

**UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI DE TIZI-OUZO**  
**Campus universitaire de TAMDA 2**  
**Filière à Recrutement National**  
**Département des sciences financières et comptabilité**



**Mémoire de fin de cycle**

**En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Financières et Comptabilité**

**Option : Finance d'entreprise**

**Sujet**

***Analyse des pratiques de contrat Mourabaha dans  
les guichets de la finance islamique en Algérie***

**Réalisé par :**

- Mr. CHARABI Abdelfettah

- Mr. BOUCHENKA Adam

**Présenté devant le jury composé de :**

<b>Président/Examineur</b>	OURAB Ali	MCA à UMMTO
<b>Rapporteur</b>	DAHAK Abdennour	Professeur à UMMTO
<b>Examineur</b>	HAMMACHE Mohand	MAA à UMMTO

**Promotion : 2023/2024**



# **Remerciements**

Nos grands remerciements vont, tout d'abord à dieu tout puissant de nous avoir donné la force et la volonté de réaliser ce travail.

Nos sincères remerciements vont ensuite à notre promoteur DAHAK Abdnourayant porté intérêt à notre thème, et soutenus tout au long du travail.

Nous sommes reconnaissants à tous les enseignants de l'université MOULOUD MAMMERY pour leur accueil et l'aide qu'ils nous ont préconisés.

A toute personne ayant participé de près ou de loin pour l'accomplissement de ce modeste travail.

Merci

# *Dédicace*

Je dédie ce mémoire

À mes chers parents, qui m'ont soutenue sans relâche depuis tout au long de mon parcours. Votre amour, vos sacrifices et votre confiance m'ont permis d'avancer avec force et détermination.

À mes sœurs et mes frères, pour leur affection, leur soutien moral, et leurs encouragements constants. Vous êtes ma source de motivation quotidienne.

À tous mes amis, qui ont, de près ou de loin, contribué à l'accomplissement de ce mémoire. Votre présence et vos encouragements m'ont été précieux.

Merci à tous pour votre contribution, votre soutien et vos prières.

***Abdelfettah***

# *Dédicace*

## **Je dédie ce travail**

À mes parents, pour leur amour inconditionnel, leur soutien constant et leurs encouragements tout au long de mon parcours. Sans vous, je n'aurais jamais pu accomplir ce rêve.

À mes sœurs et à mes frères, qui ont toujours été présents pour moi, me motivant à chaque étape avec leur affection et leur compréhension.

À tous mes amis et à toute ma famille, qui ont contribué de près ou de loin à l'aboutissement de ce mémoire. Votre bienveillance, vos conseils et vos encouragements m'ont permis de persévérer dans les moments difficiles.

Je vous remercie tous, du fond du cœur.

**Adam**

## Liste des figures

<i>N°</i>	<i>Titre</i>	<i>Pages</i>
<b>01</b>	Les produits de financement islamique	19
<b>02</b>	Synthèse du flux de processus de la Mourabaha	41
<b>03</b>	Typologie des contrats Mourabaha	43

## Liste des tableaux

<i>N°</i>	<i>Titre</i>	<i>Page</i>
<b>01</b>	Les conditions d'octroi du financement de « la Mourabaha Immobilier »	31
<b>02</b>	Conditions d'octroi du financement de « la mourabaha équipement »	33
<b>03</b>	Les conditions d'octroi du financement de « la Mourabaha Automobile ».	35
<b>04</b>	les avantages et les inconvénients de la Mourabaha simple	44
<b>05</b>	Les avantages et les inconvénients de Mourabaha interne	46
<b>06</b>	les avantages et les inconvénients de Mourabaha externe	48

### Liste des abréviations

AGB	Gulf Banque Algérie
BADR	La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
BNA	La Banque Nationale d'Algérie
CPA	Le Crédit Populaire d'Algérie
CNEP	La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance

# Sommaire

# *Sommaire*

Introduction général.....01

## **Chapitre 1 Présentation des guichets de la finance islamique en Algérie**

Section 01 : Présentation du secteur bancaire islamique en Algérie.....06

Section 02 : Profil des guichets offrant la Mourabaha.....26

Section 03 : Processus d’octroi de la Mourabaha.....34

## ***Chapitre 2 : Analyse des pratiques de contrat Mourabaha***

Section 01 : Typologie des contrats Mourabaha.....42

Section 02 : Facteurs influençant les pratiques de Mourabaha.....49

Conclusion générale .....59

Bibliographie

# ***Introduction générale***

## Introduction générale

Le financement est un pilier essentiel pour le bon fonctionnement de toute économie. Les entreprises, les gouvernements et les individus ont constamment besoin de capitaux pour financer des projets, investir dans de nouveaux domaines ou simplement soutenir leurs activités quotidiennes. En l'absence de financement adéquat, l'économie peut stagner, ce qui entrave la croissance et le développement. C'est pourquoi l'accès au financement est crucial pour permettre aux acteurs économiques de répondre à leurs besoins de liquidité, d'investissement, ou encore de gestion de risques.

Dans ce contexte, le financement islamique a émergé comme une alternative importante aux systèmes financiers conventionnels. Il est fondé sur les principes de la loi islamique (charia), qui interdit la perception d'intérêts (riba) et encourage des transactions éthiques<sup>1</sup>. Le financement islamique repose sur des concepts tels que le partage des profits et des pertes, l'équité, et la transparence dans les transactions financières. Il privilégie l'investissement dans des activités réelles et productives tout en évitant les activités considérées comme non conformes à l'éthique islamique, telles que la spéculation excessive ou les industries liées à l'alcool ou au jeu.

Le financement islamique a commencé à gagner en popularité dans les années 1970, lorsqu'il a été formalisé à travers la création de la première banque islamique moderne en 1975, la Banque Islamique de Développement. Depuis lors, ce secteur n'a cessé de croître à un rythme rapide, et aujourd'hui, il est largement reconnu à travers le monde. Le financement islamique est particulièrement répandu dans les pays à majorité musulmane, mais il a aussi gagné en popularité dans d'autres régions, notamment en Europe et en Asie, avec des institutions financières proposant des produits conformes à la charia.<sup>2</sup>

Cette forme de financement s'est affirmée comme une composante essentielle des systèmes financiers globaux, offrant une alternative aux modèles traditionnels et répondant à la demande croissante de services financiers conformes à l'éthique islamique.

La finance islamique repose sur des principes simples et bénéfiques pour l'économie et le bien-être de la communauté. Elle s'inspire des préceptes de la religion musulmane, ce qui

---

<sup>1</sup> ALKARADAWI, (Youcef) : Al halal waalharam dans l'Islam , Dar atoratAlarabi, Edition MaktabatWahba, Egypt 1977, P 216.

<sup>2</sup> BOUDJLLAL, (Mohammed) : Le système bancaire islamique, Institut international de la Pensée Islamique 1998, P1.

marque une différence fondamentale entre la pensée économique islamique et celle de l'Occident. En effet, c'est la loi islamique (charia) qui guide ses fondements, ses principes de base, et sa vision du monde des affaires.

Les banques islamiques mènent leurs activités en respectant les principes coraniques. Leur particularité réside dans le partage des risques avec leurs déposants. Pour éviter le système de prêt à intérêt, ces banques proposent aux épargnants des instruments financiers basés sur le partage des bénéfices et des pertes, offrant ainsi une alternative éthique et conforme aux enseignements islamiques.

La croissance rapide et le succès des banques islamiques ont été remarquables, poussant de nombreuses banques conventionnelles à entamer des transactions avec elles. Les banques islamiques ont évolué en matière de création de nouveaux produits financiers. Bien que ces produits soient similaires à ceux proposés par les banques conventionnelles, la rémunération des banques islamiques repose non pas sur les intérêts, mais sur une marge bénéficiaire. En outre, des produits comme la moucharaka et la moudharaba, Mourabaha offrent de nouvelles options de financement, notamment pour les PME des pays islamiques, créant ainsi une synergie entre la finance islamique et la finance conventionnelle.

D'un autre côté, ces banques doivent s'adapter à l'environnement international, car celui-ci n'a pas toujours évolué au même rythme que la finance islamique. Pour que ce système financier puisse pleinement se développer, les autorités de régulation, les marchés financiers et les gouvernements doivent tenir compte de l'émergence des nouveaux acteurs de la finance islamique.

En Algérie, l'autorisation d'implanter la première banque islamique a été accordée dans les années 1990 avec la création de la banque Al Baraka. Cette banque est née d'un accord signé le 1<sup>er</sup> mars 1990, lors de la 14<sup>e</sup> conférence de la Banque islamique de développement (BID) en Algérie, entre la Banque d'agriculture et de développement rural (BADR) et le groupe Al Baraka. Elle a officiellement vu le jour le 20 mai 1991 sous forme de société par actions.

La Mourabaha est un mode de financement islamique largement utilisé en Algérie, particulièrement par les banques islamiques. Ce contrat repose sur le principe de la vente avec marge bénéficiaire, où la banque achète un bien au nom du client, puis le revend à ce dernier à un prix majoré, en prenant en compte un profit prédéterminé. Contrairement aux prêts

conventionnels, la Mourabaha n'implique aucun intérêt (riba), conformément aux préceptes de la charia, qui interdit la perception d'intérêts.

En Algérie, la Mourabaha est principalement utilisée pour le financement de biens immobiliers, de véhicules, ou de projets commerciaux. La banque Al Baraka, pionnière de la finance islamique en Algérie, et d'autres institutions bancaires proposent ce type de financement. Ce mode de financement est particulièrement prisé par les entreprises et les particuliers souhaitant accéder à des produits financiers conformes aux principes islamiques.

L'essor de la Mourabaha en Algérie s'inscrit dans une dynamique plus large d'expansion de la finance islamique dans le pays. Les autorités bancaires et financières cherchent à développer ce secteur pour répondre à la demande croissante de produits financiers éthiques, tout en intégrant davantage la finance islamique dans le paysage économique national.

### **La problématique**

Dans ce cadre, le but recherché de ce travail est d'essayer de répondre à la question centrale suivante : « *Comment la Mourabaha aide-t-elle à développer le financement islamique en Algérie?* »

De cette question centrale, découlent les questions secondaires suivantes :

- Comment le secteur bancaire islamique s'est-il développé en Algérie ?
- Quelles sont les étapes pour obtenir un financement par Mourabaha en Algérie ?
- Quels sont les principaux facteurs qui influencent l'utilisation de la Mourabaha en Algérie ?

### **Les hypothèses**

Pour répondre à ces questions, nous avons axé notre étude sur les hypothèses suivantes :

- Hypothèse 03: Le secteur bancaire islamique en Algérie s'est développé principalement grâce à une demande croissante pour des produits financiers conformes à la charia et à l'ouverture progressive des autorités réglementaires à ces nouvelles institutions.

- Hypothèse 02 : Les étapes pour obtenir un financement par Mourabaha en Algérie incluent la soumission d'une demande, la vérification de la conformité du projet avec les principes islamiques, la détermination du prix et de la marge bénéficiaire, puis la signature d'un contrat de Mourabaha.

- Hypothèse 03 : Les principaux facteurs influençant l'utilisation de la Mourabaha en Algérie sont la connaissance des produits financiers islamiques par les clients, les avantages perçus par rapport aux financements conventionnels, et les politiques et réglementations des banques islamiques.

### **Les objectifs de la recherche**

- Analyser comment le secteur bancaire islamique s'est développé dans le pays, en mettant en évidence les principales institutions et leurs services.

- Identifier et décrire les guichets et banques islamiques qui proposent le financement par Mourabaha, et examiner leurs caractéristiques et offres spécifiques.

-Détailler les étapes et les critères pour obtenir un financement par Mourabaha, afin de comprendre comment ce processus est géré par les institutions financières.

- Étudier les différentes typologies de contrats Mourabaha disponibles, en précisant leurs caractéristiques et leurs applications dans le contexte algérien.

- Analyser les éléments qui impactent l'utilisation et les pratiques du contrat Mourabaha en Algérie, notamment les aspects économiques, réglementaires et sociaux.

### **La structure de recherche**

Notre mémoire est divisé en deux chapitres principaux. Le premier chapitre est consacré à la présentation des guichets de la finance islamique en Algérie. Il est subdivisé en trois sections : la première, intitulée « Présentation du secteur bancaire islamique en Algérie », examine le développement et l'état actuel de ce secteur. La deuxième section, « Profil des guichets offrant la Mourabaha », décrit les guichets et banques islamiques qui proposent ce type de financement. La troisième section, « Processus d'octroi de la Mourabaha », détaille les étapes nécessaires pour obtenir un financement par Mourabaha.

Le deuxième chapitre quant à lui, analyse les pratiques du contrat Mourabaha. Il comprend deux sections : la première, Typologie des contrats Mourabaha, classifie les différents types de contrats Mourabaha, tandis que la seconde, »Facteurs influençant les pratiques de Mourabaha , identifie et examine les principaux éléments qui affectent l'utilisation de ce contrat en Algérie.

# ***Chapitre I :***

## **Présentation des guichets de la finance islamique en Algérie**

## **Introduction**

La finance islamique, en plein essor à l'échelle mondiale, prend une place de plus en plus importante en Algérie. Elle se distingue par des principes éthiques basés sur les préceptes de la charia, notamment l'interdiction de l'intérêt (riba) et la promotion de la justice et du partage des risques.

Dans un contexte où l'Algérie cherche à diversifier ses services financiers et à répondre aux besoins d'une population de plus en plus consciente (de l'importance de la conformité religieuse), la finance islamique se présente comme une alternative viable aux systèmes financiers conventionnels.

Parmi les produits les plus en vue de ce système figure la Mourabaha, qui permet d'acquérir des biens à travers un processus d'achat et de vente conforme aux principes islamiques. Ce chapitre explore donc la finance islamique en Algérie, avec un accent particulier sur le profil de la Mourabaha et le processus d'octroi de ce produit financier.

## **Section 01 : Présentation du secteur bancaire islamique en Algérie**

On a tendance à utiliser le terme « finance islamique » pour faire allusion aux opérations bancaires islamiques ; mais en réalité, ce terme est beaucoup plus vaste. La finance islamique englobe toutes les opérations financières qui revêtent le caractère islamique que ce soit sur le marché financier, le marché monétaire ou le marché bancaire. Or, la présente étude fait référence à l'activité bancaire islamique (ou le Banking Islamique) en Algérie, son objet principal d'ailleurs, au lieu de finance islamique,

### **1.1. Cadre juridique de l'activité bancaires islamiques en Algérie**

L'analyse de l'évolution de l'activité bancaire islamique dans les pays et musulmans fait classer ces pays en trois catégories, D'abord les pays qui ont converti totalement leur système bancaire en banques islamiques y compris la banque centrale. La deuxième catégorie les pays ayant soutenu les banques islamiques par un cadre réglementaire spécifique tout en gardant un système bancaire classique. Et la troisième catégorie comprend les pays ayant permis l'existence des banques islamiques sans pour autant leur réserver une législation spécifique.

L'Algérie fait partie de ce dernier groupe vu l'évolution de son système bancaire détaillée dans la section précédente.

- Textes de 1990 : En effet, tous les textes décrétés n'ont pas fait allusion à la finance islamique, finance participative, services bancaires islamiques ou autre appellation, à l'exception de l'avis de conformité N°90/07 du 06/12/1990 émanant de la banque d'Algérie sous la tutelle de Mr HADJ NACER (gouverneur et président du CMC à l'époque), ce texte, qui s'inscrit dans la continuité de la loi 90/10, avait pour objet de valider le projet de création de la banque ALBARAKA d'Algérie avec la mention suivante dans son article premier « ayant pour objet principal «la réalisation, selon les principes de la CHARIAA ISLAMIQUE de toutes les opérations bancaires, financières d'investissement et de financement » » (Conseil de la monnaie et du crédit, 1990), ce qui sous-entend que le législateur reconnaît l'existence de ce type d'opérations bancaires et les distinguer des opérations ordinaires. Mais au-delà de cette phrase, aucune option n'a été envisagée pour différencier ce genre de banques, d'ailleurs, l'article 2 stipule que cet avis de conformité ne dispense pas la société des autres formalités administratives, fiscales... L'article 3 déclare que l'opérateur (banque BARAKA) peut opérer les opérations liées à son objet, conformément aux lois et règlements en vigueur en Algérie. Donc la première banque islamique en Algérie n'a pas bénéficié d'un cadre juridique spécifique.<sup>3</sup>

Dans cette période (les années 80 et 90), l'activité bancaire islamique a connu un élan sans précédent dans plusieurs pays arabes et musulmans, à l'instar de la Malaisie, le Soudan, l'Égypte, les pays de golf. En Algérie, les réformes du secteur bancaire à peine entamées en 1990, se sont tout de suite heurtées à la crise sécuritaire et politique qui a bouleversé toutes les pendules de l'économie et de la société en général pendant presque 10 ans, créant, au passage, un traumatisme vis-à-vis de tout ce qui porte la mention «Islamique». En conséquence, ce projet est différé 30 ans plus tard.

En 2018 : et sous une pression médiatique et sociale au sujet de la finance islamique, l'autorité monétaire a enfin réagi par la promulgation du règlement 2018/02 du 04/11/2018 portant conditions d'exercice, par les banques et établissements financiers, des opérations de banque relevant de la finance participative. Ce texte, qui comprend 12 articles, stipule dans l'article 2 que les opérations bancaires participatives de dépôt ou de

<sup>3</sup> Conseil de la monnaie et du crédit de la banque d'Algérie (1990), Avis de conformité du 06/12/1990, Algérie ;

crédit, concernent les formules suivantes : la Mourabaha, la Moucharaka, la Moudaraba, l'Ijara, l'Istisna'a, le Salam, Ainsi que les dépôts en comptes d'investissement. Ce règlement exige l'obtention d'un agrément préalable pour l'ouverture de «guichet finance participative», et impose à l'établissement en question, d'assurer l'indépendance administrative et financière de ce département. En revanche, l'article 11 stipule que les produits de finance participative sont également régis par la réglementation en vigueur.<sup>4</sup>

En 2020, l'autorité monétaire a appuyé ce dossier par la promulgation d'un autre règlement sous le N°2020/02 du 15/03/2020 relatif à la finance islamique cette fois ci comme l'indique son libellé «Définissant les opérations de banque relevant de la finance islamique et les conditions de leur exercice par les banques et établissements financiers» (Jornal Officiel 16, 2020). Ce texte, composé de 24 articles, se différencie de son précédent dans les points suivants : <sup>5</sup>

- Définition en détail des produits de la finance islamique, chaque produit dans un article.
- La demande d'agrément auprès de la Banque d'Algérie est subordonnée à la conformité des ratios prudentiels aux normes, et à la transmission des reportingréglementaires
- La banque doit d'abord obtenir la certification de conformité aux préceptes de la charia, délivrée par l'Autorité Charaïque Nationale de la Fatwa pour l'Industrie de la Finance Islamique.
- Obligation, pour chaque banque concernée, de créer son propre comité de contrôle Charaïque.

