……...….75

Tableau 4 : Comparaison des instruments financiers islamiques et conventionnels……..80

Tableau 5 : Variation des agrégats et ratios financiers de la BEA entre 2020 et 2021 en Milliards de DA (MDA)……96

Tableau 6 : Variation de quelques chiffres clefs de la BEA entre 2020 et 2021 en Milliards de DA (MDA) et en Milliards USD (MUSD)……...97

Tableau 7 : Rémunération des dépôts……...101

Tableau 8 : La différence entre la finance islamique et la finance conventionnelle selon leurs systèmes économiques……105

Tableau 9 : La différence entre la finance islamique et la finance conventionnelle au niveau de la gestion des opérations bancaires…….106

Tableau 10 : Comparaison entre la *Mourabaha* et le microcrédit……113

Tableau 11 : Comparaison entre *l'Ijara* et le leasing……...….114

Tableau 12 : Détermination du montant de financement *Mourabaha*……..121

Tableau 13 : Détermination du montant de crédit à la consommation…….127

Tableau 14 : Simulation du crédit à la consommation pour achat d'équipements……...130

Tableau 15 : Tableau d'amortissement relatif au crédit à la consommation pour le particulier xxx…….131

Tableau 16 : Simulation de la *Mourabaha* biens à la consommation……...132

Tableau 17 : Tableau d'amortissement relatif à la *Mourabaha* biens à la consommation pour le particulier xxx……...133

Tableau 18 : Tableau comparatif entre le crédit à la consommation et la *Mourabaha* biens à la consommation……..…….134

Liste des figures

Figure 1 : Planisphère de la finance islamique dans le monde……57

Figure 2 : Schéma d'un contrat *Moucharaka*…….…….74

Figure 3 : Schéma d'un contrat *Moudharaba*…….……75

Figure 4 : Schéma d'un contrat *Mourabaha*……..…….76

Figure 5 : Schéma d'un contrat Salam……...…….77

Figure 6 : Schéma d'un contrat *Istisna*……78

Figure 7 : Schéma d'un contrat *Ijara*……..……78

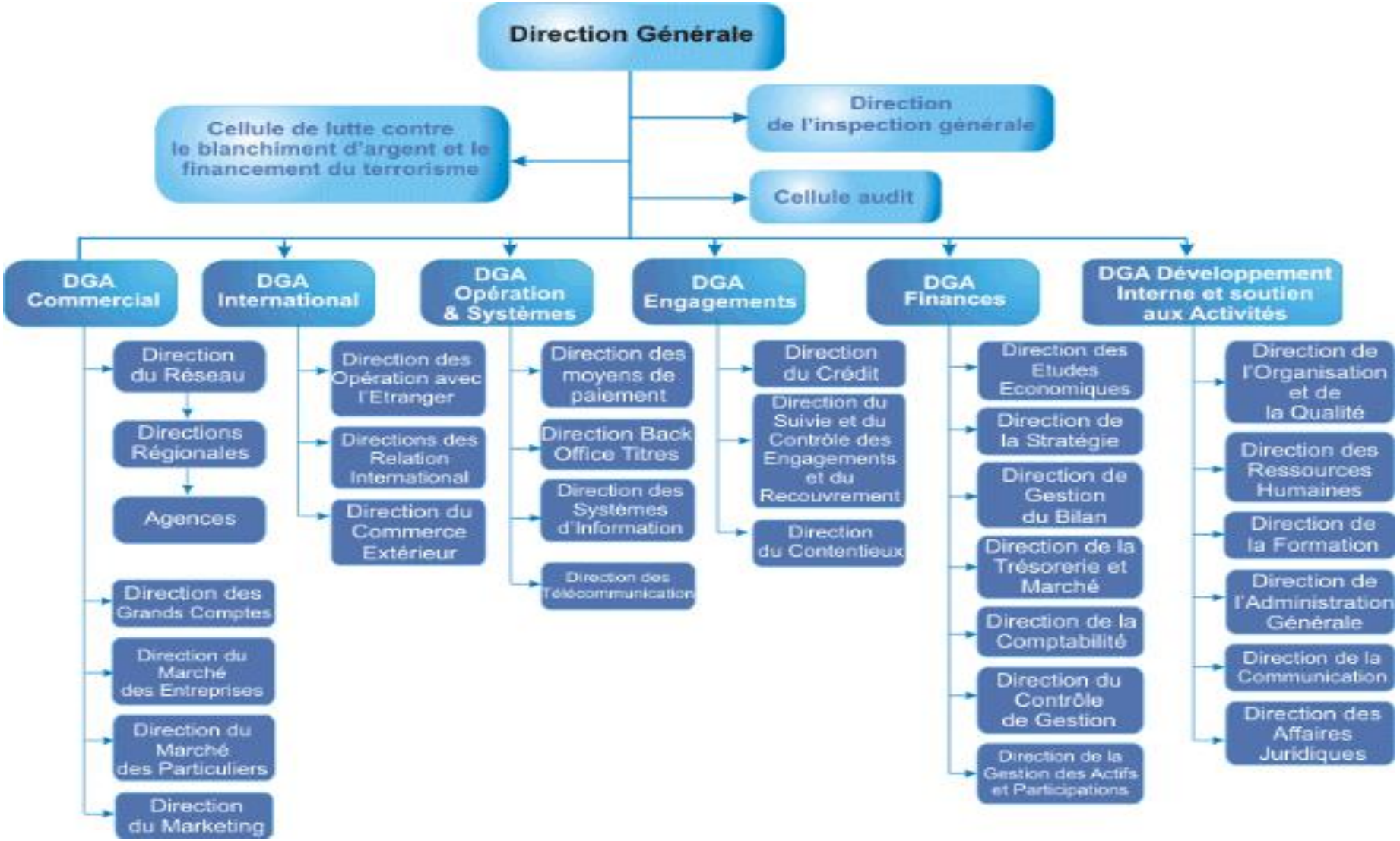
Figure 8 : Schéma d'un contrat *Sukuk*……79

