

UNIVERSITE MOULOD MAMMERI DE TIZI OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET
DES SCIENCES DE GESTION



Mémoire de fin de cycle

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

Option : Finance D'entreprise

Thème :
Financement de l'immobilier :
Etude comparative entre la finance
conventionnelle et la finance islamique

Réalisé par :

ZERAOUI Yacine

Encadré par :

Mme. ZOURDANI Safia

Devant le jury composé de :

Président:

Examineur:

Rapporteur: Mme.ZOURDANI Safia

Promotion 2021/202

Remerciements

Tout d'abord, nous tenons à remercier le bon DIEU de nous avoir donné le courage et la bonne volonté de mener à terme ce modeste travail.

Nos chaleureux remerciements vont aussi à ma promotrice Mme ZOURDANI Safia pour son aide et ses conseils, je voudrai également lui témoigner ma gratitude pour sa patience et son soutien durant l'encadrement.

Je tiens aussi à témoigner ma profonde gratitude et mes sincères reconnaissances envers l'ensemble des enseignants de la faculté qui ont suivi ma scolarité.

Je tiens à remercier tout le personnel de la BNA agence 583 Tizi-Ouzou.

Je voudrais exprimer mes plus profonds remerciements à tous les membres de ma famille pour leurs amours, leurs encouragements et leurs soutiens tout au long de notre travail.

Pour finir je tiens à remercier tous ceux qui m'ont aidé de près ou de loin à la réalisation de ce travail, qu'ils trouvent ici la plus grande reconnaissance.

Dédicaces

Je dédie ce mémoire à :

Mes parents,

Ma mère, qui a œuvré pour ma réussite, de par son amour, son soutien, tous les sacrifices consentis et ses précieux conseils, pour toute son assistance et sa présence dans ma vie, reçoit à travers ce travail aussi modeste soit-il, l'expression de mes sentiments et de mon éternelle gratitude.

Mon père, qui peut être fier et trouver ici le résultat de longues années de sacrifices et de privations pour m'aider à avancer dans la vie. Puisse Dieu faire en sorte que ce travail porte son fruit ; merci pour les valeurs nobles, l'éducation et le soutien permanent venu de toi.

Mes professeurs qui doivent voir dans ce travail la fierté d'un savoir bien acquis.

Mes amis et amies de par le monde qui n'ont cessé de m'encourager.

Liste des abréviations :

- **BEA:** Banque extérieure d’Algérie
- **BNA:** Banque national d’Algérie
- **BID :** Banque islamique de développement.
- **BADR:** Banque de l’agriculture et du développement Rural.
- **CPA:** Crédit populaire d’Algérie.
- **CNL :** Caisse National de Logements.
- **CNEP :** Caisse National d’épargne et de Prévoyance.
- **CNL :** Caisse National de Logements.
- **CC6 :** Lettre demande réponse, pour une situation cadastral d’un bien.
- **CR :** Capacité de remboursement.
- **CAT-NAT :** Assurance catastrophes naturelles.
- **CAAR :** Compagnie Algérienne d’assurance et de réassurance.
- **CRD :** Capitale restant dû.
- **CAAT :** Compagnie Algérienne des assurances TALA.
- **DR :** La durée de remboursement.
- **EPIC :** Etablissement public industriel et commerciale.
- **FGCMPI :** Font de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilières.
- **HT :** Hors taxes.
- **LPP :** Logements Public Promotionnelle.
- **LSP :** Le Logement Social Participatif.
- **PVP :** les pays en voie de développement.
- **SGCI :** La Société de Garantie des crédits Immobiliers.
- **SRH :** La Société de Refinancement Hypothécaire.
- **SATIM :** La Société d’Automatisation des Transactions Interbancaire et de la Monétique.
- **SAA :** Société national d’assurance.
- **SRH:** Société de refinancement Hypothécaire.
- **SNMG :** Salaire National Minimum Garantie.
- **VSP :** La Vente Sur Plan.

Listes des tableaux :

Tableau	Intitulé	Page
N°01	les différences au niveau de la gestion des opérations bancaires.	29
N°02	les différences au niveau des principes de fonctionnement.	32
N°03	l'évolution démographique au fil des années en Algérie.	48
N°04	la répartition globale des livraisons de logements.	49

Listes des figures :

Tableau	Intitulé	Page
N°01	l'évolution démographique au fil des années en Algérie	48
N°02	l'évolution du logement en Algérie de 2012 à 2017	49
N°03	organigramme Agence deuxième catégorie BNA 583 de Tizi-Ouzou.	59

Liste des schémas :

Tableau	Intitulé	Page
N°01	Crédit immobilier conventionnel	72
N°02	Le processus de fonctionnement de la Mourabaha Immobilier	73