Ce qu'il y a à retenir pour le règlement 20/02 :

- Utilisation du terme « islamique » plutôt que « participatif ».

- La condition de comité de contrôle Charaïque n'est pas satisfaite pour certaines banques ayant demandé l'autorisation pour les produits en question, ou celle qui présentent des guichets islamiques déjà opérationnels, alors que l'autorité n'a pas fixé de date limite

<sup>4</sup> République Algérienne Démocratique et Populaire (2018), Journal officiel N°73 du 09/12/2018, Algérie ;

<sup>5</sup> République Algérienne Démocratique et Populaire (2020), Journal officiel N°16 du 24/03/2020, Algérie ;

pour s'y conformer. L'interrogation qui se pose donc comment l'autorité va réagir pour ce cas ?

- Ce texte est relatif aux guichets islamiques et ne traite pas les banques intégralement islamiques, dont deux sont déjà opérationnelles en Algérie, ce qui pose des interrogations sur leur position réglementaire.

- Le règlement a limité les produits en question à huit (06) formules de financement, qu'en est-il pour les autres formules notamment celles rentrant dans le cadre de l'ingénierie financière et développées par les institutions financières islamiques internationales.

- Les articles 17 et 18 insistent sur la séparation administrative et financière du « guichet islamique » des autres organes de la banque ou de l'établissement financier, mais en revanche aucune séparation n'est envisagée au profit de ce guichet par l'organisme de tutelle dans ses relations avec les banques.

- La lecture des références adoptées dans l'établissement de ce règlement ne fait apparaître que de la législation relative à la finance « classique » et ne fait ressortir aucun texte lié à la finance islamique prescrit par une organisation officielle dans ce domaine, à l'exception du règlement 18/02 relatif à la finance participative, et pour lequel le même constat est noté.

## **1.2. Les banques ayant relation à l'activité bancaire islamique en Algérie**

Les opérations bancaires de caractère islamique se limitaient en Algérie, jusqu'à l'année 2020, à quelques banques seulement qui sont considérées légalement en tant que banques commerciales ordinaires vue l'absence de cadre juridique spécifique. ALBARAKA et SALAM, deux banques purement islamiques, ainsi que d'autres banques présentant des « guichets islamiques » tel Gulf Banque Algérie (AGB). A partir de l'année 2020, certaines banques primaires publiques ont déclaré adopter le principe de guichets islamiques. Nous citons ci-dessous brièvement les trois banques citées comme exemple.

• **La banque BARAKA** : la première banque privée, et également la première banque islamique, installée en Algérie suite à l'application des dispositions de la loi 90/10 (BOUAITA, 2018), c'est le résultat d'un partenariat Algéro-Saoudien, créée au capital de

500 millions dinars (minimum exigé), réparti à part égale entre : ALBARAKA FOR INVESTMENT AND DEVELOPMENT COMPANY JEDDAH et La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural selon l'avis de conformité N°90/07 du 06/12/1990 émanant du conseil de la monnaie et du crédit. Cette avis précise que l'objet principal de la banque est « la réalisation, selon les principes de la CHARIAA ISLAMIQUE de toutes les opérations bancaires, financières d'investissement et de financement » (Conseil de la Monnaie et du Crédit, 1990).

Selon ses statuts, ses activités doivent inclure la dimension sociale et solidaire et gestion des fonds Zakat ).<sup>6</sup> Son réseau d'exploitation compte 30 agences à travers le territoire nationale dont 27 dans le nord du pays, son capital est actuellement à 20 Milliards de dinars (Al-Baraka Bank, 2021). Le comité Chari'a de la banque (autorité de contrôle Charaïque) est composé de 05 membres nommés par l'assemblée générale pour un mandat de 03 ans renouvelable tacitement, et choisis parmi les Foukahaas spécialistes en finance et économie. La composante de ce comité et la suivante : Cheikh EL KACIMI EL HASSANI Mohamed mamoun (président) ; Cheikh HELLALI Rachid (vice-président) ; Cheikh MEFTAH Abdelbaki (membre)BOUZIDI Kamel (membre) ; Ahmed Mohiédine Ahmed (membre) (Al-Baraka bank, 2021) .<sup>7</sup>

• **ALSALAM BANK ALGERIA** : c'est la deuxième banque islamique en Algérie, résultat d'un partenariat Algéro-Emiratie, créée en 2006 et agréée par la banque d'Algérie le 10/09/2008. C'est une banque universelle qui présente des services innovants, conformes aux préceptes de la Chariaa et compatibles aux attentes du marché Algérien (Al Salam Bank d'Algérie, Rapport annuel, 2012)<sup>8</sup>.

Ceci étant, son agrément prescrit par la décision Banque d'Algérie N°08-02 du 10/09/2008 ne comporte aucune mention relative au statut d'une banque islamique à l'instar de l'agrément de la banque Al-Baraka.

Son comité Charaïque est composé de grands économistes et érudits, qui jouissent d'une grande maîtrise des sciences religieuses, économiques, juridiques et bancaires, ils sont directement nommés par le conseil d'administration de la banque et agréés par

<sup>6</sup> KPMG (2012), Guide des banques et des établissements financiers en Algérie, Editions KPMG, Algérie, p 15.

<sup>7</sup> Al-Baraka Bank d'Algérie (2021), qui sommes-nous, site : [www.albaraka-bank.com](http://www.albaraka-bank.com) (consulté le 15/6/024).

<sup>8</sup> Al Salam Bank d'Algérie (2012), Rapport annuel de l'exercice 2012, Algérie.

l'Assemblée générale ordinaire de la banque : Dr Hussain Hamid Hassan président du conseil, Dr Azeddine Ben Zeghiba Vice-Président, Abdelhakim Zair Mohamed secrétaire et membre, El AyachiSadekFeddad membre, Abu BakrLakhderLachehab membre.<sup>9</sup>

• **Gulf Banque Algérie (AGB)** : installée en Algérie en 2002, et a débuté son activité en 2004, avec un capital étranger actuellement à 20 milliards de dinars réparti comme suit : 60% détenue par la banque Koweïtienne Burgan Bank, membre KIPCO GROUPE et 2ème plus grande banque en Koweït ; 30% par Tunis International Bank, 1ère banque commerciale en Tunisie ; et 10% par la banque Jordanienne Koweïtienne, banque publique jordanienne. La banque offre à ses clients des services novateurs classiques ainsi que des produits islamiques. AGB, dont le réseau compte 61 agences sur le territoire national, est leader en Algérie dans le domaine des produits électroniques et technologie de paiement (Gulf Bank Algérie, 2020).<sup>10</sup>

### 1.3. Le système financier islamique en Algérie

L'Algérie n'a pas encore créé de banque islamique nationale. Toutefois, le modèle de financement islamique dans le pays repose principalement sur l'implantation de filiales de banques étrangères. Actuellement, deux banques étrangères dominent ce secteur : la première, El Baraka Bank, s'est installée en 1990, suivie par El Salam Bank.

Le développement de la finance islamique en Algérie n'a pas été pleinement soutenu par les autorités publiques, en raison de l'absence d'un cadre juridique spécifique et favorable à son expansion. Ces banques opèrent donc sous le cadre législatif appliqué aux banques conventionnelles, ce qui a freiné leur progression. De plus, la plupart des dispositions réglementaires désavantagent les banques islamiques par rapport à leurs homologues conventionnelles.

Pour favoriser le développement de la finance islamique, l'État pourrait jouer un rôle clé en ouvrant des fenêtres islamiques au sein des banques publiques ou en transformant les banques conventionnelles en établissements islamiques. Actuellement, le contexte global pour les banques islamiques en Algérie est peu favorable, ce qui se traduit par une faible part de marché et un développement limité.

<sup>9</sup>Al Salam Bank d'Algérie (2021), qui sommes-nous, site : [www.alsalamalgeria.com](http://www.alsalamalgeria.com) (consulté le 15/06/2024).

<sup>10</sup> Gulf Bank Algérie (2020), Qui sommes-nous, site : [www.agb.dz](http://www.agb.dz) (consulté le 25/08/2024).

Les principales raisons de cette situation sont les suivantes :<sup>11</sup>

- Le secteur de la banque islamique de détail est peu développé. L'Algérie ne compte que deux banques islamiques et deux banques mixtes, ce qui limite la concurrence et l'innovation.
- Le nombre d'agences des banques islamiques est insuffisant pour couvrir l'ensemble du territoire, laissant une grande partie du pays sans accès direct à ces services.
- Les banques islamiques algériennes proposent principalement des produits financiers basés sur le principe du coût plus marge (Mourabaha) plutôt que sur le partage des pertes et profits, réduisant ainsi l'attractivité des produits financiers islamiques.
- Une grande partie des clients potentiels ne sont pas suffisamment sensibilisés aux services bancaires islamiques, ce qui limite leur adoption.
- Les lacunes dans le cadre juridique et réglementaire freinent le développement du secteur. Une volonté plus affirmée des autorités pour soutenir la finance islamique serait nécessaire.
- Le personnel des banques islamiques est souvent formé à la finance conventionnelle, ce qui entraîne un manque d'expertise spécifique en finance islamique. La formation est encore insuffisante, et le secteur dépend principalement du centre de formation de la banque Al Baraka, qui présente certaines carences organisationnelles et structurelles.

Bien que la finance islamique ait un potentiel pour un marché financière considérable en Algérie, son développement est freiné par des obstacles structurels, réglementaires et organisationnels. Pour un véritable essor, des réformes profondes et un engagement plus prononcé des autorités publiques sont nécessaires, notamment en matière de formation, de réglementation et d'expansion du réseau bancaire islamique.

#### **1.4. Les critères adoptés dans le modèle de finance islamique en Algérie**

Le modèle islamique adopté en Algérie a mis plus de temps à se développer par rapport à d'autres pays musulmans, en raison de divers facteurs tels que l'absence d'une

<sup>11</sup> SAMI, A. Les banques islamiques en Algérie, école Nationale Supérieure de Statistiques et d'Economie Appliquée, Thèse de Doctorat, Alger, 2017. P65.

banque islamique nationale et le nombre limité d'institutions financières. Par conséquent, le choix d'un modèle à suivre doit être minutieusement étudié en tenant compte de plusieurs critères. Ces derniers, bien qu'universels dans les pays optant pour la finance islamique, peuvent également justifier la sélection des produits islamiques.<sup>12</sup>

#### **1.4.1. Facteurs culturels et sociaux**

Les études en psychologie comportementale montrent que la culture des individus influence leurs décisions quotidiennes, notamment leurs habitudes de consommation. De plus, l'appartenance à un groupe partageant des valeurs sociales ou culturelles communes joue un rôle important dans ces décisions, contribuant à une plus grande acceptation au sein de la communauté. Dans le contexte de la finance islamique, l'avis des proches et de la famille a un impact significatif sur le choix des produits bancaires, renforçant l'importance de l'influence sociale<sup>13</sup>.

#### **1.4.2. Facteurs religieux**

La dimension religieuse est un critère central dans la sélection des produits bancaires. Plusieurs études révèlent que les consommateurs choisissent principalement des produits bancaires en fonction de leur conformité aux principes de la charia islamique. Bien que la religion ne soit pas le seul facteur influençant l'adoption de la finance islamique, elle reste déterminante pour beaucoup.<sup>14</sup>

#### **1.4.3. Facteurs liés à la qualité institutionnelle**

En Algérie, les critères de sélection des banques, tels que la qualité des services, s'appliquent également aux institutions financières islamiques. Le choix d'une banque est souvent influencé par sa proximité, évaluée en fonction de l'étendue de son réseau d'agences, ce qui est crucial pour les clients. D'autres facteurs jouent un rôle important, notamment l'image de marque, la qualité du service client, les expériences passées positives, la simplicité des procédures et la diversité des produits offerts. Ces éléments

<sup>12</sup> AMANI, I. Déterminants du choix des produits bancaires islamiques en Algérie : une étude empirique, université d'Oran 2 Mohamed ben Ahmed, 2021. P14.

<sup>13</sup> JOUABER-SNOUSSI, kaouther.Op.cit., p.14.

<sup>14</sup> Guéranger, F. (2009, août). «Finance islamique : Une illustration de la finance éthique». Dunod. P 33.

peuvent déterminer la préférence des clients pour une banque islamique spécifique par rapport à d'autres options disponibles sur le marché algérien.

#### **1.4.4. Les facteurs liés à la perception du risque**

Un autre aspect crucial influençant le choix des produits bancaires islamiques est la perception du risque. En effet, les clients tendent à considérer que les produits financiers islamiques présentent un niveau de risque inférieur à celui des produits bancaires conventionnels, quel que soit le type de risque. De plus, les clients perçoivent une plus grande transparence dans les banques islamiques, en raison des principes de la charia qui imposent une obligation de transparence et l'interdiction de la rétention d'informations.

La nouvelle loi, publiée dans le Journal Officiel sous le règlement N° 20-02 du 15 mars 2020, autorise l'utilisation de huit produits et services financiers conformes aux principes de la charia et de la finance islamique. Ce texte législatif a défini en détail les mécanismes de la finance islamique, régissant les produits tels que la Mourabaha, la Moucharaka, la Moudaraba, l'Ijara, le Salam, l'Istisna'a, ainsi que les comptes de dépôts et d'investissement. La principale nouveauté de cette réglementation est la mise en place d'un comité chargé de surveiller ce marché.

Cette loi exige également que les institutions financières désireuses d'offrir des produits et services islamiques obtiennent une autorisation délivrée par un comité spécifique. Cependant, il n'est pas encore précisé si ce comité relève du ministère des Affaires religieuses ou d'une autre entité.

#### **1.4.5. Les facteurs économiques**

En Algérie, les facteurs économiques et financiers jouent également un rôle clé dans le choix des produits bancaires islamiques. Certains consommateurs algériens perçoivent ces produits, notamment les placements, comme étant plus rentables que les produits bancaires conventionnels. Cette perception est particulièrement courante chez les clients musulmans. De plus, l'absence de taux d'intérêt peut créer l'illusion d'une « gratuité » du crédit pour les consommateurs de ces services financiers islamiques.

### **1.5. L'application de financement islamique en Algérie**

L'orientation récente des banques conventionnelles vers l'intégration de produits financiers islamiques a insufflé un nouveau dynamisme à la finance islamique en Algérie. Cependant, cette évolution reste encore limitée, et les produits phares de la finance islamique, tels que les sukuk, demeurent largement méconnus, malgré les avancées apportées par les compagnies d'assurance.

En Algérie, la finance islamique se développe principalement à travers trois voies : l'implantation de banques islamiques étrangères, l'intégration de produits financiers islamiques au sein des banques conventionnelles, et l'application des principes de l'ingénierie financière islamique dans le cadre de diagnostics commerciaux sur le marché local.

### **1.5.1. Ouverture aux investissements étrangers**

En Algérie, la finance islamique est encore à un stade préliminaire, avec une présence limitée de banques opérant dans ce domaine. Actuellement, le pays accueille principalement deux banques spécialisées dans le financement islamique :

Al Baraka Bank est la première institution bancaire islamique établie en Algérie. Créée le 6 décembre 1990 et officiellement ouverte le 20 mai 1991, elle fait partie du Saudi Banking Group, dont le siège est à Bahreïn et qui dispose de 300 succursales réparties dans 12 pays. En Algérie, Al Baraka Bank a lancé ses opérations le 1<sup>er</sup> septembre 1991. L'institution a été fondée avec un capital initial de 500 millions de dinars algériens, partagé équitablement entre la Banque d'Agriculture et du Développement Rural (BADR) et la Saudi Holding Company basée à Bahreïn. Actuellement, Al Baraka Bank opère avec un réseau de 30 agences à travers le pays. Selon le dernier rapport financier publié, la banque affiche un ratio de 9,59%, tandis que la BADR présente un ratio de 1,40%<sup>15</sup>.

Salam Bank a démarré ses activités le 20 octobre 2008, résultat d'une coopération internationale visant à renforcer le secteur de la finance islamique en Algérie. Cette banque fait partie du groupe bancaire de Bahreïn, qui est également présent en Bahreïn, au Soudan et aux Émirats Arabes Unis. Salam Bank, avec un capital de 10 milliards de dinars algériens, gère actuellement un réseau de 7 succursales en Algérie. Le bénéfice cumulé de la banque s'élève à 16 milliards de dinars algériens. Salam Bank se distingue par ses

<sup>15</sup> ZEMMOURI, Chahrazed. Yahiaoui, Makhlouf. Op.cit., p.28.

performances financières prometteuses, ce qui contribue à l'expansion et à la solidité du marché de la finance islamique dans la région.

### **1.5.2. Intégration des produits islamiques dans les banques conventionnelles en Algérie**

L'intégration des produits financiers islamiques au sein des banques conventionnelles en Algérie a marqué un tournant important dans le secteur bancaire du pays. Cette démarche est facilitée par l'Autorité Chariatique Nationale de la Fatwa pour l'Industrie de la Finance Islamique, qui a accordé des certificats de conformité à plusieurs établissements financiers. Ces certificats autorisent les banques et organismes financiers à ouvrir des fenêtres islamiques, permettant ainsi la commercialisation de produits financiers conformes aux préceptes de la charia.

- **Banque Nationale d'Algérie (BNA)**

La Banque Nationale d'Algérie (BNA) a reçu l'autorisation d'introduire des produits financiers islamiques le 30 juillet 2020. Cette banque offre désormais une gamme variée de produits certifiés conformes aux principes islamiques. Les produits proposés comprennent des comptes chèques islamiques, des comptes courants islamiques, des comptes d'épargne islamiques, ainsi que des options d'investissement telles que Mourabaha immobilier, Mourabaha équipements, Mourabaha automobile et Ijara. Ces produits sont destinés à différents segments de marché, allant des particuliers aux professionnels et entreprises. La BNA a déjà lancé ces produits dans plusieurs agences situées dans des wilayas telles qu'Alger, Blida et Chlef. Elle prévoit d'étendre cette offre à environ cinquante agences à travers le pays, démontrant ainsi son engagement à répondre à la demande croissante pour des services financiers conformes à la charia.