Figure 9 : Les étapes d'un financement *Mourabaha*…….120

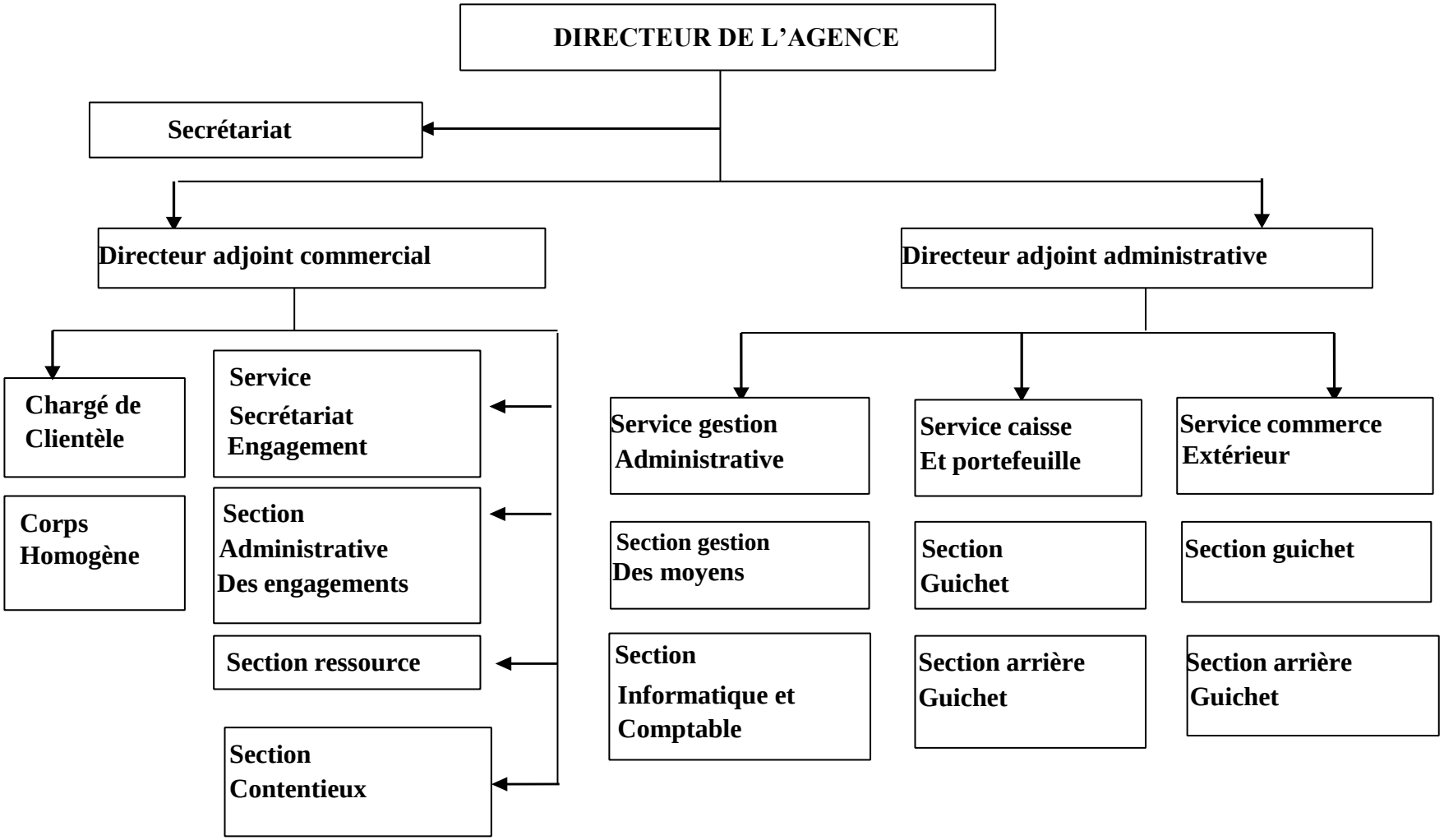
Annexes

Annexe N°01

Organigramme de la BEA.



Annexe N°02
Organigramme de la BEA agence N°034



Annexe N°03
Etude de dossier de financement *Mourabaha* de particulier xxx

Banque Extérieure d'Algérie — بنك الجزائر الخارجي — BEA — Finance Islamique

Direction Régionale: ALGER PERIPHERIE
Agence: TIZI OUZOU

ETUDE DU DOSSIER DE FINANCEMENT BIENS A LA CONSOMMATION

IDENTIFICATION DU CLIENT:

NOM:
Date et Lieu de Naissance: PRENOM:
Carte Nationale d'Identité N°:
Par: Délivrée le:
Adresse du domicile permanent:
Profession:
Employeur:
Adresse de l'Employeur:
Numéro de Compte: Tél: Fax:
TEL:

REVENU MENSUEL NET:

Fiche de paie Mois de: OCTOBRE Salaire net: 241 669,80
Autres revenus: Nature: Montant:

IDENTIFICATION DU FOURNISSEUR:

Nom et Prénom ou Raison Sociale: SPA CONDOR ELECTONICS
Adresse: ZONE INDUSTRIELLE LOT 70 ROUTE DE M'SILA BORDJ BOUARRERIDJ
Domiciliation bancaire: BEA Agence: BBA N° de compte:
Facture Proforma N°: Du:

Montant de la Facture (TTC 435 800,00 DA soit en lettres: Quatre Cent Trente Cinq Mille Huit Cent Dinars
Designation du produit de fabrication nationale objet du Financement: 65"UHD-4K SMART ANDROID TV SERIE B7- L-VAISSELLE P-LIBRE12 COUVER 60 CM BLANC/SILVER- REFRIGERATEUR 2P NO-FROST 630- MICRO ONDE ENCASTRABLE 25LT VERRE MIROIR- TV LED 40 FHDTV FRAMLESS- HOTTE CHEMINEE SAPHIR 60 CM/500M/NOIR

DETERMINATION DU MONTANT DE FINANCEMENT:

Montant de la facture proforma:	435 800,00 DA
Montant du gage du sérieux:	43 580,00
Montant du finanacement sollicité:	392 220,00
Durée du finanacement sollicité:	3 ANS
Marge bénéficiaire:	7,5%
Revenu net mensuel:	241 669,80
Capacité de remboursement:	72 500,94
Échéance totale mensuelle:	12 458,91

Avis Du Chargé des Produits Islamiques: Avis favorable pour un financement d'acquisition de biens à la consommation d'un montant de: 392.220,00 DA, à rembourser
Date et Signature: sur une durée de 36 mois.