Glossaire des termes utilisés en finance islamique :

- **Charia** : Loi islamique fondée sur l'orientation divine assurée par le coran et la sunna, les pratiques ou les « comportements du prophète au cours de sa vie ».
- **Gharar** : Incertitude juridique, notamment une ambiguïté contractuelle pouvant conduire à l'exploitation de l'une des parties à un contrat par l'autre.
- **Halal** : Ce qui est autorisé au titre de la loi islamique car conforme à la charia.
- **Haram** : Ce qui est prohibé au titre de la loi islamique car non conforme à la charia.
- **Idjara** : Contrat de bail opérationnel en vertu duquel les responsabilités justifient le paiement d'un loyer.
- **Istisna'a** : Contrat de vente revoyant la fabrication d'un bien ou la construction d'une installation conformément aux spécifications édictées avant le démarrage des travaux.
- **Maysir** : Jeu de hasard comprenant les paris. Des activités telles que les paris généralisés sur les marchés financiers sont interdits par la charia.
- **Moucharaka** : Contrat de partenariat entre investisseurs en vertu duquel les parties perçoivent des parts du bénéfice généré selon des termes définis à l'avance. Les partenariats jouent un rôle actif dans la gestion, le niveau de l'activité étant défini dans le contrat. Si certains partenaires acceptent de jouer un rôle plus actif que d'autres, ils peuvent recevoir une part plus élevée du bénéfice. Toute perte est répartie en fonction des contributions au capital, dans la mesure où celle-ci déterminent la capacité à supporter une perte.
- **Moudaraba** : Contrat de partenariat entre investisseurs rab el mal est un chef d'entreprise moudarib qui prévoit le partage des bénéfices, le rab el mal recevant un revenu sur son investissement financier, tandis que le moudarib reçoit une part du bénéfice proportionnelle à la valeur de ses efforts. Le rab el mal est parfois considéré comme un associé passif, étant donné qu'il ne participe pas directement aux décisions opérationnelles, après la signature du contrat initial. Seul le rab al mal assume les responsabilités en cas de pertes, sa qualité d'investisseur unique. Lorsqu'il n'existe ni bénéfice ni perte, moudharib ne reçoit pas de rétribution.
- **Moudharib** : Emprunteur lors d'une transaction moudaraba.
- **Mourabaha** : Contrat de vente en vertu duquel une institution financière islamique cède un bien à un client contre des paiements différés comportant une marge bénéficiaire. L'institution financière islamique peut avoir déjà acheté le bien. Ou l'acheter auprès du fournisseur au nom du client, une fois le contrat signé.
- **Rab el mal** : Investisseur dans un contrat moudharaba.
- **Riba** : Montant ajouté au principal du prêt qui est en général, l'équivalent de l'intérêt cette pratique est formellement interdite par le coran, car elle est assimilée à de l'exploitation.
- **Salam** : Contrat à terme, dans lequel l'acheteur paie une marchandise dont la livraison est ultérieure.
- **Sukuk** : (singulier : sak), Certificat de propriété ou droit concernant des biens tangibles tels que ceux utilisés comme caution pour une obligation islamique ou une obligation à taux variable.
- **Takaful** : Solution islamique de rechange a un contrat d'assurance classique prévoyant le partage des risques par les parties et non les transferts de risque

Sommaire

Introduction générale

Chapitre 1 : La finance conventionnelle et la finance islamique

Introduction au chapitre

Section 1 : La finance conventionnelle

Section 2 : La finance islamique

Section 3 : La comparaison entre la finance conventionnelle et la finance islamique

Conclusion du chapitre

Chapitre 2 : L'immobilier en Algérie

Introduction au chapitre

Section 1 : Généralités sur le marché immobilier et le bien immobilier

Section 2 : Le secteur immobilier Algérien

Section 3 : Le financement de crédits immobiliers aux particuliers

Conclusion du chapitre

Chapitre 3 : Illustration par une Etude comparative entre deux produits : crédit classique (l'achat d'un logement auprès d'un particulier) ; crédit islamique (Ijara Tamlikia).

Introduction au chapitre

Section 1 : Présentation de la BNA et de l'organisme d'accueil

Section 2 : Traitement d'un dossier crédit immobilier par deux formules

Section 3 : La différence entre le crédit conventionnel et la Mourabaha immobilière

Conclusion du chapitre

Conclusion générale

Bibliographie

Annexes

Table des matières

Introduction générale

Introduction

Le droit au logement est l'un des principaux droits de chacun. La déclaration universelle des droits de l'homme reconnaît que toute personne a droit à un logement décent. À cette fin, les Nations Unies ont organisé de nombreuses conférences, séminaires et colloques internationaux sur le droit au logement dans le monde.