- **Crédit Populaire d'Algérie (CPA)**

Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) a débuté la commercialisation de neuf produits financiers islamiques, adaptés aux besoins des particuliers, professionnels, et entreprises, y compris les PME. Les produits incluent des comptes courants islamiques, des comptes chèques islamiques, des comptes d'épargne islamiques, ainsi que des offres de financement telles que MourabahaAqar (immobilier), MourabahaSayara (automobile),

MourabahaTadjhiz (équipements) et Ijara. Ces produits ont été certifiés par le Comité Charia'a de la banque et par l'Autorité Chariatique Nationale. Le CPA prévoit de déployer ces produits de manière progressive à travers son réseau bancaire national, visant à améliorer l'inclusion financière et à répondre à la demande croissante pour des options de financement conformes à la charia.

- **Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP)**

La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP) avait lancé ses produits de finance islamique en novembre 2017, mais a dû suspendre temporairement cette activité en attendant la promulgation des textes réglementaires spécifiques. Avec l'obtention des autorisations nécessaires et des certificats de conformité de l'Autorité Chariatique Nationale, la CNEP est maintenant prête à relancer la commercialisation de ces produits. Les produits proposés incluront des options de financement et d'épargne conformes aux principes de la finance islamique, visant à répondre aux besoins des clients tout en respectant les normes de la charia.<sup>16</sup>

- **Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR)**

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) a intégré la finance islamique dans sa stratégie de développement durable. Dans le cadre de cette nouvelle orientation, la BADR prévoit de déployer cette activité à travers une centaine de ses agences, qui seront équipées de guichets dédiés à la finance islamique. Actuellement, sept agences de la BADR offrent déjà des services financiers conformes à la charia, avec un objectif d'atteindre trente agences d'ici la fin de l'année 2024. La BADR s'engage pleinement dans cette stratégie pour élargir l'accès à des produits financiers islamiques et répondre aux attentes croissantes des clients en matière de finance conforme à la charia.

Ces développements illustrent les efforts croissants pour intégrer la finance islamique dans le secteur bancaire conventionnel en Algérie. Les initiatives des institutions financières telles que la BNA, le CPA, la CNEP, et la BADR montrent une volonté claire de diversifier les offres de services financiers et de répondre à la demande croissante pour des produits conformes aux principes islamiques.

<sup>16</sup>Belaid, Y. , & Himoun, M. (2018). « Les produits bancaires islamiques en Algérie. Les Produits bancaires islamiques en Algérie ». Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou. P 18.

### **1.5.3. La Pratique d'un Diagnostic Commercial en Algérie**

En Algérie, les banques islamiques mettent un accent particulier sur le client, reconnaissant qu'il est au cœur des services fournis. Sans la présence du client, le processus bancaire ne pourrait se concrétiser. Le diagnostic commercial joue un rôle crucial pour ces institutions, comme le montre les points suivants :<sup>17</sup>

#### **1.5.3.1. Priorisation de l'Investissement**

Contrairement aux banques conventionnelles qui se concentrent souvent sur les prêts, les banques islamiques en Algérie mettent l'accent sur l'investissement. Cette approche est guidée par les principes de la finance islamique, qui privilégient les opérations d'investissement conforme à la Sharia par rapport aux prêts traditionnels.

#### **1.5.3.2. Créativité et innovation**

Les banques islamiques en Algérie cherchent à embrasser la créativité et l'innovation dans leurs services pour mieux répondre aux besoins spécifiques de leurs clients. Elles investissent dans des outils et méthodes modernes pour mieux comprendre et anticiper les attentes des consommateurs.

#### **1.5.3.3. Analyse concurrentielle**

L'étude des concurrents est une pratique essentielle pour les banques islamiques en Algérie. En analysant les forces et faiblesses des autres acteurs du marché, ces institutions peuvent ajuster leurs offres, renforcer leurs points forts et corriger leurs faiblesses, afin d'améliorer leur compétitivité.

#### **1.5.3.4. Étude de marché**

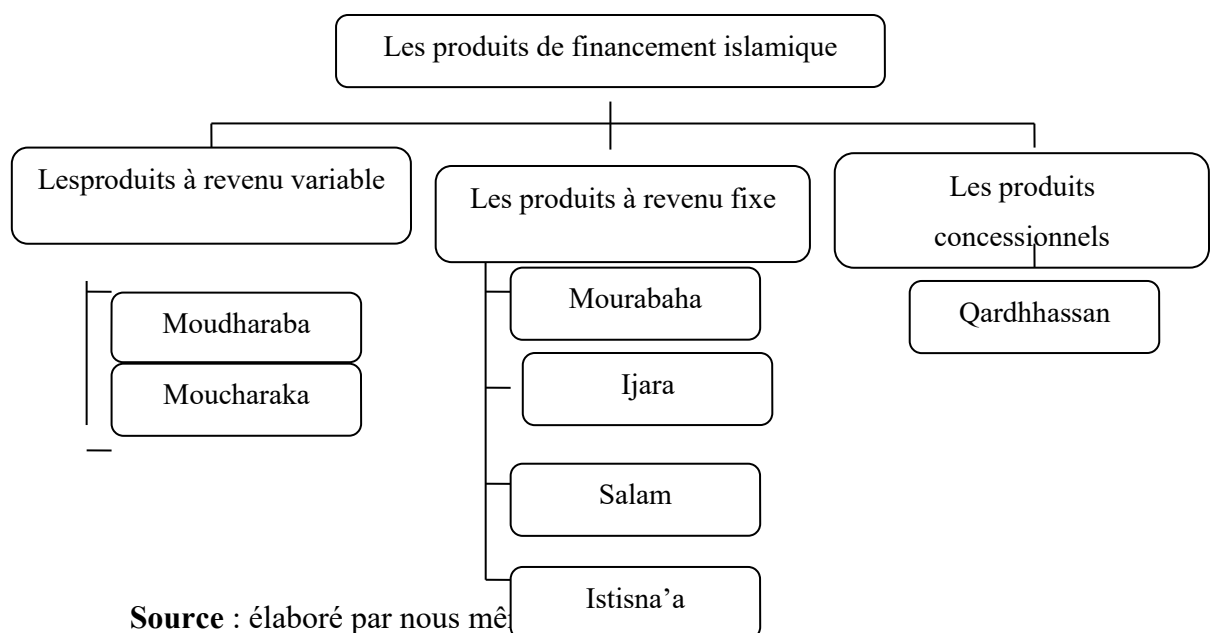
Avant de lancer de nouveaux services bancaires, les banques islamiques en Algérie réalisent des études de marché pour estimer leur part de marché potentielle. Cette analyse est fondamentale pour adapter les services aux réalités du marché algérien et pour identifier les besoins spécifiques des clients.

### **1.6. Les produits de financement islamique en Algérie**

<sup>17</sup>Bouguedour, L., & Boukhari, L. (2021). « Contribution des banques islamiques au Financement des PME en Algérie « Cas d'Al Baraka banque » ». Université de Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou. P 15

Le secteur bancaire islamique propose une gamme variée de produits financiers, qui se distinguent par leur conformité aux principes de la charia. Ces produits sont conçus pour répondre aux besoins divers des clients tout en respectant les préceptes islamiques. Les mécanismes de financement utilisés permettent un partage équitable des risques et des bénéfices, favorisant ainsi une gestion financière transparente et éthique. L'objectif est de fournir des solutions financières adaptées aux attentes des clients, tout en promouvant des valeurs de justice et d'équité. Dans ce contexte, nous examinerons les différents types de produits offerts par les banques islamiques en Algérie

**Figure N° 01 : Les produits de financement islamique**



### 1.6.1. Les produits à revenu variable

Le principe de partage des pertes et profits a donné lieu à la conception de certains produits dont le revenu dépend essentiellement de ceux des projets financés sans qu'ils soient connus à l'avance. Les techniques les plus connues sont la *Moudharaba* et la *Moucharaka*.

#### 1.6.1.1. La moudharaba

<sup>18</sup> Saadallah. R « Le financement islamique: concepts et principes généraux » 1998. Banque Islamique de Développement (BID), Institut Islamique de Recherche et de Formation (IIRF).p 16

Il s'agit d'une rencontre entre deux parties possédant des richesses complémentaires; le travail et l'argent. C'est un contrat d'association entre un apporteur de capital appelé "*rab el mal*" et un entrepreneur appelé "*moudharib*" qui accorde au premier la propriété des actifs et au second le droit à une gestion autonome de l'affaire sans ingérence du premier.

Historiquement la *moudharaba* est connue depuis le temps avant islam -peut être même bien avant- qui commerçaient en caravanes. Le *rab el mal* finançait la marchandise et le *moudharib* s'occupait de la revendre et réaliser des bénéfices. Ceux-ci étant partagés au prorata agréé.

➤ **Les types de moudharaba**

La *moudharaba* peut être avec ou sans restriction(*mouqayada* ou *mouttlaqa*).

L'accord de *moudharaba* limitée comporte des restrictions concernant un des paramètres sus cités. Dans ce cas le *moudharib* doit respecter les restrictions imposées par *rab el mal*, à défaut de quoi il assumerait amplement la responsabilité des conséquences. Dans le cas où la *moudharaba* est à durée limitée, celle-ci se dissout automatiquement à l'échéance convenue.

➤ **La distribution des bénéfices :**

Le profit est distribué entre les deux parties selon un ratio qu'il convient de déterminer au moment de la signature du contrat. Le *moudharib* n'a pas droit à une rémunération fixe ou à un montant fixe spécifié à l'avance qui sera amputé des bénéfices futurs; la seule allocation qui lui revient de droit c'est une part de ceux-ci une fois réalisés. Toute distribution avant la fin du contrat est considérée comme une avance.

S'il y a accord qui stipule que l'ensemble des profits reviennent au *moudharib*, l'opération est considérée comme un prêt sans intérêt (*qardh hassan*) accordé par *sahib el mal* au *moudharib*. Par conséquent, le premier subit seul les risques liés au capital. En revanche, si une clause stipule que tous les bénéfices reviennent au *sahib el mal*, le *moudharib* aurait droit à une rémunération sous forme de salaire pour les services rendus.

➤ **Le cas de pertes**

En cas d'accusation de pertes, la perte financière incombe au *rab el mal*, la perte du manager étant le coût d'opportunité de sa propre force de travail qui a échoué à générer un surplus de revenus. En effet, en dehors du cas de violation du contrat ou de négligence prouvée, le manager n'a pas à garantir le capital.

Dans le cas d'une *moudharaba* continue, la détermination d'une période comptable, par un accord mutuel, est d'usage. Cette segmentation dans le temps permet un traitement indépendant de chaque période. Cependant, dans un tel cadre, la perte nette de n'importe quelle période est répercutée sur les bénéfiques de la période suivante. Cela explique la pratique courante de constitution des réserves pour pertes.

### ➤ **La Moudharaba dans les banques islamiques**

Adoptée par les banques islamiques, les auteurs contemporains l'ont conçue en tant que moyen de financement et principe de gestion aussi bien au niveau des ressources que des emplois. Il est à l'origine de la conception de certains modèles théoriques de banques islamiques que nous présenterons plus loin dans ce document.

Par ce produit les banques islamiques visent à encourager l'esprit d'entreprise tout en valorisant l'apport non financier de ceux dont le capital est incorporé en eux même: le sérieux, la droiture, l'intégrité, la transparence et un savoir faire spécifique destiné à satisfaire des besoins réels grâce à un effort continu.

#### **6.1.1.2. La Moucharaka**

La *moucharaka* est un mode de financement basé sur la juste répartition des risques entre les associés. Elle peut être définie comme étant "*la participation de deux ou plusieurs parties au capital de la même affaire*"<sup>19</sup> où chaque partenaire se réserve le droit de regard sur le projet et peut intervenir directement dans la gestion de celui-ci. Les bénéfiques nets sont partagés suivant des proportions préalablement agréées dans le contrat, et qui ne sont pas forcément égales à celles calculées sur la base des apports initiaux. En revanche, les pertes sont supportées exactement au prorata de la contribution de chacun au capital.

### ➤ **Les types de moucharaka**

<sup>19</sup>SAADALLAH ,(R), *Introduction aux techniques islamiques de financement*, Recueil des communications données dans le cadre du séminaire conjointement organisé par l'IIRF et la banque Al Baraka mauritanienne islamique, publications de l'IIRF, Djedda, 1996, p22.

Une segmentation bipartite donne lieu à la *moucharaka* permanente et la *moucharaka* dégressive.

Dans la première forme, les associés sont liés pour une longue durée qui peut être limitée dans le temps (*moucharakamountahiya*) ou pas; c'est-à-dire que la *moucharaka* est valide durant toute la vie du projet financé.

La seconde forme offre au partenaire la possibilité de se désengager progressivement du projet à travers des remboursements étalés sur un échéancier étudié sur la base des profits et la capacité de remboursement qu'il dégage, au bout duquel la propriété du projet est totalement transférée à l'entrepreneur repreneur.

### ➤ **La moucharaka dans les banques islamiques**

En tant que produit bancaire, les banques islamiques prennent exactement la place d'un partenaire avec tous les droits y afférents. Toutefois, de manière générale, celles-ci n'interviennent dans la gestion du projet proposé par le client que pour s'assurer de son bon fonctionnement, car ce dernier possède une meilleure maîtrise des opérations de par son expérience personnelle.

À l'origine, les deux mécanismes (*moucharaka* et *moudharaba*) sus cités sont conçus pour les financements à long terme à la création d'affaires. Cependant, leur utilisation pour des opérations ponctuelles à court et à moyen terme est courante. C'est ainsi pour le financement des services (transport par exemple), le commerce, l'importation des biens, les lettres de crédit, l'agriculture,...

La validité des contrats de participation aux pertes et profits repose sur le respect des normes économiques, juridiques, sociales et éthiques. Ils encourent aux banques islamiques les risques réels de l'activité financée en plus des risques traditionnels des banques conventionnelles. Cela rend leurs rendements incertains et moins prévisibles. Ayant un but lucratif et cherchant à réaliser des rendements moins risqués, les banques islamiques ont développé les produits à revenu fixe qui se fondent dans les ventes à crédit.

### ❖ **Moussakat :**

Il s'agit d'une forme particulière de contrat de Moucharaka relative aux vergers dans le domaine agricole où la récolte est partagée entre les partenaires, qui participent aux capital, et ce selon leur contribution respective.

❖ **Mouzaraà :**

La Mouzaraà est essentiellement un contrat de Moudharaba relative à l'exploitation d'une ferme où la banque peut fournir la terre ou les fonds nécessaires contre une part d'une les récoltes.

**6.1.2. Les produits à revenu fixe**

Tel que défini dans l'encyclopédie Britannica à la page 722, le crédit est *"une transaction entre deux parties dans laquelle la première fournit de la monnaie, des biens, des services ou des titres, contre une promesse de paiement futur par la seconde"*. Ainsi, si on analyse le champ de cette définition, celui-ci s'avère très vaste. En effet, il englobe le prêt en monnaie, la vente à crédit des biens et le crédit bail qui est une vente à crédit des services d'un équipement.<sup>20</sup>

Historiquement, la vente à crédit était connue au temps du prophète Mohamed, que la prière de Dieu et Son salut soient sur lui. C'était une vente avec un financement direct par le vendeur sans aucun intermédiaire. Elle a fait son apparition en occident comme substitut au prêt sur gage au XIX<sup>ème</sup> siècle. Elle a pris de l'ampleur après la seconde guerre mondiale particulièrement pour l'acquisition de biens durables nécessaires à l'équipement des ménages et entreprises. De nos jours, des organismes bancaires spécialisés se sont interposés entre les vendeurs et les acheteurs comme étant des intermédiaires dans ce type de financement; ils versent le prix au comptant au vendeur et ils accordent à l'acheteur un paiement à tempérament. Ainsi, on distingue trois intervenants: le vendeur, la banque intermédiaire et l'acheteur.

Le prêt en monnaie étant exclu de la réalisation de profits dans la charia, les ventes à crédit de biens et services sont reconnues à travers l'autorisation du commerce et des facilités qui y sont accordées. Au temps du prophète, les arabes confondaient souvent entre ces deux pratiques, et ils n'arrivaient pas à saisir la différence. Cependant, celle-ci existe bien mais elle est subtile. Cette nuance n'est pas niée par le coran et y est confirmée dans le

<sup>20</sup>SAADALLAH ,(R), *op cit* , 1996, p24.

verset 275 de sourate *al-baqara*: "...Cela parce qu'ils disent:" le commerce est tout à fait comme l'intérêt". Alors qu'Allah a rendu licite le commerce et illicite l'intérêt...". Il en est encore de même, de beaucoup de contemporains. Les ulémas expliquent cette différence tant recherchée par le fait que dans le prêt à intérêt, on retrouve un échange d'argent rémunéré sur la base de l'échéance de remboursement qui n'équivaut pas forcément au coût d'opportunité supporté par le prêteur, si celui-ci venait à investir le montant du prêt dans une activité donnée pour la même période. Alors que dans la vente à crédit, le temps ne fait pas l'objet d'un échange indépendant, ce dernier porte sur un bien tangible dont la valeur détermine en priorité le prix de vente. Ainsi, le temps influence sur le prix mais ne fait pas l'objet d'une rémunération séparée.<sup>21</sup>

En guise de garantie, le vendeur conserve le titre de propriété de l'objet vendu jusqu'à ce que son client s'acquitte de sa dette.

Les banques islamiques, ayant manifesté de l'intérêt à ce mode de financement, ont procédé au développement d'un certain nombre de techniques que nous présentons ci après.

#### **1.6.2.1. Ijara**

Cet instrument est assimilé au leasing. L'objet principal du contrat est l'usufruit d'un bien d'équipement, d'une machine ou d'un matériel roulant. Cet usufruit est vendu au locataire à bail à un prix prédéterminé. Le bailleur garde la propriété du bien avec tous les droits et les responsabilités qui en découlent.

En tant que forme de financement utilisé par la banque, celle-ci, sur ordre du client, procède à l'acquisition du bien décrit chez le fournisseur désigné et le loue à son client pendant une certaine période. Le montant des loyers est déterminé sur la base de l'amortissement comptable du bien, les coûts supportés et la marge réalisée.

De manière générale, ce contrat comporte une option d'achat pouvant être levée au terme du bail de location, dans ce cas on parle d'une opération *ijarawaiqtina'*. Ce transfert de propriété se fait dans le cadre d'un contrat séparé à un prix qui correspond à la valeur résiduelle du bien. Selon les académies du *fiqh*, ce dernier contrat ne peut être signé qu'à la fin de la location avec une promesse ex-ante.

<sup>21</sup>Explication développée par SAADALLAH, (R) : *Introduction aux techniques islamiques de financement*, Recueil des communications données dans le cadre du séminaire conjointement organisé par l'IIRF et la banque Al Baraka mauritanienne islamique, publications de l'IIRF, Djedda, 1996, p19.