Annexe N°04
Notification de financement reçu par le particulier xxx

Direction Régionale Alger Péripherie:
Agence : Tizi Ouzou
Notre Référence:

TIZI OUZOU le,

Objet: Notification de Financement

Nous avons l'honneur de vous informer que, après l'examen de votre dossier, le Comité de Financement de l'Agence de **TIZI OUZOU** , a décidé, lors de sa séance du , de vous accorder le financement Mourabaha biens à la consommation sollicité par vos soins.

Nous vous communiquons, ci-joint, le détail du financement autorisé, ainsi que les garanties et conditions exigées.

Nous restons à votre disposition pour toute information complémentaire.

Signature du Directeur d'Agence

Pièce jointe: Notification

Annexe N°05

Etude de dossier de crédit à la consommation de particulier x

Banque Extérieure d'Algérie — بنك الجزائر الخارجي

Direction Régionale : ALGER PERIPHERIE
Agence : TIZI OUZOU

ETUDE DU DOSSIER DE CREDIT A LA CONSOMMATION

IDENTIFICATION DU CLIENT:

Mr | Mme | Melle
NOM : PRENOM :
Date et Lieu de Naissance :
Carte Nationale d'Identité N° : Délivrée le :
Par : APC DE TIZI OUZOU
Adresse du domicile permanent :
Profession :
Employeur :
Adresse de l'Employeur : Tél : Fax :
Numéro de Compte :

REVENU MENSUEL NET:

Fiche de paie Mois de : Septembre Salaire net : 30 279,67
Autres revenus Nature : Montant :

IDENTIFICATION DU FOURNISSEUR:

Nom et Prénom ou Raison Sociale : ENIEM
Adresse : BP 605 RP Z I AISSAT IDIR OUED AISSI TIZI OUZOU
Domiciliation bancaire: BEA Agence : SITE ENIEM N° de compte :
Facture Proforma N° : Du :

Montant de la Facture (TTC 218 500,01 DA soit en lettres : Deux Cent Dix Huit Mille cinq cent Dinars et 01 Cts.
Désignation du produit de fabrication nationale objet du crédit : MAL 8KG 08G11 NOIR, REF HD 663 FWEN SS, FOUR A GAZ EN VERRE K, TV LED 43 F1.

DETERMINATION DU MONTANTDE CREDIT:

Montant de la facture proforma :	218 500,01 DA
Montant de l'apport personnel :	68 500,01 DA
Montant du prêt sollicité :	150 000,00 DA
Durée du prêt :	24 mois
Taux d'intérêt :	9,50%
Revenu net mensuel :	30 279,67 DA
Capacité de remboursement	9 083, 00 DA
Échéance totale mensuelle :	7 012,44 DA

Avis Du Chargé de Clientèle

avis favorable pour un montant de : 150 000,00 DA

Date et Signature

Décision du Comité de Crédit "Agence"

Date et Signature

Annexe N°06
Lettre de notification de crédit au profit de particulier xxx

Banque Extérieure d'Algérie بنك الجزائر الخارجي

Direction Régionale: ALGER PERIPHERIE
Agence: TIZI OUZOU 034

LETTRE DE NOTIFICATION D'UN CREDIT A LA CONSOMMATION

Objet: Crédit à la consommation consenti pour le financement de:

- Véhicule Particuliers de Tourisme et Motocyles
- Machines de Bureau et de Traitement de l'Information
- Téléphones, Tablettes et Smartphones
- Appareils Electriques et Electroménagers Divers
- Ensembles d'Ameublement en Bois à Usage Domestique
- Produits de Textiles et Cuirs
- Matériaux de Construction (céramique et céramique sanitaire)

Votre Référence:
Notre Référence:
Relation:

Madame;