La plupart des Etats ont adopté des lois, élaborer des politiques et créer des programmes pour améliorer l'accès au logement de leur population.

En Algérie, dès l'indépendance, l'Etat a ressenti l'importance du secteur de l'habitat dans la croissance économique, le confort et le bien-être de la population.

L'un des objectifs primordiaux de l'Etat Algérien consiste à généraliser le droit au logement. Pendant longtemps, la politique de l'Etat était de promouvoir le secteur de l'habitat (financement, construction, distribution).

En 1997, les réformes institutionnelles engagées dans le système de financement de l'habitat, par la transformation de la CNEP dont l'activité principale est le financement de l'habitat en banque universelle et l'implication d'autres banques dans les opérations de crédit immobilier. De plus, de nouvelles institutions ont été créées pour promouvoir ce secteur: La Caisse Nationale du Logement (CNL), La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH), La Société de Garanties des Crédits Immobilier (SGCI), Le Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI). Toutes ces réformes ont permis la facilité d'accès au crédit immobilier.

Compte tenu de ces réformes, de nombreuses banques de divers horizons se sont précipitées pour s'installer en Algérie entre autres les banques classiques c-à-dire celles opérant en finance conventionnelles, et les banques islamiques opérant selon les préceptes de la finance islamique.

Ainsi, pour financer l'immobilier, le citoyen algérien a le choix, soit de recourir à une banque conventionnelle et de contracter un crédit immobilier classique, soit de recourir à une banque islamique et contracter un crédit immobilier islamique.

L'objectif de mon travail est de mener une étude comparative entre un financement classique et un financement islamique de l'immobilier au sein de la BNA Banque. A cet effet, la question principale à laquelle nous tentons de répondre est la suivante :

Quelles est la différence entre un financement classique et un financement islamique de l'immobilier ?

Introduction

Cette question principale a fait appel à des questions secondaires :

- Qu'est-ce qu'un crédit immobilier ?
- Quels sont les types de crédit immobilier? Et quelles sont leurs caractéristiques ?
- Comment s'effectue l'étude d'un dossier du crédit immobilier au sein de la BNA Banque ?

Dans ce travail, j'ai formulé deux hypothèses :

- H1: Il n'y a pas une grande différence dans l'analyse des crédits immobiliers entre les deux banques.
- H2: La finance islamique de l'immobilier se contente de satisfaire un besoin religieux tout en dégagant une rentabilité.
-

Pour mener à terme mon travail, nous avons adopté une démarche orientée dans les directions suivantes. La première étape porte sur la recherche bibliographique et cela à travers :

- La consultation d'ouvrages qui se rapporte directement à notre thème de recherche et l'étude des textes réglementaires relatifs à la monnaie et au crédit.
- La consultation des références électroniques (sites web).

Ensuite, la deuxième étape a porté sur la recherche empirique en collectant les données et informations nécessaires auprès de l'institution d'accueil (la BNA Banque) où j'ai effectué mon stage pratique. Il est à noter que l'accès à l'information au niveau de cette dernière m'a été difficile, ce qui explique le manque de certaines informations.

Afin d'apporter des éléments de réponse aux interrogations évoquées, j'ai structuré ce travail en trois chapitres :

- Le premier chapitre traite la finance classique et la finance islamique tout en insistant sur les similitudes et les différences entre ces deux types de finance.
- Le deuxième chapitre présente des informations générales sur le marché immobilier et l'immobilier, puis nous aborderons l'évolution du marché immobilier algérien, ainsi que les différents types de crédits immobiliers et leurs caractéristiques.
- Le troisième chapitre porte sur l'étude de dossier de crédit immobilier au sein de la banque (BNA Banque) et la comparaison des éléments majeurs d'un crédit immobilier entre les deux modes de financement.

CHAPITRE 1 :

La finance conventionnelle et la finance islamique

Chapitre I : la finance conventionnelle et la finance islamique

Introduction

La finance est un terme qui désigne l'étude de la façon dont les individus, les entreprises et les organisations obtiennent des ressources monétaires, financières ainsi que les investissements. Elle s'intéresse donc aux différents acteurs et à la façon dont ils atteignent leurs objectifs.

Il y a plusieurs types de finances. Traditionnellement, nous avons la finance classique appelée aussi la finance conventionnelle et la finance islamique. Même si la finance islamique existait bien avant la finance classique, elle a été marginalisée, s'est pour ça que nous commençons par la finance classique qui est plus définie.