Remarquons que ces contrat d'*ijara* et *ijarawaiqtina* sont conformes à charia étant donné que le revenu est un loyer fixe rémunérant l'usufruit d'un bien existant et non pas une rente fixe sur des avoirs financiers.

L'*ijara* est souvent utilisé par les entreprises afin qu'elles jouissent de l'utilisation d'un matériel ou équipement sans contrainte de liquidité liée à un décaissement immédiat d'une somme importante.

#### **1.6.2.2. La Mourabaha**

La Mourabaha ou vente à bénéfices est un contrat de vente au prix de revient majoré d'une marge bénéficiaire connue et convenue entre l'acheteur et le vendeur (AL Bay'ou bi ribhinma'loum). Donc la banque achète les marchandises ou les matériaux à des fournisseurs sur ordre d'un client pour les revendre à ce dernier avec une marge de bénéfice fixée à l'avance. Le délai de remboursement dépend du cash flow et peut aller de trois à dix-huit mois. Le contrat contient des indications sur la marchandise, les délais et le lieu de livraison. Trois opérations sont simultanées : une promesse d'achat du client, une promesse de vente à la banque, un contrat de vente à bénéfices après l'entrée en jouissance de la marchandise par l'acheteur. La banque paye donc le fournisseur et se fait rembourser par le client<sup>22</sup>.

#### **1.6.2.3. Le Salam**

Le Salam peut être défini comme un contrat de vente avec livraison différée de la marchandise. Ainsi, contrairement à la Mourabaha, la Banque n'intervient pas comme vendeur à crédit de la marchandise acquise sur commande de sa relation, mais comme acquéreur, avec paiement comptant d'une marchandise qui lui sera livrée à terme par son partenaire<sup>23</sup>.

#### **1.6.2.4. L'Istisna'a**

L'Istisna'a est "un contrat par lequel une partie donne ordre à une autre de lui fabriquer et fournir une marchandise en mentionnant clairement la description de celle-ci,

<sup>22</sup>WAMPFLER, (Betty) :*Les principes de la finance islamique*, BIM, 2002, P1

<sup>23</sup> Causse-Broquet. G « la finance islamique ». Revue banque édition, 2009 p 67

la date de livraison et le prix à la date de paiement" <sup>24</sup>. Ce contrat doit constituer un arrangement irrévocable.

Utilisé par les banques islamiques, cette opération prend le nom d'*istisna' tamwili* et renferme deux types de contrats séparés. Le premier est un contrat de financement conclu avec le bénéficiaire en vertu duquel le prix est payé par ce dernier à une date ultérieure en opérant des versements échelonnés, et la banque s'engage à livrer la marchandise aux dates convenues. Le second est un sous contrat d'*istisna'* entre la banque et le fabricant qui s'engage à manufacturer la marchandise selon un cahier des charges bien spécifique et à la livrer aux dates prévues, qui correspondent d'ailleurs à celle du premier contrat, chez l'acheteur qui est désigné en tant que réceptionnaire officiel. La banque s'engage à payer le fabricant soit au comptant, soit par des versements échelonnés pendant le processus de fabrication.

### 1.6.3. Les produits concessionnels

Dans la gamme des produits concessionnels on retrouve les prêts gratuits appelés aussi *qoroudhassana*. Ceux ci sont destinés aux personnes défavorisées ayant besoin d'argent pour certains projets personnels (mariage, décès, circoncision,...) ou professionnels (gestion d'une ferme, ouverture d'un commerce,...).

Les principes et les produits des banques islamiques, sus développés, confèrent à ces dernières des valeurs morales, des règles de gestion et des moyens techniques qui pourraient les aider à introduire les avantages que leur pratique a la possibilité d'apporter à plusieurs niveaux. Dans ce contexte, dans notre prochaine section, nous allons énumérer quelques uns de ces avantages tant mis en avant par les défenseurs du banking islamique.

## Section 2 : Profil des guichets offrant la Mourabaha

La Mourabaha est une solution de financement conforme aux principes de la finance islamique, conçue pour permettre l'acquisition de biens tout en respectant les interdictions religieuses sur les intérêts (*riba*). Cette transaction repose sur la vente d'un bien par une banque islamique à un prix majoré, avec une marge bénéficiaire prédéterminée. À travers deux formes principales — la transaction directe et la transaction

<sup>24</sup>AL JARHI, (M.A), IQBAL, (M) :*Banques islamiques: Réponses à des questions fréquemment posées*, publications de l'IIRF, Djedda, 2001, p16.

tripartite — la Mourabaha répond aux besoins spécifiques des clients tout en garantissant la transparence et l'éthique des opérations financières. Cette approche offre une alternative claire et respectueuse aux pratiques de financement conventionnelles, en favorisant un engagement financier équitable et conforme à la charia.

### **2.1. La présentation de Mourabaha**

La Mourabaha (ou Murabaha) est une transaction entre un vendeur (le client) et un acheteur (la banque islamique), par lequel ce dernier achète les biens requis par un acheteur et les lui revend à un prix majoré d'une marge clairement et explicitement déterminée<sup>25</sup>. Les bénéfices (marge bénéficiaire) et la période de remboursement (versements échelonnés en général) sont précisés dans un contrat initial. Ainsi, cette transaction comporte un ordre accompagné d'une promesse d'achat et deux contrats de vente. Le premier contrat est conclu entre la banque islamique et le fournisseur du bien. Le second contrat est conclu entre la banque et le client qui émet l'ordre d'achat et qui accepte le paiement différé d'un prix, majoré d'une marge, qui constitue le bénéfice de la banque dans cette opération. Cela permet au client d'acquérir un bien sans contracter un emprunt avec intérêt. Et à la différence du système conventionnel, le Mourabaha prévoit une double cession, avec un financier propriétaire du bien financé. Les conditions de vente telles que la marge bénéficiaire pour le vendeur ou les détails de remboursement des échéances sont prédéfinies entre les différentes parties.<sup>26</sup>

### **2.2. Les deux aspects du contrat Mourabaha**

Le contrat Mourabaha est un mode de financement largement utilisé dans le secteur bancaire participatif, particulièrement pour permettre aux clients d'acquérir des biens tout en respectant les principes de la finance islamique. Il peut prendre deux formes principales, à savoir la transaction directe et la transaction tripartite. Chacune de ces formes répond à des besoins spécifiques des clients, tout en respectant les normes de la charia.

#### **2.2.1. La Transaction Directe (المرا بحة)**

<sup>25</sup> Denis Dupre, Emmanuel Raufflet (2014). L'enseignement de l'éthique en finance six ans après la crise : constats et perspectives françaises. <https://journals.openedition.org/ethiquepublique/1506?lang=en>

<sup>26</sup> Aldo Lévy, Finance islamique : Opérations financières autorisées et prohibées – Vers une finance humaniste. Edition : Gualino 2012, p13.

Dans ce type de contrat, la banque est à la fois le vendeur et le propriétaire du bien. Elle achète préalablement un bien et devient son propriétaire avant de le vendre au client. La particularité de cette forme de Mourabaha est que la banque ne dépend pas d'un fournisseur externe pour acquérir le bien, car elle en possède déjà la propriété.<sup>27</sup>

- **Fonctionnement de la transaction directe :**

- La banque acquiert le bien (immobilier, équipement, véhicule, etc.) en son propre nom, souvent avant même que le client ne manifeste un intérêt.

- Une fois le bien en possession de la banque, celle-ci le revend au client à un prix majoré, en fonction du coût d'acquisition initial et d'une marge convenue d'avance.

- Le client accepte d'acheter le bien à un prix fixe, souvent payé en plusieurs versements.

- Cette méthode permet au client de connaître à l'avance le prix du bien ainsi que la marge ajoutée par la banque, garantissant ainsi la transparence du processus.

Dans ce cas, il s'agit d'une transaction purement bilatérale où la banque et le client sont les seules parties impliquées. Ce type de Mourabaha est souvent utilisé lorsque la banque détient déjà des biens qu'elle souhaite revendre, ou pour des produits standards, comme les véhicules ou l'électroménager.

### **2.2.2. La Transaction Tripartite (المرا بحة للآمر بالشراء):**

Ce type de Mourabaha est plus complexe et est également connu sous le nom de Mourabaha pour le donneur d'ordre d'achat. Contrairement à la transaction directe, la banque ne possède pas initialement le bien. Au lieu de cela, elle agit comme un intermédiaire entre un fournisseur et le client, qui est le donneur d'ordre.

- **Fonctionnement de la transaction tripartite :**

- Le client exprime son souhait d'acquérir un bien spécifique (par exemple, un immeuble ou des équipements industriels).

<sup>27</sup> Art 54, la loi bancaire n° : 103 – 12

- La banque intervient en tant que tiers pour acheter ce bien auprès d'un fournisseur ou d'un vendeur initial. Le client n'a aucun contact direct avec ce fournisseur. - Une fois que la banque acquiert le bien, elle le revend au client, avec une marge qui est préalablement convenue entre les parties.

- Le client paie généralement ce bien en plusieurs échéances, selon les termes du contrat Mourabaha.

Ce type de transaction est couramment utilisé pour des achats plus complexes ou de grande envergure, comme l'immobilier, où le bien n'est pas facilement disponible en stock, ou encore pour les équipements professionnels. Il permet au client de commander un bien spécifique qu'il souhaite acquérir, sans avoir à négocier directement avec le fournisseur.<sup>28</sup>

- **Différences et Avantages des Deux Types de Mourabaha**

- La transaction directe est simple et rapide, car la banque détient déjà la propriété du bien. Cependant, elle est limitée à la disponibilité immédiate des biens détenus par la banque.

- La transaction tripartite en revanche, offre plus de flexibilité car elle permet au client de choisir un bien spécifique qui n'est pas en possession directe de la banque. Ce processus est plus adapté aux biens sur commande, mais il implique une transaction supplémentaire entre la banque et le fournisseur.

En Algérie, comme dans d'autres pays utilisant la finance participative, c'est le Mourabaha pour le donneur d'ordre d'achat qui est le plus commercialisé. Cette forme de transaction est préférée car elle permet aux banques de répondre aux besoins spécifiques de leurs clients sans avoir à stocker des biens en grande quantité, ce qui pourrait être coûteux et risqué. Elle assure également la conformité avec la charia, car la banque achète effectivement le bien avant de le revendre, évitant ainsi les pratiques usuraires interdites par l'islam. Ainsi, que ce soit pour des biens immobiliers, des équipements professionnels, ou des véhicules, ces deux formes de Mourabaha offrent des solutions de financement conformes à la charia tout en s'adaptant aux besoins variés des clients..<sup>29</sup>

<sup>28</sup> Amine, N. B. (2013). « La finance islamique et les défis de développement Le développement De la finance islamique au Maroc : quelles adaptations du cadre législatif et réglementaire ». P 7

<sup>29</sup> RADI A. & BARI I. (2012). « Les produits financiers alternatifs : Pratique et Perspectives », P. 69-70

### **2.2.3. Les produits de Mourabaha**

En Algérie, la Mourabaha est déclinée en trois principaux produits financiers, chacun répondant à des besoins spécifiques tout en respectant les principes de la finance islamique : Mourabaha Automobile, Mourabaha Immobilier, Mourabaha Équipement

#### **2.2.3.1. Mourabaha Immobilier**

##### **2.2.3.1.1. Définition de la Mourabaha Immobilier**

La Mourabaha Immobilier est un contrat financier conforme aux principes de la finance islamique, dans lequel la banque joue le rôle d'intermédiaire pour l'achat et la vente d'un bien immobilier. Dans ce cadre, la banque achète d'abord le bien immobilier au comptant auprès d'un vendeur, qui peut être un particulier ou un promoteur immobilier. Ensuite, elle revend ce bien à un client (l'acheteur), avec une marge bénéficiaire fixée et convenue à l'avance. Le prix de vente proposé au client inclut le coût d'acquisition du bien ainsi que la marge bénéficiaire de la banque.

##### **2.2.3.1.2. Critères d'Éligibilité au Financement par Mourabaha Immobilier**

Pour bénéficier d'un financement par Mourabaha Immobilier, le client doit satisfaire les critères suivants :<sup>30</sup>

- Nationalité : Le client doit être de nationalité algérienne.
- Âge : Le client doit être âgé de moins de 75 ans.
- Revenu : Le client doit disposer d'un revenu mensuel stable et régulier d'un montant égal ou supérieur à quarante mille dinars (40.000,00 DZD).
- Capacité Juridique : Le client doit avoir la capacité juridique requise pour signer des contrats financiers.

Ces critères visent à garantir que le financement est accordé à des individus solvables et capables de respecter leurs engagements financiers.

<sup>30</sup> Institut de la formation bancaire. (2015). « La finance islamique (formation des professionnels du marché Financier) ».

### 2.2.3.1.3. Conditions d'octroi du financement

Pour l'octroi ce mode de financement exige certaines conditions qui sont illustrées dans le tableau ci-dessous :

**Tableau n° 01** : Les conditions d'octroi du financement de « la Mourabaha Immobilier »

<i>Conditions</i>	<i>Termes</i>
Hamich Al Jiddiya (apport personnel).	Ne doit pas être inférieurs à 10% du prix de logement.
La marge bénéficiaire	6,5% pour les épargnants. 7% pour les non épargnants.
Durée de remboursement	40 ans dans le limite d'âge « 75ans ».
Frais d'étude de dossier prélevé à l'avance en une seule fois.	0,5% HT du montant total de financement.

**La source** : Élaborée par nous-mêmes à partir des conditions bancaires en vigueur.

### 2.2.3.1.4. Les avantages de « la Mourabaha Immobilier »

- La « Mourabaha Immobilier » est un produit conforme aux préceptes de la charia ;
- Un plafond de financement pouvant atteindre jusqu'à 90% du prix du bien immobilier;
- Une durée de remboursement de 40 ans (dans la limite d'âge de 75 ans).

### 2.2.3.2. Mourabaha Équipement

#### 2.2.3.2.1. Définition de la Mourabaha Équipement

La Mourabaha Équipement est un contrat de financement islamique destiné à l'acquisition de divers équipements, tels que des appareils électroménagers, des meubles ou d'autres types d'équipements. Dans ce contrat, la banque achète d'abord le bien au

comptant auprès du fournisseur. Ensuite, elle revend ce bien au client (donneur d'ordre) à un prix majoré d'une marge bénéficiaire, préalablement convenue entre les parties.<sup>31</sup>

Les modalités de paiement, y compris le montant total et le calendrier des versements, sont fixées à l'avance et acceptées par le client. Cette structure garantit la transparence et la conformité aux principes de la finance islamique, évitant l'application d'intérêts et favorisant un accord équitable pour les deux parties.

#### **2.2.3.2.2. Critères d'Éligibilité au Financement par Mourabaha Équipement**

Pour bénéficier d'un financement par Mourabaha Équipement, le client doit remplir les critères suivants :

- Nationalité : Le client doit être de nationalité algérienne.
- Âge : Le client doit être âgé de moins de 70 ans.
- Revenu : Le client doit disposer d'un salaire ou d'un revenu mensuel stable et régulier d'un montant égal ou supérieur à quarante mille dinars (40.000 DZD).
- Capacité Juridique : Le client doit avoir la capacité juridique requise pour conclure des contrats financiers.

#### **2.2.3.2.4. Conditions d'octroi du financement**

L'octroi du financement de produit mourabaha équipement est fixé selon les conditions générales de banque en vigueur qui sont résumés dans le tableau suivant :

**Tableau N° 02 :** Conditions d'octroi du financement de « la mourabaha équipement »

<i>Conditions</i>	<i>Termes</i>
Le montant de financement	1.000.000,00DA.

<sup>31</sup> Nait Slimane, M. (2014). « La finance Islamique et le Capital Investissement : Apports des Financements Participatifs pour la Création et le Développement des Petites et Moyennes Entreprises ». Université de Msila. Page 09.

La marge bénéficiaire	9% pour les épargnants. 9,5% pour les non épargnant.
Mensualité	Ne dépasse pas 30% du revenu net mensuel du bénéficiaire.
Hamich Al Jiddiya	Supérieur ou égal à 10% du prix de l'équipement.
La durée de remboursement	Maximale est 36 mois. Minimale est 12 mois.

**La source :** Élaboré par nous-mêmes à partir des conditions bancaires en vigueur.

#### **2.2.3.2.4. Avantages de la Mourabaha Équipement**

- La Mourabaha Équipement est un produit financier conforme aux principes de la finance islamique, garantissant que les transactions respectent les règles éthiques et religieuses de la charia, telles que l'interdiction des intérêts (riba).
- Le financement peut couvrir jusqu'à 90% du prix des équipements, avec un montant maximum de 1.000.000 DZD. Cela permet aux clients d'acquérir des équipements de grande valeur tout en bénéficiant d'un soutien financier substantiel.
- La période de remboursement est flexible, variant de 12 à 36 mois. Cette souplesse permet aux clients de choisir une durée qui correspond à leur capacité de remboursement et à leur budget.
- La marge bénéficiaire appliquée est compétitive, offrant aux clients un coût total du financement attractif par rapport aux autres options disponibles sur le marché.<sup>32</sup>

#### **2.2.3.3. Mourabaha automobile**

##### **2.2.3.3.1. la définition de la Mourabaha automobile**

<sup>32</sup> Circulaire n° 2292 du 03/08/2020, « la Mourabaha équipement ».

Est un contrat de vente de véhicules neufs assemblé ou fabriqué en Algérie, par lequel la banque l'achète au comptant auprès du concessionnaire, en vue de le revendre au client, moyennant une marge bénéficiaire, et le délai de paiement sont préalablement connus et acceptés par les deux parties.<sup>33</sup>

#### 2.2.3.3.2. Critères d'Eligibilité au financement « la Mourabaha Automobile »

La « Mourabaha Automobile » est destinée aux particuliers, résidents, remplissant les conditions citées ci-après :

- Être de nationalité Algérienne ;
- Être âgé de moins de 70 ans ;
- Disposer d'un salaire ou d'un revenu mensuel, stable et régulier d'un montant égal ou supérieur à quarante mille dinar (40000 ,00 DA) ;
- Avoir la capacité juridique.<sup>34</sup>

#### 2.2.3.3.2. Conditions d'octroi du financement

L'octroi du financement de produit mourabaha équipement est fixé selon les conditions générales de banque en vigueur qui sont résumés dans le tableau numéro 03 :

**Tableau N° 03** : Les conditions d'octroi du financement de « la Mourabaha Automobile ».

<i>Conditions</i>	<i>Termes</i>
Le montant de financement	1.000.000,00DA.
La marge bénéficiaire	9% pour les épargnants. 9,5% pour les non épargnant.
Mensualité	Ne dépasse pas 30% du revenu net mensuel du bénéficiaire.