Faisant suite à votre demande de crédit à la consommation repris en marge, portant sur le financement du bien repris en objet:.....Appareils Electroménagers ....., suivant les pièces du dossier en notre possession, nous avons le plaisir de vous faire connaître que la Banque Extérieure d'Algérie est disposée à vous accorder un crédit à la consommation dans les conditions reprises ci-après:

1- Caractéristiques du Crédit:

*Le(s) crédit(s) accor

- Véhicule Particuliers de Tourisme et Motocyles
- Machines de Bureau et de Traitement de l'Information
- Téléphones, Tablettes et Smartphones
- Appareils Electriques et Electroménagers Divers
- Ensembles d'Ameublement en Bois à Usage Domestique
- Produits de Textiles et Cuirs
- Matériaux de Construction (céramique et céramique sanitaire)

* Crédit de DA: 150 000
* Taux d'Intérêt : 9,5 %
* Durée du Crédit: 24 MOIS

2- Garanties Exigées:

* La délégation, au profit de la Banque:

- De l'assurance contre le risque d'insolvabilité, souscrite au nom du bénéficiaire du crédit auprès de la compagnie Algérienne des Assurances <<CAAT>>;

- De l'assurance contre le risque de décès et le risque d'Invalidité Absolue et Définitive souscrite au nom de l'emprunteurauprès de la société TALA Assurances.

Table des matières

Table des matières

Remerciements
Dédicaces
Glossaire des mots arabes
Sommaire
Introduction générale 1
Chapitre I : La finance conventionnelle et le crédit à la consommation..... 5
Introduction……6
Section 1 : Quelques aspects théoriques et historiques sur la finance conventionnelle……..7
1. La finance conventionnelle..... 7
1.1 Les principes de la finance conventionnelle……..……8
1.1.1 Le taux d'intérêt..... ….8
1.1.2 Le crédit……8
1.1.3 Couverture, arbitrage et spéculation……..8
1.1.4 L'incertitude et le risque……9
1.1.5 L'efficience des marchés financiers..... ….10
1.2 Les banques conventionnelles..……10
1.2.1 Les principes de fonctionnement des banques conventionnelles...……11
1.2.2 Le rôle des banques conventionnelles……11
1.2.3 Les ressources des banques conventionnelles……12
a) Les ressources internes……12
b) Les ressources externes……13
2. Avantages et risques de la finance conventionnelle dans le cadre bancaire……14
2.1 Les avantages de la finance conventionnelle..... …..14
2.1.1 Pour la banque..... ….14
2.1.2 Pour les clients……14
2.2 Les risques de la finance conventionnelle……15
2.2.1 Pour la banque……15
2.2.2 Pour les clients……16
2.3 Les garanties……16
2.3.1 Les garanties personnelles...……16
2.3.2 Les garanties réelles……17
3. Histoire et évolution de la finance conventionnelle dans le cadre bancaire..……18
3.1 La finance conventionnelle dans les anciennes civilisations……18
3.2 Evolution de la finance classique à travers le temps……19
3.2.1 Au Moyen-âge et durant la Renaissance……19
3.2.2 Durant le 20ème et le 21ème siècle……20
3.3 La finance conventionnelle dans le monde……...20
3.3.1Dans les pays industrialisés……..21
a) Aux États-Unis……21
b) Au Royaume-Unis……...21
c) France……..22
d) Allemagne……22
3.3.2 Dans les pays de MENA……..23
a) Dans les pays du Golf……..23
b) Dans les pays du Maghreb……...23