<sup>33</sup>Djoufouet, F. (2022, 31 juillet). « Les interdictions de la finance islamique ». Finance de Demain Consulting. Consulté le 28 juillet 2024. In : <https://financededemain.com/les-interdictions-de-la-finance-islamique>.

<sup>34</sup>Circulaire n° 2292 du 03/08/2020, « la Mourabaha Automobile ».

Les frais d'étude du dossier de financement 0,5% du montant total du financement en hors taxe.	Supérieur ou égal à 10% du prix de l'équipement.
Le loyer appliqué	Trimestriel et fixe durant toute la période de location.

**La source :** Élaboré par nous-mêmes à partir des conditions bancaires en vigueur.

### **Les avantages de « La Mourabaha Automobile »**

- Un produit certifié conforme aux préceptes de la charia ;
- Un taux de marge compétitif ;
- Un financement qui peut aller jusqu'à 85% du prix de vente du véhicule ;
- Des durées de financements qui varient entre 12 et 60 mois dans la limite d'âge de 70 ans ;
- Un échancier de mensualités constantes ;
- Possibilité de remboursement par anticipation (intégral/ partiel)

### **Section 03 : Processus d'octroi de la Mourabaha**

Il est fondamental de comprendre les différentes étapes d'une transaction Mourabaha et de les suivre dans l'ordre prescrit pour garantir la conformité avec la charia. Ces étapes sont les suivantes.

#### **2.1. Promesse**

À cette étape, le client s'engage de manière contraignante auprès de l'IMF/l'EF à acheter les marchandises que ce dernier va fournir suite à sa demande (formulaire de commande). À cet égard, il est nécessaire de noter les points supplémentaires suivants :

- La transaction doit être de bonne foi. La transaction ne peut se rapporter à une relation contractuelle existant déjà entre le client et le fournisseur (auquel l'IMF/l'EF va acheter l'actif), car il est interdit de transférer un contrat déjà exécuté entre un client et un fournisseur, sauf si celui-ci est déjà totalement révoqué.

- De même, l'IMF/l'EF doit s'assurer que la partie à laquelle il achète l'actif est bien un tiers et non le client ou l'un de ses représentants. Ainsi, la Mourabaha ne risque pas de se transformer en une transaction de rachat interdite.

- L'IMF/l'EF peut demander au client de remettre un dépôt de garantie en vue de couvrir son engagement en cas de défaillance de sa part. Ce dépôt de garantie peut servir au premier versement du prix convenu pour la Mourabaha.

### 3.2. Agence

L'IMF/l'EF doit acquérir l'actif en se fondant sur les spécifications indiquées, à un prix efficient, en négociant avec le fournisseur. Il doit être mieux placé pour transmettre les informations du marché sur les prix et mieux connaître les acteurs au sein de la chaîne de valeur. Cela est particulièrement vrai pour les actifs les plus homogènes (p. ex., engrais, semences, petit équipement, etc.). Toutefois, le client a le droit d'engager des agents afin d'acquérir l'actif pour le compte de l'IMF/l'EF s'il est mieux placé pour l'acheter à la qualité souhaitée à un meilleur prix.<sup>35</sup>

Néanmoins, ce cas de figure doit rester l'exception et les IMF/EF doivent développer leurs capacités pour être un meilleur acheteur que leurs clients. À cet égard, d'autres points sont à prendre en compte, notamment les suivants :

- Accorder le rôle d'agent au client ne doit se faire qu'en dernier recours, car la charia encourage fortement l'agence avec un tiers autre que ce dernier, pour éviter toute exploitation de mauvaise foi de la relation contractuelle.

- L'agence peut concerner spécifiquement une transaction donnée et prendre fin une fois celle-ci réalisée (lorsque seule une transaction Mourabaha doit être exécutée) ou rester en vigueur tant que l'IMF/l'EF n'y met pas fin par écrit (lorsqu'une série de transactions Mourabaha ou de sous-Mourabaha sont entreprises via un seul contrat d'agence). Il est fortement recommandé que l'IMF/l'EF verse des honoraires d'agence nominaux (honoraires de Wakalah) à l'agent afin que l'agence ne se transforme pas en acte volontaire et pour éviter toute confusion avec la transaction de vente subséquente attendue.

<sup>35</sup> Levy, A. (2012). « Finance islamique : opérations financières autorisées et prohibées vers une finance ». Lextenso éditions. Page 55.

- L'ensemble des rôles et des responsabilités entre le donneur d'ordres et l'agent doivent être recensés et convenus.

### **3.3. Acquisition**

Il s'agit de l'étape au cours de laquelle l'IMF/l'EF fait l'acquisition de l'actif, soit directement soit par le biais de l'agent. Les points à prendre en compte incluent les suivants :<sup>36</sup>

- l'IMF/l'EF doit inspecter l'actif acheté par l'agent afin de garantir le caractère authentique de la transaction.

- En cas d'accord d'agence avec un tiers, l'IMF/l'EF doit comparer les caractéristiques de l'actif acquis avec ceux portés dans le formulaire de commande.

- La preuve d'achat doit confirmer que la nomination de l'agent est bien antérieure à la vente de l'actif.

- Dans certains cas, il peut être trop contraignant pour le client de remettre toutes les factures si elles sont trop nombreuses. Par exemple, un certain nombre de petits lots peuvent être achetés auprès de différentes sources lors de l'achat de fruits, de légumes, etc. Dans de tels cas, les clients sont autorisés à remettre une synthèse avec les informations suivantes :

- Date ; description de l'actif ; numéro de la facture ; quantité ; prix
- Attestation que les factures indiquées sont disponibles dans les dossiers du client et peuvent être passées en revue et vérifiées par le représentant de l'IMF/l'EF.

- L'agent peut également signer un contrat d'achat avec le fournisseur.

-L'IMF/l'EF doit payer directement le fournisseur à la confirmation de la réception de l'actif.

### **3.4. Exécution**

<sup>36</sup>Mehirig, A., &Dridi, B. (2022, mai 10). « L'évolution du système bancaire islamique ». Université d'El Oued, Algérie. P 26.

Lors de cette étape, l'accord de vente Mourabaha est concluentre le client et l'IMF/l'EF. Il est important ici de connaître les points suivants :<sup>37</sup>

- Si le client refuse l'actif avant l'exécution de la Mourabaha au motif d'une qualité moindre/d'un écart entre les spécifications indiquées dans le formulaire de commande et celles de l'actif reçu, il est possible d'acquérir un nouvel actif répondant aux spécifications souhaitées en concluant une nouvelle Mourabaha.

Toutefois, après l'exécution de la Mourabaha, la responsabilité de l'IMF/l'EF ne peut être engagée pour tout écart ou défaut.

- Le client doit remettre une offre d'achat pour l'actif au prix de la Mourabaha (coût plus marge bénéficiaire) (qu'il ait été ou non l'agent désigné pour acheter l'actif).

- En l'acceptant, l'IMF/l'EF confirme que toutes les conditions applicables de la Mourabaha (dont le prix) ont été respectées.

- À réception de l'actif, le client doit l'examiner et confirmer que ses caractéristiques et sa qualité sont acceptables pour lui, dégageant ainsi l'IMF/l'EF de toute responsabilité en lien avec la vente de l'actif.

- L'IMF/l'EF peut demander au client d'indiquer une sûreté acceptable dans le bon de commande de la Mourabaha. Il peut s'agir d'une caution d'un tiers, d'un nantissement sur un bien meuble ou immeuble ou d'un nantissement sur l'objet du contrat de la Mourabaha à titre de fiducie-sûreté (ou un droit de gage enregistré), avec ou sans prise de possession de l'actif nanti, ou en en prenant possession et en levant progressivement le nantissement proportionnellement au pourcentage du paiement total reçu. Le droit de gage enregistré doit être distinct de l'accord de Mourabaha et peut interdire au client de vendre/transférer l'actif à un tiers jusqu'à son paiement intégral.

- L'IMF/l'EF a le droit de demander au client de remettre des chèques ou des billets à ordre avant l'exécution du contrat de Mourabaha à titre de sûreté afin de régler la dette créée par l'exécution du contrat. Cela peut se faire lorsque l'IMF/l'EF n'est pas autorisé à utiliser ces chèques ou documents à d'autres dates que leur date d'échéance. Il est interdit

<sup>37</sup>Dichter, T. (2007, 15 février). Un deuxième regard sur la microfinance : La séquence de croissance et de crédit dans l'histoire économique. Centre pour la Liberté et la Prospérité Mondiales : Briefing sur la politique de développement. P 12.

de demander des chèques à titre de sûreté si la loi permet de les mettre en paiement avant leur échéance.

- Il est interdit de subordonner le transfert de la propriété de l'actif au client au paiement intégral du prix de la Mourabaha. Toutefois, l'actif peut être utilisé comme collatéral (d'un point de vue juridique, non d'un point de vue physique, autrement le client ne pourrait l'utiliser) afin de garantir le paiement intégral du prix de la Mourabaha. Le client peut autoriser l'IMF/l'EF à vendre l'actif s'il tarde à en payer le prix, auquel cas l'IMF/l'EF devra remettre une contre-lettre au client afin d'en établir le droit de propriété. Si l'IMF/l'EF vend l'actif en raison de l'incapacité du client à payer le prix de vente à l'échéance, il doit se restreindre à recouvrer le montant qui lui est dû (se limiter au solde en souffrance du prix de vente convenu) et restituer l'excédent au client. Dans le cadre de cet exercice, l'IMF/l'EF doit tout mettre en œuvre pour obtenir le meilleur prix du marché.

- Lorsque l'IMF/l'EF reçoit un nantissement du client, il a le droit de stipuler que ce dernier lui accorde le droit de vendre l'actif nanti afin de recouvrer les montants dus sans possibilité de recourir à des procédures judiciaires.

### **3.5. Paiement du prix de la Mourabaha**

L'IMF/l'EF et le client ont le droit de convenir que tous les paiements échelonnés restants seront dus avant les échéances initialement convenues en cas de défaut de paiement du client sans motif acceptable pour l'un ou l'autre de ces paiements<sup>38</sup>. Cela peut être mis en place des manières suivantes :

A. Les paiements échelonnés deviennent automatiquement dus du fait d'un simple retard de paiement

B. Les paiements échelonnés deviennent dus après un retard de paiement supérieur à une période définie.

C. Les paiements échelonnés deviennent dus après l'envoi d'une relance au client dans laquelle l'IMF/l'EF indique une période spécifique pour procéder au paiement.

- L'IMF/l'EF peut recevoir un engagement séparé du client l'autorisant à faire don d'une certaine somme (à titre de pénalités) à des causes caritatives en cas de retard de

<sup>38</sup> Douar, B., & Arkoub, O. (2014). « Application et innovation en ingénierie financière Islamique ». Ferhat Abbas Université de Sétif. P 19.

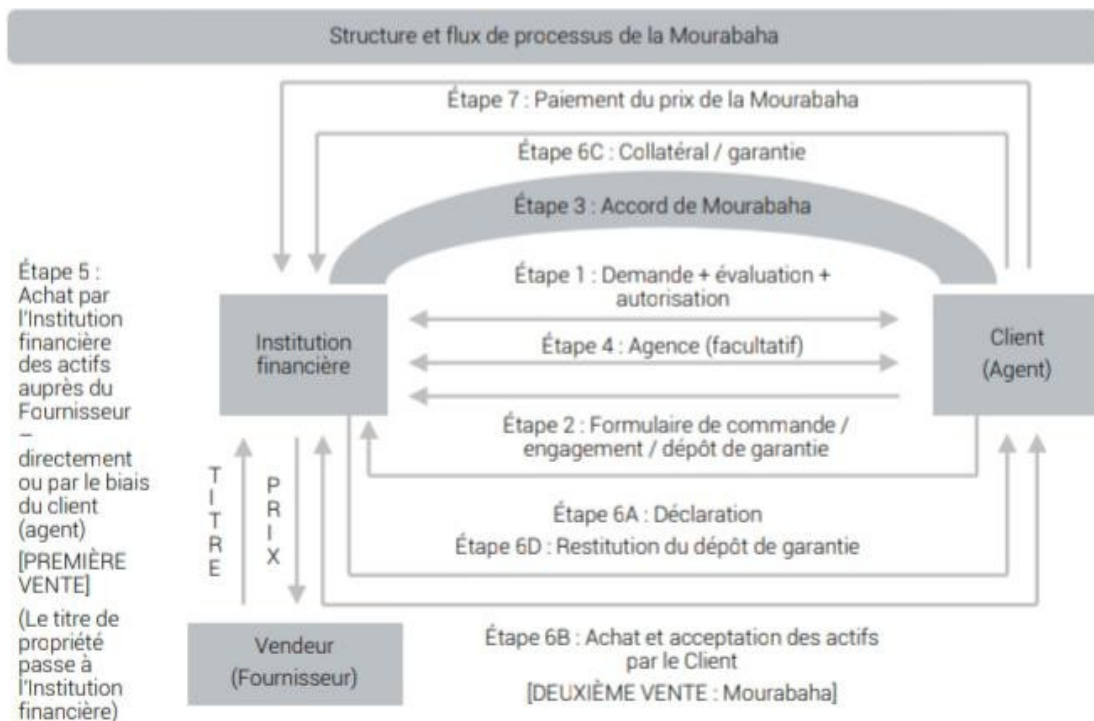
paiement de sa part aux échéances prévues et d'incapacité à justifier véritablement son manquement. Ce montant doit être calculé de la manière suivante :  $(\text{somme non payée} \times 1\% \times \text{période non payée}) / (365 \text{ jours})$ . Le Comité Charia de l'IMF/l'EF doit recevoir une preuve attestant que cette somme a bien été consacrée à des causes caritatives et non au bénéfice de l'IMF/l'EF lui-même ou qu'elle a été portée au poste « Responsabilité sociale d'entreprise ».

- Il est interdit de reporter la date de paiement de la dette en échange d'un paiement supplémentaire pour rééchelonnement, que le débiteur soit solvable ou insolvable

- En cas de défaut de paiement du client pour les paiements échelonnés dus, l'IMF/l'EF n'a pas le droit de lui imposer de paiement supplémentaire à son bénéfice.

- Le rééchelonnement du paiement du solde restant dû est autorisé, mais pas sa re-tarifification (reconduction par une autre Mourabaha).

**Figure N° 02 : Synthèse du flux de processus de la Mourabaha**



La source : IslamicDevelopment Bank sur <https://www.isdb.org>

## **Conclusion**

En conclusion, la finance islamique en Algérie constitue une réponse pertinente aux aspirations des clients à la recherche de solutions financières conformes à la charia. Le produit Mourabaha, au cœur de cette dynamique, s'impose comme l'un des mécanismes les plus utilisés pour financer divers types d'acquisitions, qu'il s'agisse de biens immobiliers, d'équipements ou de marchandises. Le processus d'octroi de la Mourabaha, avec ses différentes étapes, reflète l'effort des institutions financières islamiques pour assurer la conformité à la loi islamique tout en répondant aux besoins économiques des clients. Avec l'expansion continue de la finance islamique en Algérie, il est probable que la Mourabaha et d'autres produits continueront à jouer un rôle essentiel dans la transformation du paysage financier algérien.

***Chapitre 02:***  
**Analyse des pratiques de contrat**  
**Mourabaha**

## **Introduction**

La Mourabaha est une pratique financière qui peut sembler complexe pour les non-initiés, en raison de ses nombreuses spécificités et conditions. Cette forme de financement repose sur le principe de la vente avec une marge de profit connue à l'avance, mais elle implique un ensemble de procédures et d'exigences qui varient selon les situations. Il existe deux types principaux de Mourabaha : le simple et le complexe, chacun avec ses propres conditions et modalités d'application.

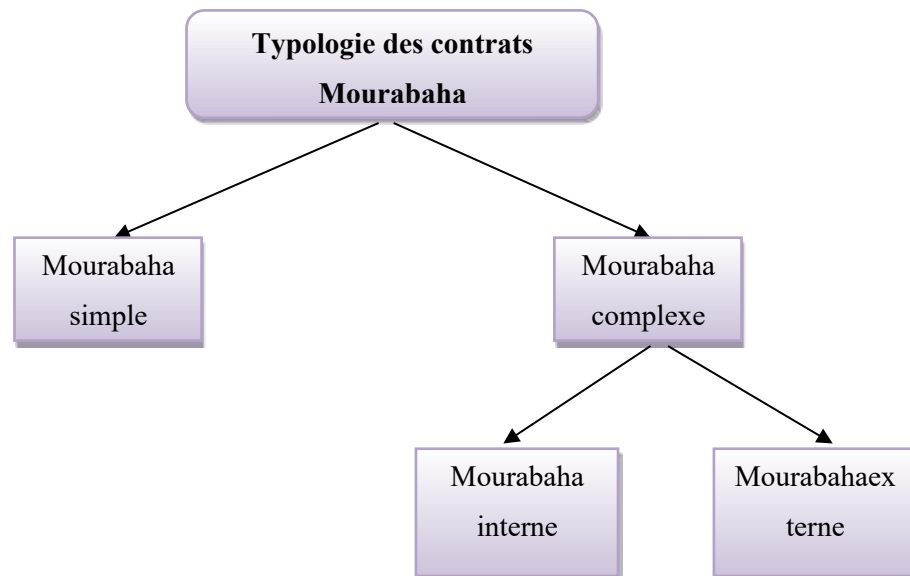
Par ailleurs, plusieurs facteurs influencent la mise en pratique de ce mode de financement, tels que le cadre juridique, les particularités culturelles, ainsi que les évolutions du marché. Ces éléments contribuent à rendre l'utilisation de la Mourabaha plus ou moins accessible et adaptée selon les contextes.

Notre chapitre se divise en deux sections principales. La première section est consacrée aux types de contrats de Mourabaha, où nous explorerons en détail les différentes formes que ces contrats peuvent prendre et les modalités qui les caractérisent. Quant à la deuxième section, elle porte sur les facteurs influençant les pratiques de Mourabaha. Nous y analyserons les éléments économiques, financiers et juridiques qui jouent un rôle déterminant dans l'application et le succès de ces pratiques dans divers contextes.

## Section 01 : Typologie des contrats Mourabaha

La Mourabaha est divisée, en fonction de son mode de réalisation, en deux types : la Mourabaha simple et la Mourabaha complexe, ou ce que l'on appelle la Mourabaha à l'ordre d'achat. Cette dernière se divise également en fonction de son champ d'application en Mourabaha interne et Mourabaha externe.

**Figure N° 03 : Typologie des contrats Mourabaha**



**La source :** réalisée par nous-mêmes

### 1.1. La Mourabaha simple

Dans le premier point, nous allons aborder la Mourabaha simple

#### 1.1.1. La définition de la Mourabaha simple

La Mourabaha simple est la forme initiale de la Mourabaha, où le vendeur traite directement avec l'acheteur. Pour que la Mourabaha simple soit valide, elle doit respecter les conditions mentionnées précédemment.<sup>39</sup>

La vente dans ce type de Mourabaha est une vente immédiate, c'est-à-dire que l'objet de la vente est déjà en possession du vendeur, qui a la capacité de le transférer puisqu'il en est propriétaire.

<sup>39</sup> Abdel Mottaleb Abdel Hamid : Économie de l'investissement et du financement islamique dans la banque islamique, Éditions Dar Al Jamia, 2018. p. 250.

Si la marchandise n'existe pas encore ou que le vendeur ne la possède pas, il s'agit alors d'une vente d'un bien absent ou inexistant, ce qui est interdit, selon les paroles du Prophète (paix et bénédiction sur lui) : « Ne vends pas ce que tu ne possèdes pas », sauf dans le cadre du contrat de Salam, qui est légal selon ses conditions.

### 1.1.2. Les conditions pour la validité de la Mourabaha simple

- Le vendeur doit posséder physiquement le bien qu'il met en vente. Si le bien n'est pas en sa possession, la vente est considérée comme invalide selon la charia, car il s'agit alors d'une vente de biens inexistantes, ce qui est prohibé.

- Le vendeur est tenu de révéler le prix d'acquisition initial du bien ainsi que la marge de profit appliquée, assurant ainsi une transaction éthique et sans ambiguïté pour l'acheteur.

- L'acheteur doit accepter de payer le prix final convenu, comprenant le coût d'achat et le profit du vendeur. Ce dernier doit s'assurer que toutes les informations sur le prix d'achat et la marge de profit sont communiquées avec transparence.<sup>40</sup>

### 1.1.3. Avantages et inconvénients de la Mourabaha simple

La Mourabaha, bien qu'étant un mode de financement largement apprécié pour sa conformité aux principes de la finance islamique, présente néanmoins une série d'avantages et d'inconvénients qu'il convient d'examiner afin de comprendre pleinement son impact sur les acteurs économiques et financiers.

**Tableau N° 04** : les avantages et les inconvénients de la Mourabaha simple

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> <li>- L'un des avantages majeurs de la Mourabaha simple est sa transparence totale. L'acheteur connaît non seulement le prix d'acquisition initial du bien, mais aussi la marge appliquée par le vendeur.</li> <li>- La transaction repose sur des principes éthiques solides, en évitant toute forme</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elle est limitée aux biens que le vendeur possède déjà, ce qui peut restreindre le champ d'application dans le domaine bancaire, par exemple.</li> <li>- Contrairement à la Mourabaha complexe, il n'est pas possible pour l'acheteur de demander à une institution de lui procurer</li> </ul>

<sup>40</sup> Mohamed Suleiman Al Ashqar : La vente Mourabaha telle que pratiquée par les banques islamiques, 2015, p. 6-7.

<p>d'usure (riba) ou de spéculation.</p> <p>- Dans le cas d'une Mourabaha simple, la transaction est souvent rapide puisque le bien est déjà en possession du vendeur.</p>	<p>un bien qu'elle ne possède pas encore.</p>
--	---

**La source :** Mohamed Suleiman Al Ashqar : La vente Mourabaha telle que pratiquée par les banques islamiques, 2015, p. 6-7.

La Mourabaha simple constitue une solution efficace et éthique dans les transactions commerciales directes, offrant transparence et conformité aux principes islamiques. Toutefois, son utilisation dans le secteur bancaire est limitée par la nécessité pour le vendeur de posséder le bien, ce qui a conduit à une adoption plus large de la Mourabaha complexe dans les banques islamiques pour répondre aux besoins financiers des clients.

## **1.2. Mourabaha complexe (Mourabaha à l'ordre d'achat)**

### **1.2.1. la définition de Mourabaha Complexe**

La Mourabaha complexe, ou Mourabaha à l'ordre d'achat, est un accord entre la banque et le client, selon lequel la banque achète un bien, immobilier ou autre, et le client s'engage à acheter ce bien à la banque par la suite. La banque s'engage à le vendre au client, soit à un prix immédiat, soit à un prix différé, avec un pourcentage de profit convenu à l'avance.<sup>41</sup>

### **1.2.2. Les types de Mourabaha complexe**

La murabaha complexe est une forme élaborée de murabaha, qui se subdivise en deux types principaux selon les modalités de sa réalisation : la murabaha interne et la murabaha externe. Dans cette partie, nous allons explorer ces deux modes distincts.

#### **1.2.2.1. La Mourabaha interne**

La Mourabaha interne est utilisée pour l'achat de biens locaux, c'est-à-dire dans le commerce intérieur. Elle consiste en l'achat par la banque de biens locaux à la demande du client (l'acheteur) où la banque achète les biens localement et les revend ensuite au client

<sup>41</sup> Ahmed Salem Milhem : La vente Mourabaha et ses applications dans les banques islamiques, Dar Al-Thaqafa pour la publication et la distribution, 2014, p. 75.

sous forme de Mourabaha. Le client rembourse alors le montant dans une durée déterminée ou par des paiements échelonnés.<sup>42</sup>

Dans cette forme de Mourabaha, le client soumet une demande à la banque islamique pour l'achat d'un bien spécifique dans le marché local avec des spécifications définies. La banque s'engage à acheter ce bien et un accord est conclu entre les deux parties (la banque et le client acheteur) sur le prix, la marge de profit et les modalités de paiement. Un engagement écrit est signé par les deux parties afin de formaliser cet accord.

• **Les avantages et les inconvénients de Mourabaha interne**

La murabaha interne offre divers avantages qui peuvent grandement bénéficier aux transactions commerciales locales en simplifiant le processus d'achat et en réduisant les coûts associés, tout en soutenant l'économie nationale. Cependant, elle présente également certains inconvénients, notamment des limitations en termes de choix de produits et des marges bénéficiaires potentiellement réduites. Le tableau ci-dessous, numéroté 6, présente en détail ces avantages et inconvénients pour une évaluation complète de ce mode de financement.

**Tableau N° 05 : les avantages et les inconvénients de Mourabaha interne**

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Permet d'acheter des biens disponibles localement, facilitant les transactions pour les petites entreprises et les commerces locaux.</li> <li>- La proximité du marché réduit les délais de livraison et simplifie le processus d'achat.</li> <li>- Les coûts de transport et d'importation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La disponibilité est restreinte aux produits disponibles localement, ce qui peut limiter les choix pour le client.</li> <li>- La concurrence locale peut réduire les marges bénéficiaires pour la banque.</li> <li>- Moins efficace pour l'acquisition de biens technologiques ou spécialisés qui ne sont</li> </ul>

<sup>42</sup>Hilmous Amin et KhezizNasrine : Vente en murabaha au demandeur d'achat (concept, procédures et normes juridiques), Revue Al-Imtiaz pour la recherche en économie et gestion, Volume 01, Numéro 01, Juin 2017, p. 107.

<p>sont évités, ce qui peut réduire le coût total pour le client.</p> <p>- Encourage le commerce local et soutient l'économie nationale en favorisant les produits locaux.</p>	<p>pas disponibles localement.</p>
--	------------------------------------

**La source :** Hilmous Amin et KhezizNasrine, Op cit, Juin 2017, p. 45.

### 1.2.2.2. La Mourabaha externe

La Mourabaha externe est utilisée pour l'achat de biens à l'étranger, c'est-à-dire dans le commerce extérieur. Ici, un client soumet une demande à la banque islamique pour qu'elle achète un bien spécifique à l'étranger avec des caractéristiques prédéfinies. La banque achète ce bien à l'étranger, le revend ensuite au client avec un paiement différé. Les deux parties conviennent du prix, du profit et des modalités de paiement. De plus, le client doit transférer sa licence d'importation au profit de la banque en vertu des termes du contrat.<sup>43</sup>

- **Avantages et les inconvénients de la Mourabaha externe**

La murabaha externe permet aux entreprises d'accéder à des biens étrangers qui ne sont pas disponibles localement, offrant ainsi une plus grande diversité de produits et des opportunités d'investissement potentielles. Cependant, ce mode de financement comporte également des défis, notamment des processus d'importation plus complexes et des coûts supplémentaires liés au transport et aux droits d'importation. Le tableau ci-dessous, numéroté 7, présente une analyse détaillée des avantages et des inconvénients de la murabaha externe pour fournir une vue d'ensemble complète de ce mode de financement.

**Tableau N° 06 :** les avantages et les inconvénients de Mourabaha externe

Les avantages	Les inconvénients
- Permet l'achat de produits non disponibles localement, offrant ainsi une plus grande	- Les procédures d'importation et les réglementations douanières peuvent allonger

<sup>43</sup> Ahmed Salem Malham : Vente en murabaha et ses applications dans les banques islamiques, Dar Al-Thaqafa pour la publication et la distribution, 2014, p. 9.

<p>variété et des options plus spécialisées.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Peut offrir des bénéfices potentiels plus élevés grâce à l'acquisition de biens à l'étranger.</li> <li>- Élargit les choix disponibles pour le client, y compris des technologies avancées et des équipements spécifiques.</li> </ul>	<p>le délai de traitement et compliquer le processus.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Inclut des frais de transport international, des droits d'importation et des fluctuations monétaires qui peuvent augmenter le coût total.</li> <li>- Dépendance accrue aux fournisseurs internationaux et risques associés aux délais de livraison et à la qualité des produits.</li> </ul>
---	--

**La source :** Ahmed Salem Malham, Op cit, 2014, p. 13.

### 1.2.3. Déroulement d'une Mourabaha Complexe

Le processus de la Mourabaha complexe se fait en plusieurs étapes claires :<sup>44</sup>

- Le client (ou « l'acheteur ») soumet à la banque une demande d'achat d'un bien spécifique (par exemple, une voiture, un bien immobilier ou de l'équipement industriel). Cette demande inclut les spécifications du bien et son prix estimé.

- Une fois la demande acceptée, la banque achète le bien auprès du vendeur initial en utilisant ses propres fonds. À ce stade, la banque devient propriétaire légitime du bien.

- La banque revend ensuite le bien au client à un prix majoré, convenu au préalable. Ce prix inclut le coût d'acquisition initial du bien ainsi que la marge de profit de la banque. La vente peut être effectuée soit en un paiement comptant, soit en paiements différés (généralement avec des échéances fixes).

- Une fois que les termes de la vente sont acceptés et que le paiement ou les paiements sont effectués, la propriété du bien est transférée au client.

### 1.2.4. Caractéristiques de la Mourabaha Complexe

La Mourabaha complexe est principalement caractérisée par :<sup>45</sup>

<sup>44</sup>Ibid, p 74.

<sup>45</sup> Abdel Mottaleb Abdel Hamid : Économie de l'investissement et du financement islamique dans la banque islamique, Éditions Dar Al Jamia, 2016, p. 16.

- Le client s'engage à acheter le bien après son acquisition par la banque. Cet engagement est essentiel pour garantir que la banque ne se retrouve pas avec un bien qu'elle n'aurait pas prévu de posséder.

- La banque doit acheter et posséder le bien avant de le revendre au client. Cela garantit que la transaction respecte les principes islamiques, car la banque ne peut pas vendre un bien qu'elle ne possède pas.

- La banque fixe dès le départ une marge de profit, connue et acceptée par le client. Cette marge n'est pas considérée comme un intérêt (riba), car elle correspond à un surcoût transparent pour le service rendu par la banque.

- Souvent, le paiement de la Mourabaha complexe se fait de manière différée, ce qui permet au client de rembourser la banque selon un calendrier convenu. Cela permet au client de bénéficier de la possession immédiate du bien sans avoir à le payer en totalité immédiatement.

## **Section 2 : Facteurs influençant les pratiques de Mourabaha**

Le financement Mourabaha, tout comme les autres modes de financement, est soumis à l'influence de divers facteurs, tant positifs que négatifs. Cette section se propose d'analyser les défis auxquels ce mode de financement est confronté ainsi que les éléments susceptibles d'en favoriser le développement. Une telle analyse permettra de mieux cerner les enjeux spécifiques liés à la Mourabaha et d'identifier les pistes d'amélioration.

### **2.1. Les défis de la Mourabaha**

L'expert économique Kamal Raziq a expliqué que le projet d'ouverture des Mourabaha au niveau des banques traditionnelles n'était pas une procédure facile, mais qu'il nécessite des capacités matérielles et humaines<sup>46</sup>. Ce compartiment a rencontré un certain nombre d'obstacles, dont les plus importants sont les suivants :

#### **2.1.1. L'absence de la supervision de la charia**

<sup>46</sup>CHERIF, Karim, AKRIMOU, Ossi. La finance islamique : Analyse des produits financiers islamiques. Mémoire de Bachelors : haute école de gestion de Genève, 2008, TDEE 59[en ligne]. Disponible sur : <https://doc.rero.ch> « record » (consulté le 12/04/2024).

L'absence d'un organe de supervision de la charia, chargé d'indiquer la licéité des opérations proposées par ces banques, est un problème majeur. Il existe des fondements et des normes spéciales pour cette supervision, mais la plupart des banques ne prêtent pas suffisamment attention à cet aspect, ce qui les fait apparaître aux savants et aux chercheurs comme si elles n'étaient pas différenciées des activités des banques usurières. Kamal Raziqa a révélé la nécessité d'accompagner la banque centrale dans ce processus en identifiant l'organe juridique compétent pour émettre des fatwas dans les transactions par un décret présidentiel, qu'il s'agisse du ministère des Affaires religieuses ou du Conseil suprême islamique, qui semble le mieux qualifié pour cette tâche.<sup>47</sup>

### 2.1.2. Défis dans la relation avec les banques centrales

Les difficultés et problèmes liés au fait d'être soumis à la tutelle de la banque centrale sont notables. Ainsi, les banques islamiques ou les guichets islamiques ont été créés sous l'égide de lois spéciales visant à faciliter leur fonctionnement. Cependant, le problème du contrôle de la banque centrale sur ces entités demeure. Deux questions se posent à ce sujet : la supervision par la banque centrale des banques islamiques et leur soumission aux règles et réglementations de la banque centrale, et le soutien de la banque centrale aux banques islamiques, en particulier en cas de besoin de liquidité.<sup>48</sup>

### 2.1.3. Problème d'image

Pour certains, y compris des intellectuels musulmans reconnus, la création de ces Mourabaha est perçue comme une opération marketing visant à vendre des produits financiers classiques, légèrement modifiés, et présentés comme conformes à la charia. Ces produits peuvent ne pas être véritablement conformes aux injonctions coraniques et à la sunna. Cela pousse les clients à se sentir coupables en raison du non-respect des obligations envers le Créateur (Allah SWT) et à mettre fin à leur relation avec la banque. Par conséquent, ils doutent de la validité des Mourabaha.

Parmi les problèmes qui affligent les Mourabaha et inquiètent beaucoup de clients, il y a le risque de mélange des fonds des Mourabaha avec ceux de la banque principale. Le surplus de liquidité des Mourabaha, en raison de la forte demande, est souvent transféré à

<sup>47</sup>النوافذ الإسلامية. مرجع سابق. ص.62

<sup>48</sup> ZEMMOURI ,Chahrazed.,YAHIAOU,Makhlouf.Les produits islamiques avec référence au mode de financement Mourabaha cas : Al Baraka Banque [en ligne]. Mémoire de Master : Université de Tizi-Ouzou, p.14. Disponible sur : [https:// dl.ummtto.dz](https://dl.ummtto.dz) (consulté Le 01/06/2024)

la banque principale, qui l'utilise dans ses transactions usuraires jusqu'à ce que les Mourabaha en aient besoin. En examinant de plus près le processus de transfert des liquidités excédentaires de la Mourabaha vers la banque principale, on constate que ce processus implique la subvention et l'accompagnement nécessaires pour la composante liquidité de la banque principale. Les dépôts des clients des Mourabaha deviennent une source importante de liquidité pour la banque principale, qui est alors contrainte de recourir à des prêts usuraires, ce qui constitue une subvention illicite. Par conséquent, les titulaires de comptes d'investissement peuvent s'inquiéter du mélange possible des bénéfices qui leur seront distribués avec des intérêts usuraires.

#### **2.1.4. Obstacles liés aux ressources humaines et aux compétences**

Parmi les obstacles auxquels les Mourabaha font face, on trouve également des problèmes liés aux ressources humaines et aux compétences :

##### **2.1.4.1. Ressources humaines**

Selon les analystes de Goldman Sachs, « *le capital humain pourrait constituer un obstacle au développement du marché étant donné le nombre limité d'experts*<sup>49</sup> ». Le manque de capital humain est ainsi un obstacle majeur qui peut freiner l'activité des Mourabaha, car la disponibilité d'experts est essentielle pour le succès de chaque banque.<sup>50</sup>

##### **2.1.4.2. Compétences**

La nouveauté et le manque d'expérience des employés chargés des Mourabaha peuvent conduire au non-respect des valeurs et des règles de la charia. Cette question est particulièrement sensible pour les banques conventionnelles engagées dans ces Mourabaha. Le rôle d'un banquier dans ce domaine est très différent de celui d'un banquier traditionnel ; il doit non seulement comprendre les besoins financiers de la banque, mais aussi maîtriser les spécificités de la finance islamique, telles que le principe de partage des profits et des pertes basé sur des clés de répartition.

49

<sup>50</sup> الفروع الإسلامية في البنوك التقليدية . جامع الكتب الإسلامية . en : <https://www.ketabonline.com> . Consulté le 07/05/2024

Ainsi, les Mourabaha nécessitent des banquiers ayant une expertise spécifique pour les clients entrepreneurs, ce qui entraîne une gestion des compétences exigeante et constitue une contrainte importante.<sup>51</sup>

### **2.1.5. Contraintes liées aux systèmes et aux politiques**

Compte tenu des différences entre les règles de la banque traditionnelle et celles de la banque islamique, il est crucial de développer des politiques, procédures, et systèmes techniques et comptables adaptés à la nature de la banque islamique et à ses produits. L'expérience montre que de nombreuses banques qui souhaitent introduire des activités islamiques aux côtés de leurs activités traditionnelles négligent souvent les aspects suivants :<sup>52</sup>

- Inadéquation du système comptable : Les systèmes comptables en place sont souvent basés sur des fondations traditionnelles qui ne répondent pas aux exigences spécifiques des banques islamiques. Cela peut entraîner des difficultés pour assurer une conformité complète aux principes de la finance islamique.
- Décélération des systèmes applicatifs : Les systèmes applicatifs bancaires islamiques et les procédures techniques peuvent parfois ne pas évoluer au rythme nécessaire. Cela se traduit par des procédures allongées et complexes, ainsi qu'une diminution de l'efficacité du service client, ce qui impacte négativement le fonctionnement général de la banque.<sup>53</sup>

### **2.1.6. Obstacles administratifs**

Le manque de clarté au niveau de la banque sur les projets de la direction concernant l'introduction de la finance islamique, en particulier en cas d'expansion progressive de cette approche, peut entraîner plusieurs problèmes :

- Manque d'engagement administratif : L'absence ou la participation limitée d'autres administrations à la formulation de cette approche peut entraîner des conflits et des incohérences dans la mise en œuvre.