Table des matières

Section 2 : Les produits bancaires conventionnels……...26
1. La notion de produit et de service bancaire……...26
1.1 Le rôle des produits et services bancaires……26
1.2 Les fonctions des banques conventionnelles……27
1.2.1 La gestion des moyens des moyens de paiements……...27
1.2.2 Les activités connexes……27
1.2.3 L'intervention sur les marchés……27
1.2.4 L'intermédiation financière……28
a) La collecte des dépôts……..28
b) L'octroi des crédits……..29
2. Les produits bancaires conventionnels……....29
2.1 Définition de crédit bancaire……29
2.2 Typologies des crédits bancaires……..30
2.2.1 Les crédits d'exploitations……..30
2.2.1.1 Les crédits par caisse……30
a) Les crédits par caisse globaux……....30
b) Les crédits par caisse spécifiques……31
2.2.1.2 Les crédits par signature……32
2.2.2 Les crédits d'investissements……..33
a) Les crédits à moyen terme……...33
b) Les crédits à long terme……..33
2.2.3 Le financement du commerce extérieur……..34
2.2.4 Les crédits à immobiliers……34
2.2.5 Les crédits à la consommation……34
Section 3 : Le crédit à la consommation……..35
1. Aspects théoriques sur le crédit à la consommation……35
1.1 Le rôle de crédit à la consommation dans l'économie……36
1.2 Typologies du crédit à la consommation……..36
1.2.1 Le crédit affecté……...36
1.2.2 Le prêt personnel……36
1.2.3 Le prêt renouvelable……36
1.2.4 Le crédit gratuit……...37
1.2.5 Les crédits par caisse.....…...37
2. Histoire et évolution du crédit à la consommation……37
2.1 Dans le monde……..37
2.2 Le crédit à la consommation en Algérie……...38
2.2.1 La situation des crédits à la consommation avant 1990……..39
2.2.2 La situation de 1990 à 2009……39
2.2.3 La situation de 2015 à nos jours……..41
3. Avantages et inconvénients de crédit à la consommation……41
3.1 Les avantages de crédit à la consommation……..42
3.1.1 Pour la banque……42
3.1.2 Pour les clients……42
3.2 Les inconvénients de crédit à la consommation……...42
3.2.1 Pour la banque……43
3.2.2 Pour les clients……43

Table des matières

Conclusion……44
Chapitre II : Émergence de la finance islamique.....45
Introduction……..46
Section 1 : Genèse de la finance islamique……..47
1. Origine et historique de la finance islamique.....47
1.1 La période de fondation…....48
1.1.1 La période de formation (1975-1990).....48
1.1.2 La période de développement (1990 et après)……49
2. La finance islamique et ses principes……50
2.1 Définition des concepts de base……50
2.1.1 L'économie islamique.....50
2.1.2 La finance islamique……51
2.1.3 La banque islamique……51
2.2 Les sources de la finance islamique……..52
2.2.1 Les sources primaires……..52
a) Le *Coran*……..52
b) La *Sunna* (*hadith*)……52
2.2.2 Les sources secondaires……..52
a) Le consensus (*Ijma*)……52
b) Le raisonnement par analogie (*Qiyas*)……53
c) Interprétation (*l'Ijtihad*)……...53
d) Les *Fatwas*……...53
2.3 Les principes et interdiction de la finance islamique……53
2.3.1 Le partage des pertes et profits……54
2.3.2 La présence d'un actif sous-jacent……..54
2.3.3 L'interdiction de *Riba*……54
2.3.4 L'interdiction d'incertitude (*Gharar*)……..55
2.3.5 L'interdiction du *Qimar* (hasard) et du *Maysir* (spéculation)……55
2.3.6 Interdiction d'investir dans des domaines dit « *Haram* »……56
3. Evolution de la finance islamique dans le monde…….....56
3.1 La finance islamique dans le monde non musulman.....…...57
3.1.1 Au Royaume-Unis…….....57
3.1.2 Aux États-Unis……58
3.1.3 En France……59
3.1.4 En Allemagne……..59
3.2 La finance islamique dans le monde musulman……...60
3.2.1 En Egypte……60
3.2.2 En Malaisie……..61
3.2.3 En Pakistan……..61
3.2.4 Dans les Pays du Golfe (Moyen-Orient)……62
3.2.5 Dans les Pays du Maghreb……..63
a) En Tunisie……63
b) Au Maroc……63
c) En Algérie……64
4. Les avantages et risques de la finance islamique dans le cadre bancaire……65
4.1 Les avantages de la finance islamique……..65

4.2 Les risques de la finance islamique……..66
4.2.1 Les garanties en finance islamique……67
Section 2 : Les produits bancaires islamiques…….....68
1. Les guichets (fenêtres) islamiques….....68
1.1 Le rôle des guichets islamiques……68
1.2 Les ressources des banques et des guichets islamiques……69
1.2.1 Les ressources internes…….....69
1.2.2 Les ressources externes……...69
2. Les produits de financement islamique…….....71
2.1 La différence entre un prêt traditionnel et un financement islamique……..71
2.2 La différence entre l'intérêt et le profit……72
2.3 Les produits et les instruments de la finance islamique……73
2.3.1 Les produits basés sur le principe de 3P ……73
a) Contrat *Moucharaka*…….....73
b) Contrat *Moudharaba*…….....74
2.3.2 Les produits basés sur le principe achat/vente……76
a) Contrat *Mourabaha*……..76
b) Contrat *Salam*……...76
c) Contrat *Istisna*……..77
d) Contrat *Ijara*……78
2.3.2 Les autres produits islamiques……79
a) Contrat *Sukuk*……...79
b) Assurance « *Takaful* »……80
c) Les concessionnels……..80
Section 3 : La *Mourabaha*……81
1. Cadre théorique sur la *Mourabaha*……81
1.1 Présentation de la *Mourabaha*……..……81
1.2 Le rôle de la *Mourabaha* dans l'économie ……..81
2. Typologies de la *Mourabaha*….....82
2.1 La *Mourabaha* immobilière……82
2.2 La *Mourabaha* exploitation……..83
2.3 La *Mourabaha* investissement……..83
2.4 La *Mourabaha* véhicule……83
2.5 La Mourabaha consommation……..83
3. La *Mourabaha* Consommation……84
3.1 Caractéristiques d'un contrat *Mourabaha* consommation……84
3.2 Les phases d'un contrat *Mourabaha* consommation……85
3.2.1 La phase de la promesse d'achat……85
3.1.2 La phase de la première vente……85
3.1.3 La phase de la vente définitive……85
3.3 Les avantages de la *Mourabaha* consommation……..86
3.2.1 Les avantages pour la banque……86
3.2.2 Les avantages pour les clients souscripteurs……..86
Conclusion……87
Chapitre III: Octroi de crédit mobilier : analyse comparative entre le crédit à la consommation et la *Mourabaha* dans le cas de la BEA……...88

Table des matières

Introduction……..89
Section 1 : Présentation de la Banque Extérieur d'Algérie……..90
1. Présentation de la BEA……90
1.1 La politique de communication au niveau de la BEA……..……91
1.2 Historique de la BEA...……92
1.3 Organigramme de la BEA……94
2. Les missions et le rôle de la BEA……94
2.1 Les principales missions de la BEA……94
2.2 Le rôle de la BEA dans l'économie……..95
2.3 La situation financière de la BEA en 2021……...95
2.4 Les principaux indicateurs financiers de la BEA durant l'année 2021……96
2.4.1 Agrégats et ratios...……..96
2.4.2 Chiffres clefs de l'exercice 2021……97
3. Présentation de l'agence BEA N°034 de Tizi-Ouzou……...98
3.1 Organigramme de l'agence BEA N°034……..98
3.2 Les produits bancaires islamiques commercialisés par la fenêtre islamique de l'agence BEA N°034……98
3.2.1 Les comptes bancaires islamiques……...99
a) Le compte courant islamique……...99
b) Le compte de dépôt islamique pour les particuliers……99
c) Le compte épargne islamique……100
d) Le compte de dépôt d'investissement islamique non restreint à terme (CIINR)……..100
3.2.2 Les financements islamiques……101
a) La Mourabaha particulier……...101
b) Ijara……102
c) Salam……..103
d) *Mourabaha* marchandise……...103
Section 2 : Points de convergences et divergences entre la finance islamique et la finance conventionnelle……..104
1. La différence entre la finance islamique et la finance conventionnelle……..104
1.1 Selon leurs aspects et leurs systèmes économiques……104
1.2 Les différences au niveau de la gestion des opérations bancaires……..105
2. Similitudes et différences entre une banque conventionnelle et une fenêtre islamique……108
2.1 Similitudes entre une banque conventionnelle et une fenêtre islamique……109
2.2 Différence entre une banque conventionnelle et une fenêtre islamique…….110
3. Comparaison des principaux produits de la finance conventionnelle et de la finance islamique……110
3.1 Les produits bancaires islamiques et leurs équivalents en produits conventionnels……111
3.1.1 *Al Moudharaba* et capital-investissement……111
3.1.2 *Al Mourabaha* et microcrédit……112
3.1.3 Ijara et le crédit-bail……..113
3.2 L'assurance islamique et l'assurance conventionnelle……..115