<sup>51</sup> JEAN-MICHEL, Huet., CHERQUAOUI, Saleh., AUGUSTIN, Colas. La finance Islamique : Gisement de croissance. Edition Expansion management review, Décembre 2014, p.35.

<sup>52</sup> الفروع الإسلامية في البنوك التقليدية. مرجع سابق. ص. 167

<sup>53</sup> Idem

- Réserves des responsables : Certains responsables peuvent avoir des réticences personnelles quant à la double approche (traditionnelle et islamique), ce qui peut freiner le développement de la finance islamique au sein de la banque.
- Concurrence non constructive : Des frictions pratiques peuvent surgir, notamment une concurrence non constructive entre les responsables de la gestion des branches islamiques et traditionnelles, ce qui peut nuire à l'efficacité globale et à l'harmonie de la banque.<sup>54</sup>

### **2.1.7. L'absence d'indépendance totale**

L'un des problèmes soulevés concernant les Mourabaha est qu'elles sont souvent affiliées à des banques usurières et ne bénéficient pas d'une indépendance totale. Ces banques, qui pratiquent l'usure de manière ouverte, continuent à faire usage de cette pratique tout en offrant des Mourabaha. L'existence de ces fenêtres au sein de banques usurières peut ainsi contribuer à maintenir leur activité et leur viabilité, ce qui soulève des préoccupations quant à la véritable conformité de ces fenêtres aux principes de la finance islamique.<sup>55</sup>

## **2.2. Les facteurs de développement de Mourabaha**

Pour évaluer la performance des Mourabaha dans les banques traditionnelles lors de leur développement, il est crucial d'examiner les exigences nécessaires à leur succès et leur disponibilité, en tenant compte des différentes approches adoptées par les banques traditionnelles pour mettre en place ces Mourabaha.

### **2.2.1 Planification scientifique**

L'ouverture de Mourabaha conformes à la charia par les banques commerciales représente un événement majeur sur la scène économique mondiale. Ce processus implique une transition d'une situation à une autre, nécessitant une planification détaillée pour garantir que les transactions respectent les principes islamiques.<sup>56</sup>

<sup>54</sup> الفروع الإسلامية في البنوك التقليدية. مرجع سابق. ص. 167

<sup>55</sup> Idem

<sup>56</sup> HAMIDI, Hanane. Les guichets islamiques dans les banques conventionnelles[en ligne]. Université de M'sila 2020, disponible sur : <https://scholar.google.com> (consulté le 18/04/2024).

La performance des Mourabaha dans les banques traditionnelles repose principalement sur une planification scientifique et rationnelle, qui doit établir une orientation générale et répondre aux besoins à long terme. Pour les banques axées sur les profits commerciaux, cette planification est particulièrement cruciale. En effet, la rentabilité devient une condition essentielle pour que ces banques continuent à offrir des services bancaires islamiques tout en atteignant leurs objectifs commerciaux.<sup>57</sup>

### 2.2.2. Légalisation des services bancaires

L'activité des banques proposant des Mourabaha est régie par des lois et des législations spécifiques émises par les autorités officielles de l'État. Il est essentiel que ces services soient encadrés par des lois dédiées qui définissent les dispositions de leur création et de leur supervision. Sans une telle légalisation, les banques islamiques pourraient rencontrer de nombreux problèmes en ce qui concerne les normes d'entreprise, la supervision, la comptabilité, l'audit et leurs relations avec d'autres institutions opérant sur le marché bancaire algérien.<sup>58</sup>

### 2.2.3 Obligation de la charia<sup>59</sup>

L'adhésion totale aux principes de la charia est cruciale pour garantir le succès et la pérennité des Mourabaha. Les grandes banques traditionnelles qui ont intégré ces produits islamiques s'engagent généralement à respecter ces principes, notamment en ce qui concerne l'émission de fatwas et la vérification de la conformité aux règles islamiques. Cela inclut la conception des produits, les méthodes de commercialisation, la formulation des contrats, ainsi que la publicité et la promotion de ces produits. Une supervision rigoureuse de la charia est donc indispensable pour assurer l'intégrité des services proposés.<sup>60</sup>

#### 2.2.3.1.L'observation de la licéité du secteur financé

Les fenêtres islamiques, tout comme les banques islamiques classiques, doivent s'assurer que leurs financements ne concernent pas des secteurs interdits par la charia,

<sup>57</sup>الفروع الإسلامية في البنوك التقليدية. مرجع سابق.ص.167

<sup>58</sup>لعال رمضاني. البرود ام الخير. تحديات فتح نوافذ إسلامية في البنوك التقليدية- حالة الجزائر- مجلة المميز لبحوث الاقتصاد و الدارة.

(المجلد 10) (العدد 17) ديسمبر. 2017 ص 160. (23/04/2024le consulté).

<sup>59</sup>الفروع الإسلامية في البنوك التقليدية مرجع سابق.ص 167.

<sup>60</sup>الفروع الإسلامية في البنوك التقليدية مرجع سابق.ص 167

notamment lorsqu'elles utilisent leur liquidité excédentaire. Pour garantir cette conformité, les banques conventionnelles doivent nommer un observateur interne de la charia. Ce dernier est chargé de surveiller, autoriser et contrôler quotidiennement l'application des principes de la finance islamique, veillant à ce que chaque activité respecte les règles de licéité.

#### **2.2.3.2. Orientation sincère de la haute direction des banques conventionnelles**

La réussite des fenêtres islamiques dépend en grande partie de l'engagement sincère de la haute direction des banques conventionnelles. Le conseil d'administration doit veiller à ce que les opérations bancaires islamiques soient menées conformément aux principes de la charia. Cet engagement se manifeste par la volonté de supporter les coûts liés à la conformité légale et de suivre scrupuleusement les principes du halal et du haram, en évitant toute activité contraire aux préceptes islamiques.

#### **2.2.3.3. La nomination d'un conseil de surveillance**

Avant d'offrir des services de Mourabaha, il est essentiel de nommer un conseil de surveillance permanent et efficace de la charia, composé d'universitaires de confiance ayant une expertise dans le domaine de la finance islamique. Ce conseil a pour mission de superviser de manière continue les activités liées à la Mourabaha, notamment en rédigeant des contrats d'investissement et en s'assurant de leur conformité aux règles de la charia.

L'audit interne de la charia doit vérifier l'application correcte de ces contrats ainsi que des formules sous lesquelles les opérations de Mourabaha sont réalisées. La présence d'un conseil de surveillance de la Fatwa et de la charia est donc une exigence légale clé, garantissant que toutes les opérations respectent les dispositions et contrôles islamiques. Cette supervision assure non seulement l'indépendance des activités de Mourabaha, mais renforce aussi leur crédibilité et conformité aux principes de la finance islamique.

#### **2.2.3.4. L'indépendance de l'activité**

Il est essentiel d'assurer une séparation complète et effective entre les activités de la banque principale et celles liées à la Mourabaha. Les responsables de la banque doivent comprendre que cette indépendance est un facteur clé pour la crédibilité des services de la finance islamique. En respectant ce principe, la banque renforce la confiance des clients et

garantit que les activités islamiques ne sont pas influencées par les opérations bancaires traditionnelles.

Pour faciliter la gestion des activités de Mourabaha, il est crucial que les responsables s'occupent directement des besoins spécifiques de cette branche, tout en surmontant les problèmes et obstacles qui pourraient se présenter. Cela passe par le développement des ressources humaines qualifiées, en assurant la formation continue des superviseurs et des employés dans le domaine de la finance islamique. Cette démarche améliore l'efficacité des opérations et garantit une croissance durable des activités de Mourabaha.<sup>61</sup>

#### **2.2.4. Garantir l'indépendance comptable de la direction de la finance islamique**

L'indépendance comptable est cruciale pour les activités liées à la Mourabaha dans les banques. Cette indépendance assure que toutes les transactions, produits, politiques, et programmes de formation soient strictement conformes aux principes de la loi islamique (charia). Cela implique une gestion séparée des comptes et des opérations financières de la banque principale, avec des procédures distinctes des pratiques conventionnelles.<sup>62</sup>

Pour garantir cette indépendance, il est nécessaire de s'entourer de spécialistes dans le domaine de la finance islamique, afin de s'assurer que chaque aspect de l'activité Mourabaha respecte les exigences de la charia. En outre, les contrats et les collaborations avec des centres de conseil spécialisés jouent un rôle important dans la formation continue des employés et la bonne gestion des produits financiers islamiques.

#### **2.2.5. Mettre en place un organisme légitime indépendant**

Un organisme légitime, indépendant, doit être mis en place pour superviser l'application des principes de la charia dans les opérations de la banque islamique. Cet organisme se réunirait périodiquement, au moins une fois par mois, pour examiner les problèmes rencontrés et formuler les recommandations nécessaires.<sup>63</sup>

<sup>61</sup>SEDKAOUI. Katia, Narimane. Enjeux de la mise en place d'une fenêtre islamique : cas de la Trust Bank Algeria[en ligne] Mémoire de Master, p.32. Disponible sur : [www.esb.com](http://www.esb.com)(consulté le 20/05/2024).

<sup>62</sup> Idem

<sup>63</sup>الفروع الإسلامية في البنوك التقليدية، مرجع سابق ص 167.

L'intention sincère, combinée à la motivation spirituelle de se conformer aux dispositions islamiques, aide à surmonter les défis et les obstacles rencontrés. L'organisme légitime veille ainsi à ce que les opérations de Mourabaha soient conformes aux exigences religieuses tout en soutenant le développement de la finance islamique dans un cadre éthique et responsable.

### **2.2.6. Préparation appropriée des cadres humains**

La disponibilité de cadres humains qualifiés est un élément essentiel pour le succès de toute banque, notamment dans la mise en place de la Mourabaha. L'élément humain permet de faire face aux difficultés et obstacles rencontrés dans la gestion des activités bancaires islamiques.

Un exemple pertinent est celui d'une banque nationale commerciale d'Arabie Saoudite. Cette institution a souffert d'un manque de personnel qualifié dans le domaine de la finance islamique, ce qui a nécessité des efforts considérables et du temps pour développer des programmes de formation appropriés. Ils ont dû élaborer des plans spécifiques pour former l'ensemble de leurs employés, tant au niveau des compétences techniques que des connaissances en finance islamique.

Pour combler cette lacune, diverses formes de formation ont été mises en œuvre :<sup>64</sup>

- Formations internes : réalisées grâce aux capacités de formation propres de la banque. Cela inclut les employés des centres de gestion et de formation de la banque, ainsi que le recours à des bureaux de conseil ou des centres de formation spécialisés avec lesquels la banque entretient des relations étroites.
- Formations externes : les employés ont été envoyés dans des centres de formation externes ou ont suivi des formations pratiques au sein de banques islamiques.

Afin d'assurer l'efficacité de ces formations, une série de priorités a été établie pour le personnel formé :

- Première priorité : les dirigeants administratifs.
- Deuxième priorité : les directeurs de succursales.

<sup>64</sup>الفروع الإسلامية في البنوك التقليدية مرجع سابق.ص 167.

- Troisième priorité : le personnel des services à la clientèle et les caissiers.<sup>65</sup>

Ces efforts de formation visent à renforcer la compétence des employés et à assurer que les pratiques de Mourabaha soient bien intégrées et respectent les normes de la finance islamique.

### **2.2.7. Développer des systèmes et des politiques appropriés**

En raison de la différence entre les deux systèmes (traditionnel et Mourabaha), il est important de formuler des politiques, des procédures ainsi que des systèmes techniques et comptables adaptés au système bancaire dual. Cependant, cela nécessite beaucoup de temps et d'efforts pour préparer les états financiers, ainsi que pour fournir les informations financières et administratives.<sup>66</sup>

<sup>65</sup> Idem

<sup>66</sup> Idem

# ***Conclusion générale***

## Conclusion générale

Conclusion Générale En Algérie, le financement islamique a vu une expansion notable grâce à l'engagement de plusieurs banques offrant une large gamme de produits conformes aux principes de la Sharia. Parmi ces produits, la Mourabaha occupe une place prépondérante, illustrant la diversité et la flexibilité des options disponibles dans le cadre du financement islamique. Ce produit, qui est devenu un pilier central des opérations bancaires islamiques en Algérie, est proposé sous diverses formes pour répondre à des besoins financiers variés, allant de simples acquisitions à des transactions plus complexes.

La Mourabaha, en tant que produit financier, est loin d'être monolithique. Elle se divise en plusieurs types, chacun ayant des caractéristiques spécifiques adaptées aux différents contextes économiques et commerciaux. Parmi ces types, on distingue la Mourabaha simple, qui consiste en une transaction directe entre l'institution financière et le client, et la Mourabaha complexe, ou Mourabaha à l'ordre d'achat, qui peut être subdivisée en Mourabaha interne et Mourabaha externe. Cette variété de formes permet une grande flexibilité dans la structuration des opérations de financement, en offrant des solutions adaptées tant aux transactions locales qu'internationales.

Le processus d'octroi de la Mourabaha est rigoureusement structuré pour garantir sa conformité avec les principes islamiques. Il commence par une évaluation approfondie du bien à financer, suivie de la fixation d'une marge bénéficiaire transparente, et se termine par la formalisation d'un contrat clair et détaillé. Cette procédure assure une transparence totale et protège les intérêts de toutes les parties impliquées, tout en respectant les normes éthiques et religieuses.

Les divers types de Mourabaha, que ce soit la Mourabaha simple ou complexe, jouent un rôle crucial dans la dynamique du financement en Algérie. La Mourabaha interne se concentre sur les transactions au sein des frontières nationales, tandis que la Mourabaha externe facilite les opérations internationales, augmentant ainsi la portée et l'efficacité des transactions financières au niveau mondial.

Les facteurs influençant la mise en œuvre et le succès de la Mourabaha incluent les conditions économiques, les régulations spécifiques aux institutions financières islamiques, ainsi que la demande croissante du marché pour des solutions de financement conformes à la Sharia. En Algérie, cette demande croissante est soutenue par une évolution continue du cadre

réglementaire et par les efforts des institutions financières pour élargir et diversifier leurs offres de produits.

En conclusion, la Mourabaha représente un instrument financier majeur dans le cadre du financement islamique en Algérie, offrant une alternative viable aux pratiques bancaires conventionnelles. Sa diversité en termes de types et de structures permet de répondre à une gamme étendue de besoins financiers, tout en respectant les principes religieux. La compréhension approfondie de ces différents types de Mourabaha, ainsi que des facteurs influençant leur mise en œuvre, est essentielle pour maximiser les avantages de ce système et assurer une intégration réussie dans le paysage financier algérien. En somme, la Mourabaha ne se limite pas à un simple produit de financement, mais elle constitue un levier important pour la croissance économique et la justice financière, contribuant à un système bancaire plus inclusif et conforme aux valeurs islamiques.

Nous avons formulé trois hypothèses pour guider notre étude sur le financement islamique en Algérie : premièrement, que le secteur bancaire islamique s'est développé en réponse à une demande croissante pour des produits conformes à la charia et à une ouverture progressive des autorités réglementaires ; deuxièmement, que les étapes d'obtention d'un financement par Mourabaha incluent la soumission d'une demande, la vérification de conformité, la détermination du prix et de la marge bénéficiaire, et la signature d'un contrat ; et troisièmement, que les facteurs influençant l'utilisation de la Mourabaha sont la connaissance des produits par les clients, les avantages perçus, et les politiques des banques islamiques. Notre analyse a confirmé la validité de ces hypothèses, démontrant leur précision et leur pertinence dans le contexte actuel du secteur bancaire islamique en Algérie.

En conclusion, nous avons tenté de fournir une analyse approfondie du financement islamique en Algérie, en mettant particulièrement l'accent sur le produit Mourabaha et son développement dans le secteur bancaire. Bien que notre étude ait présenté certaines limites et lacunes, nous espérons qu'elle contribuera de manière significative aux recherches académiques sur ce sujet. Notre objectif était de clarifier les processus, les types et les facteurs influençant la Mourabaha, tout en apportant des éclairages utiles sur l'évolution du financement islamique en Algérie. Nous souhaitons que notre travail enrichisse le corpus existant de connaissances et serve de référence pour de futures études dans ce domaine.