3.2.1 Assurance conventionnelle……115
3.2.2 Assurance islamique……..115
Section 3 : Analyse comparative d'octroi d'un crédit mobilier à travers la *Mourabaha* et le crédit à la consommation, au niveau de la BEA……117
1. La *Mourabaha* biens à la consommation au niveau de la BEA……..117
1.1 Critères d'éligibilité au financement « la *Mourabaha* biens à la consommation »……118
1.2 Conditions d'octroi du financement……...118
1.3 Remboursement de financement……119
1.4 Modalités de traitement des dossiers « *Mourabaha* biens à la consommation »....119
1.4.1 Accueil du client au niveau de l'agence……120
1.4.2 La constitution et étude du dossier de demande de financement……..120
1.4.3 Initiation de l'opération du financement……...122
1.4.4 Achat du bien par la banque……..122
1.4.5 Signature du contrat *Mourabaha* et livraison des biens……123
2. Le crédit à la consommation au niveau de la BEA……123
2.1 Critères d'éligibilité au crédit à la consommation……124
2.2 Conditions et durée de crédit……..124
2.3 Modalités de remboursement……...124
2.4 Modalités de traitement des dossiers de crédit à la consommation.....125
2.4.1 Accueil du client au niveau de l'agence……125
2.4.2 La constitution et étude du dossier.....…...126
2.4.3 Ouverture de crédit et signature du contrat……..128
2.4.4 Mobilisation et déblocage des fonds……128
3. Le choix entre un crédit à la consommation et *Mourabaha* biens à la consommation au niveau de la BEA……129
3.1 Le crédit à la consommation pour achat d'équipements……130
3.2 La *Mourabaha* biens à la consommation…….....132
3.3 Etat comparatif des résultats obtenus……..134
3.4 Avantages et inconvénients de la *Mourabaha* biens à la consommation……...135
3.4.1 Les avantages de la *Mourabaha*……135
3.4.2 Les inconvénients……..135
3.5 Constat final……136
Conclusion……..138
Conclusion générale……139
Bibliographie……143
Liste des tableaux……148
Liste des figures……149
Annexes……150

Résumé

La finance représente un secteur vital de l'économie, revêtant une importance significative tant pour les entreprises que pour les individus, en facilitant leur expansion, leurs investissements, et en jouant un rôle majeur dans le développement économique du pays. La sphère financière se divise principalement en deux principales branches, à savoir la finance conventionnelle et la finance alternative, notamment la finance islamique.

La finance islamique a émergé grâce à l'effort concerté de nombreux experts en finance, analystes et économistes, motivés par deux objectifs majeurs. D'une part, elle a été conçue comme une réponse aux problèmes économiques persistants et aux crises financières, offrant ainsi une alternative aux modèles conventionnels. D'autre part, elle visait à répondre aux besoins d'une nouvelle clientèle, à la recherche de solutions financières en accord avec leurs convictions religieuses. Ce qui distingue de manière significative la finance islamique, c'est son engagement à mettre en pratique les principes religieux, en particulier ceux liés à l'Islam, qui reposent sur des normes éthiques et des valeurs humaines intrinsèques à cette religion.

Dans le but de saisir pleinement la nature et les fondements des deux facettes de la finance, nous avons entrepris cette étude visant à mettre en lumière les distinctions entre elles. Cette analyse comparative se concentre sur le crédit à la consommation et la Mourabaha au sein de la BEA, dans l'optique de déterminer le produit offrant la meilleure performance financière pour un client confronté à ces deux options.

La problématique à laquelle nous tenterons de fournir des éléments de réponse est la suivante : **quelle est la différence entre un produit de la finance islamique et un produit de la finance conventionnelle en termes de structure et de performance financière ?**

Mots clés : Finance Islamique, Finance Conventionnelle, Banque conventionnelle, Fenêtre Islamique.