# **Référence bibliographique**

## LA BIBLIOGRAPHIQUE

### ➤ **Ouvrages**

- ALKARADAWI, (Youcef) : Al halal waalharam dans l'Islam , Dar atoratAlarabi, Edition MaktabatWahba, Egypt 1977.
- BOUDJLLAL, (Mohammed) : Le système bancaire islamique, Institut international de la Pensée Islamique 1998.
- KPMG (2012), Guide des banques et des établissements financiers en Algérie, Editions KPMG, Algérie.
- Guéranger, F. (2009, août). «Finance islamique : Une illustration de la finance éthique». Dunod.
- SAADALLAH ,(R), *Introduction aux techniques islamiques de financement*, Recueil des communications données dans le cadre du séminaire conjointement organisé par l'IIRF et la banque Al Baraka mauritanienne islamique,publications de l'IIRF, Djedda, 1996.
- SAADALLAH ,(R) :*Introduction aux techniques islamiques de financement*, Recueil des communications données dans le cadre du séminaire conjointement organisé par l'IIRF et la banque Al Baraka mauritanienne islamique,publications de l'IIRF, Djedda, 1996.
- WAMPFLER, (Betty) :*Les principes de la finance islamique*, BIM, 2002.
- AL JARHI, (M.A), IQBAL, (M) :*Banques islamiques: Réponses à des questions fréquemment posées*, publications de l'IIRF, Djedda, 2001.
- Aldo Lévy, *Finance islamique : Opérations financières autorisées et prohibées – Vers une finance humaniste*. Edition : Gualino 2012.
- Amine, N. B. (2013). « La finance islamique et les défis de développement Le développement De la finance islamique au Maroc : quelles adaptations du cadre législatif et réglementaire ».
- RADI A. & BARI I. « Les produits financiers alternatifs : Pratique et Perspectives ». 2012.
- Levy, A. (2012). « Finance islamique : opérations financières autorisées et prohibées vers une finance ». Lextenso éditions.
- Dichter, T. (2007, 15 février). Un deuxième regard sur la microfinance : La séquence de croissance et de crédit dans l'histoire économique. Centre pour la Liberté et la Prospérité Mondiales : Briefing sur la politique de développement.
- **Mémoires et thèses**

- AMANI, I. Déterminants du choix des produits bancaires islamiques en Algérie : une étude empirique, université d'Oran 2 Mohamed ben Ahmed, 2021.
- Bouguedour, L., & Boukhari, L. (2021). « Contribution des banques islamiques au Financement des PME en Algérie « Cas d'Al Baraka banque » ». Université de Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.
- Belaid, Y., & Himoun, M. (2018). « Les produits bancaires islamiques en Algérie. Les Produits bancaires islamiques en Algérie ». Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.
- Douar, B., & Arkoub, O. (2014). « Application et innovation en ingénierie financière Islamique ». Mémoire fin d'étude Ferhat Abbas Université de Sétif.
- SAMI, A. Les banques islamiques en Algérie, école Nationale Supérieure de Statistiques et d'Economie Appliquée, Thèse de Doctorat, Alger, 2017.
- Nait Slimane, M. (2014). « La finance Islamique et le Capital Investissement : Apports des Financements Participatifs pour la Création et le Développement des Petites et Moyennes Entreprises ». Université de Msila.
- Mehiri, A., & Dridi, B. (2022). « L'évolution du système bancaire islamique ». mémoire fin d'étude, Université d'El Oued, Algérie.
- **Articles et lois**
  - Al Salam Bank d'Algérie (2012), Rapport annuel de l'exercice 2012, Algérie.
  - Art 54, la loi bancaire n° : 103 – 12
  - Circulaire n° 2292 du 03/08/2020, « la Mourabaha Automobile ».
  - Conseil de la monnaie et du crédit de la banque d'Algérie (1990), Avis de conformité du 06/12/1990, Algérie ;
  - République Algérienne Démocratique et Populaire (2018), Journal officiel N°73 du 09/12/2018, Algérie ;
  - République Algérienne Démocratique et Populaire (2020), Journal officiel N°16 du 24/03/2020, Algérie ;
  - Institut de la formation bancaire. « La finance islamique (formation des professionnels du marché Financier) » 2015
- **Site internet**
  - Al-Baraka Bank d'Algérie (2021), qui sommes-nous, site : [www.albaraka-bank.com](http://www.albaraka-bank.com)
  - Al Salam Bank d'Algérie (2021), qui sommes-nous, site : [www.alsalamalgeria.com](http://www.alsalamalgeria.com)
  - Gulf Bank Algérie (2020), Qui sommes-nous, site : [www.agb.dz](http://www.agb.dz)
  - Djoufouet, F. (2022, 31 juillet). « Les interdictions de la finance islamique ». Finance de Demain Consulting. Consulté le 28 juillet 2024. In : <https://financededemain.com/les-interdictions-de-la-finance-islamique>.

- Denis Dupre, Emmanuel Raufflet (2014). L'enseignement de l'éthique en finance six ans après la crise : constats et perspectives françaises.  
<https://journals.openedition.org/ethiquepublique/1506?lang=en>

# Annexes



البنك الوطني الجزائري  
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe I à la circulaire n° 2291 du 03/08/2020.

**PRODUITS ELIGIBLES AU FINANCEMENT**  
**MOURABAHA EQUIPEMENTS**

- Cycles et Tricycles à Moteur.
- Ordinateur autres équipements ; informatiques et accessoires.
- Téléphones et Téléphones cellulaires, Tablettes.
- Téléviseur, vidéos son et mp3, appareils photos et caméscopes chauffages, climatiseur, réfrigérateur.
- Équipements de cuisine domestique.
- Équipement de lavages domestiques.
- Petits électroménagers.
- Meubles, ensembles e mobiliers et d'accessoires en bois ou associés à d'autres matières, à usage domestique.
- Tissu d'ameublement, tapisserie, moquette et literie.
- Céramique et céramique sanitaire.



البنك الوطني الجزائري  
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe I à la circulaire n° 2291 du 03/08/2020.

**PRODUITS ELIGIBLES AU FINANCEMENT**  
**MOURABAHA EQUIPEMENTS**

- Cycles et Tricycles à Moteur.
- Ordinateur autres équipements ; informatiques et accessoires.
- Téléphones et Téléphones cellulaires, Tablettes.
- Téléviseur, vidéos son et mp3, appareils photos et caméscopes chauffages, climatiseur, réfrigérateur.
- Équipements de cuisine domestique.
- Équipement de lavages domestiques.
- Petits électroménagers.
- Meubles, ensembles e mobiliers et d'accessoires en bois ou associés à d'autres matières, à usage domestique.
- Tissu d'ameublement, tapisserie, moquette et literie.
- Céramique et céramique sanitaire.

6  
b

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

**DEBIT :** Compte Hamich Al Jiddiya « 0368.XXX.XXX »,  
Chapitre n° 362105.

**CREDIT :** Compte Chèque Islamique « 0231.XXX.XXX »,  
Chapitre n° 220132.

**6. Déblocage des fonds :**

**DEBIT :** Compte Financement Mourabaha Equipements « 0507.XXX.XXX »,  
Chapitre n° 201611.

**CREDIT :** Compte Mourabaha en cours Equipements « 0035.200.001 »,  
Chapitre n° 353200.

**7. Acquisition du Bien Equipement :**

**DEBIT :** Compte Mourabaha en cours Equipements « 0035.200.001 »,  
Chapitre n° 353200.

**CREDIT :** Compte Chèques à Payer « 0055.000.000 »,  
Chapitre n° 263081.

**8. Recouvrement des échéances (Sans incident de paiement) :**

**DEBIT :** Compte Chèque Islamique « 0231.XXX.XXX »,  
Chapitre n° 220132.

**CREDIT :** Compte Financement Mourabaha Equipements « 0507.XXX.XXX »,  
Chapitre n° 201611.

**CREDIT :** Compte Marge sur Financement Mourabaha Equipements « 0007.700.113 »,  
Chapitre n° 700113.

**CREDIT :** Compte TVA Collectée « 0064.000.037 »,  
Chapitre n° 347101.

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

**9.1. Attente de règlement (échéance) :**

**DEBIT :** Compte Mourabaha Equipements en attente de règlement « 0416.XXX.XXX »,  
Chapitre n° 262034.

**CREDIT :** Compte Financement Mourabaha Equipements « 0507.XXX.XXX »,  
Chapitre n° 201611.



البنك الوطني الجزائري  
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe IV a la circulaire n° 2291 du 03/08/2020.

DRE :  
AGENCE :

**DEMANDE DE LA MOURABAHA « EQUIPEMENTS »**

**I- RENSEIGNEMENTS SUR LE CLIENT**

**1- IDENTIFICATION :**

Nom : .....  
Prénom : .....  
Fils (fille) de : ..... et de .....  
Date et lieu de naissance : .....  
Situation familiale : célibataire  marié (e)  veuf (ve)   
Adresse du domicile : .....  
N° tél (mobile, fixe) : .....  
Pièce d'identité N° : ..... délivrée le : ..... à : .....  
N° sécurité sociale : .....  
Registre de commerce N° : ..... Identification fiscale : .....  
Domiciliation bancaire : banque  CCP   
RIB/RIP : .....

**2- SITUATION PROFESSIONNELLE :**

Nom et adresse de l'employeur : ..... N° Tél : .....  
Date de recrutement : .....  
Poste occupé : .....

f 1/2 B



البنك الوطني الجزائري  
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe V à la circulaire n° 2291 du 03/08/2020.

Nom :  
Prénom :

Demande de domiciliation de salaire.

J'ai l'honneur de vous demander de bien vouloir procéder à partir du mois.....au virement de mon salaire au compte islamique ouvert en mon nom auprès de l'agence de la Banque Nationale d'Algérie de.....

Par ailleurs, je tiens à vous préciser qu'aucun changement de domiciliation bancaire ne peut se faire sans l'accord préalable de la Banque Nationale d'Algérie.

Veuillez agréer, Monsieur le Directeur des Ressources Humaines, l'expression de mes salutations distinguées.

Le demandeur  
(Nom et prénoms et signature)

Avis du Directeur des Ressources Humaines  
(Signature et cachet)

4



البنك الوطني الجزائري

المنقح رقم 11 من المنشور رقم: 2291 المؤرخ في 03/08/2020.

عقد بيع تجهيزات بالمزاينة (للأفراد)

أبرم بين المضمين أدناه:

1. البنك الوطني الجزائري، شركة ذات سهم، برأسمال قدره 150.000.000.000 دج و الذي يتخذ مقراً له بـ 08 نهج شي  
مغازا المقيد في السجل التجاري تحت الرقم 00 بـ 0012904 00/16 ، رقم الهوية الجزائرية: 000016001290414 ،  
رقم الهوية الإحصائية 096616070000213 ، العمل من طرف السيد/السيدة..... بصفته  
(1).....المحول (2) بكافة الصلاحيات في إطار إبرام العقد الحالي، المعلن فيما يلي بعبارة "البنك".
2. المشتري والذي يسمى في هذا العقد "الزبون".

الاسم و لقب.....

رقم الحساب البنكي.....

بطاقة الهوية الوطنية:.....

العنوان.....

رقم الهاتف:.....

تلق الطرفان على ما يلي:

المادة 01: تمهيد.

تطبقا للتعهد بالشراء المعلن من قبل الزبون بتاريخ ...../...../..... والذي يتعهد بموجبه بإتمام عملية البيع بالمزاينة،  
يسمح البائع أنه امتك التجهيزات المتعلق عليها في التعهد بالشراء وفق الخصائص المطلوبة.

المادة 02: خصائص التجهيزات.

يقوم البنك بالبائع من الزبون التجهيزات المطلوبة وفق الخصائص التالية:

- اسم الصلح.
- المواصفات الخاصة بالتجهيزات.
- العلامة.

المادة 03: مبلغ التجهيزات.

طبقا للتعهد بالشراء فإن لمن يبيع البنك التجهيزات من الزبون يشمل جميع الرسوم والضرائب والمصاريف المتصلة مباشرة بعملية البيع،  
إضافة إلى هامش ربح البنك؛ وذلك على النحو التالي:

- ثمن اقتناء التجهيزات من طرف البنك..... دج
- الضرائب والرسوم والمصاريف..... دج

18



البنك الوطني الجزائري  
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe XIV Texte XIII à la circulaire n° 2291 du 03/08/2020.

MODELE DE LETTRE D'ACCOMPAGNEMENT

DRE : .....le.....  
Agence : .....

Monsieur.....

Objet : Paiement du prix de l'équipement (à préciser)

Nous avons l'honneur de vous remettre, sous ce pli, le chèque de Banque n° ..... du ..... établi à votre ordre de ..... DA représentant le prix d'acquisition du .....

Signature Directeur Agence

PJ : Chèque de Banque n° ..... du .....

**ACCUSE DE RECEPTION**

J'atteste avoir reçu le ..... Le chèque de Banque (BNA) n° ..... du ..... établi à mon ordre de .....DA

Signature du fournisseur



## Table des matières

Remerciements	
Dédicaces	
Liste des figures	
Liste des tableaux	
Liste des abréviations	
Introduction générale .....	01
<b><i>Chapitre 01 : Présentation des guichets de la finance islamique en Algérie</i></b>	
Introduction .....	06
Section 01 : Présentation du secteur bancaire islamique en Algérie.....	06
1.2. Cadre juridique de l'activité bancaire islamique en Algérie .....	06
1.2. Les banques ayant relation à l'activité bancaire islamique en Algérie.....	09
1.3. Le système financier islamique en Algérie.....	11
1.4. Les critères adoptés dans le modèle de finance islamique en Algérie .....	12
1.4.1. Facteurs culturels et sociaux.....	13
1.4.2. Facteurs religieux.....	13
1.4.3. Facteurs liés à la qualité institutionnelle.....	13
1.4.4. Les facteurs liés à la perception du risque.....	14
1.4.5. Les facteurs économiques .....	14
1.5. L'application de financement islamique en Algérie.....	14
1.5.1. Ouverture aux investissements étrangers.....	15
1.5.2. Intégration des produits islamiques dans les banques conventionnelles en Algérie	15
1.5.3. La Pratique d'un Diagnostic Commercial en Algérie .....	17

1.5.3.1. Priorisation de l'Investissement.....	18
1.5.3.2. Créativité et innovation.....	18
1.5.3.3. Analyse concurrentielle.....	18
1.5.3.4. Étude de marché.....	18
1.6. Les produits de financement islamique en Algérie .....	18
1.6.1. Les produits à revenu variable .....	19
1.6.1.1. La moudharaba.....	19
6.1.1.2. La Moucharaka.....	21
6.1.2. Les produits à revenu fixe .....	22
1.6.2.1. Ijara.....	24
1.6.2.2. La Mourabaha.....	25
1.6.2.3. Le Salam .....	25
1.6.2.4. L'Istisna'a .....	25
1.6.3. Les produits concessionnels .....	25
Section 2 : Profil des guichets offrant la Mourabaha.....	26
2.1. La présentation de Mourabaha.....	26
2.2. Les deux aspects du contrat Mourabaha.....	27
2.2.1. La Transaction Directe .....	27
2.2.2. La Transaction Tripartite .....	28
2.2.3. Les produits de Mourabaha.....	29
2.2.3.1. Mourabaha Immobilier.....	29
2.2.3.1.1. Définition de la Mourabaha Immobilier.....	29
2.2.3.1.2. Critères d'Éligibilité au Financement par Mourabaha Immobilier.....	29

2.2.3.1.3. Conditions d’octroi du financement.....	30
2.2.3.1.4. Les avantages de « la Mourabaha Immobilier ».....	31
2.2.3.2. Mourabaha Équipement.....	31
2.2.3.2.1. Définition de la Mourabaha Équipement.....	31
2.2.3.2.2. Critères d’Éligibilité au Financement par Mourabaha Équipement.....	31
2.2.3.2.4. Conditions d’octroi du financement.....	32
2.2.3.2.4. Avantages de la Mourabaha Équipement.....	32
2.2.3.3. Mourabaha automobile.....	33
2.2.3.3.1. La définition de la Mourabaha automobile .....	33
2.2.3.3.2. Critères d’Éligibilité au financement « la Mourabaha Automobile ».....	33
2.2.3.3.3. Conditions d’octroi du financement.....	33
2.2.3.3.4. Les avantages de « La Mourabaha Automobile ».....	34
Section 03 : Processus d’octroi de la Mourabaha.....	34
3.1. Promesse.....	35
3.2. Agence.....	35
3.3. Acquisition.....	36
3.4. Exécution.....	37
3.5. Paiement du prix de la Mourabaha.....	38

## ***Chapitre 2 : Analyse des pratiques de contrat Mourabaha***

Introduction .....	40
Section 01 : Typologie des contrats Mourabaha.....	42
1.1. La Mourabaha simple .....	43
1.1.1. La définition de la Mourabaha simple.....	43

1.1.2. Les conditions pour la validité de la Mourabaha simple.....	44
1.1.3. Avantages et inconvénients de la Mourabaha simple.....	44
1.2. Mourabaha complexe (Mourabaha à l'ordre d'achat).....	45
1.2.1. La définition de Mourabaha Complexe.....	45
1.2.2. Les types de Mourabaha complexe.....	45
1.2.2.1. La Mourabaha interne .....	45
1.2.2.2. La Mourabaha externe .....	47
1.2.3. Déroulement d'une Mourabaha Complexe.....	48
1.2.4. Caractéristiques de la Mourabaha Complexe.....	48
Section 2 : Facteurs influençant les pratiques de Mourabaha.....	49
2.1. Les défis de la Mourabaha.....	49
2.1.1. L'absence de la supervision de la charia.....	49
2.2.3. Défis dans la relation avec les banques centrales.....	50
2.2.4. Problème d'image.....	50
2.2.5. Obstacles liés aux ressources humaines et aux compétences.....	51
2.1.4.1. Ressources humaines.....	51
2.1.4.2. Compétences.....	51
2.2.6. Contraintes liées aux systèmes et aux politiques.....	51
2.2.7. Obstacles administratifs.....	52
2.2.8. L'absence d'indépendance totale.....	53
2.3. Les facteurs de développement de Mourabaha.....	53
2.2.1 Planification scientifique.....	53
2.3.2. Légalisation des services bancaires.....	53
2.2.3 Obligation de la charia.....	54
2.2.3.1. L'observation de la licéité du secteur financé.....	54

2.2.3.2. Orientation sincère de la haute direction des banques conventionnelles.....	54
2.2.3.3. La nomination d'un conseil de surveillance.....	55
2.2.3.4. L'indépendance de l'activité.....	55
2.2.4. Garantir l'indépendance comptable de la direction de la finance islamique.....	56
2.2.5. Mettre en place un organisme légitime indépendant.....	56
2.2.6. Préparation appropriée des cadres humains.....	56
2.2.7. Développer des systèmes et des politiques appropriés.....	58
Conclusion générale .....	59

Bibliographie

Annexe

Résumé

## **Résumé**

Le financement islamique est un système financier conforme aux principes de la charia, qui interdit notamment le recours à l'intérêt (riba) et encourage des pratiques éthiques et équitables dans les transactions financières. L'un des principaux instruments de ce type de financement est la Mourabaha, un contrat de vente où l'institution financière achète un bien en son nom et le revend à l'acheteur à un prix majoré d'une marge de profit convenue. Cette marge, contrairement aux intérêts, est connue dès le début et ne varie pas. La Mourabaha est souvent utilisée dans le cadre de financements d'actifs, comme l'acquisition de biens immobiliers ou d'équipements, permettant aux individus et entreprises de bénéficier d'un financement tout en respectant les principes islamiques.

**Mots clés :** le financement islamique, la Mourabaha, Riba, charia contrat de vente, l'acquisition.

## **Summary**

Islamic finance is a financial system that adheres to the principles of Sharia, which notably prohibits the use of interest (Riba) and promotes ethical and fair practices in financial transactions. One of the main instruments of this type of financing is **Mourabaha**, a sales contract where the financial institution purchases an asset in its own name and resells it to the buyer at a price increased by an agreed profit margin. This margin, unlike interest, is known from the outset and does not fluctuate. Mourabaha is often used for asset financing, such as the acquisition of real estate or equipment, allowing individuals and businesses to obtain financing while complying with Islamic principles.

**Keywords:** Islamic finance, Mourabaha, Riba, Sharia, sales contract, acquisition.