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

Il est important de noter que les finances islamiques tout comme les finances conventionnelles se positionnent tant qu'intermédiaires entre les détenteurs de capitaux et les personnes désireuses d'emprunter de l'argent. On peut donc dire que les services offerts par la finance islamique sont identiques à ceux proposés par la finance classique. L'activité de la finance islamique doit être conforme aux règles et aux principes éthiques de la charia. Ce premier chapitre, constitué de trois sections, est consacré à la finance conventionnelle et la finance islamique.

Dans la première section, nous allons traiter la finance classique en évoquant son historique, ces principes et fondements ainsi que les produits et les risque.

Dans la deuxième section, nous allons abordée la finance islamique, à savoir son évolution et sa définition ainsi que ses principes, produits et les risque de la finance islamique

Dans la troisième section, nous allons montrer les divergences entre la finance islamique et la finance conventionnelle, ainsi les points de convergences entre les deux systèmes financiers.

Chapitre I : la finance conventionnelle et la finance islamique

Section 1 : La finance conventionnelle

1 Historique

La finance existe depuis que les humains ont commencé à échanger, et ils ont également fait des activités financières. L'essor de ces derniers est presque indissociable de l'essor du commerce, et leur spécialisation remonte à l'Antiquité. Comme en témoignent leur ancienneté, la naissance de plusieurs grandes compagnies maritimes et la prospérité de nombreux marchands en Mésopotamie, une région qui a vu le grand empire babylonien sous le règne d'Hammourabi.

Des documents de l'époque indiquaient que l'utilisation de lettres de change transigibles pour permettre l'exécution d'opérations à terme était réservée aux associés commandités (sociétés commerciales dont les actionnaires apportent du capital sans participer à la gestion) et déjà aux institutions financières telles que COLLEGIA MERCARUM. Je l'ai utilisé. Bourse où l'on échangeait des lettres de change et des devises.¹

Le système financier se modernise progressivement et de nombreux pays dans le monde commencent à avoir leurs propres banques centrales et marchés financiers (Japan's Rice Stock Exchange, Chicago Stock Exchange, New York Stock Exchange, Industrial Markets depuis 1878. révolution). Par un contemporain, Alexander G. Bell the Telephone).

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

2 Définition

Le terme finance, d'origine française, désigne les obligations qu'une personne contracte pour pouvoir remplir ses obligations envers autrui. Le terme fait également référence à la richesse, à la propriété et au trésor.³

Selon VERNIMMEN⁴, le financement conventionnel est défini comme l'ensemble des activités qui permettent et organisent le financement par des entités économiques ayant des besoins en capital (sociétés) et des entités ayant des excédents de fonds (établissements

¹ BLANCARD G., COUDERC N. et VANDELANOITE S., « Les marchés financiers en fiche », édition optimum, Paris, 2004, p333

² ABDESSELAM Cylia, KANA Zina « Financement de l'immobilier : Etude comparative entre la finance conventionnelle et la finance islamique. Cas de la CNEP-Banque et Al Baraka Banque ». Mémoire du fin d'études en Economie Monétaire et Bancaire ; UMMTO ; 2018/2019

³ https://issuu.com/elmehti32/docs/la_finance_conventionnelle_et_la_fi (consulté le 19 /09/2022 à 20H36)

⁴ Pierre Vernimmen (1946-1996) est un économiste français.

Chapitre I : la finance conventionnelle et la finance islamique

financiers). Familièrement, la finance est comprise comme l'étude de la circulation de l'argent entre les particuliers, les entreprises ou plusieurs États. Cependant, la finance est la branche de l'économie qui s'occupe de l'analyse du financement et de la gestion financière.

La finance conventionnelle est le format le plus répandu au Monde, il s'agit des banques qui nous côtoyons tous les jours à travers nos comptes courant chèque, sur carnets, etc. La banque conventionnelle et une entreprise de service qui exerce son activité en faveur de sa clientèle dans plusieurs domaines chacun de ces domaines doit être générateur de rentabilité. Le client est en centre de ce modèle économique, il fournit les ressources nécessaires, et utilise les produits à la pérennité de la banque ainsi que les produits et services de la banque moyennant un paiement.

Les banques s'efforcent donc en permanence d'adapter leurs offres de produits et services aux besoins et attentes de leurs clients et prospects, quel que soit le segment de clientèle considéré.

Le système financier traditionnel approuve tout investissement quel que soit son type, et les institutions financières traditionnelles émettent différents types de crédit selon le type, la durée et la forme. Cela comprend les prêts immobiliers de crédit à la consommation loués où le crédit est disponible à terme. Il existe trois types de prêts :

- A court terme (durée de remboursement inférieur à 2 ans)
- A moyen terme (durée de remboursement comprise entre 2 et 7 ans)
- A long terme (durée de remboursement supérieur à 7 ans)

Généralement, dans le système bancaire traditionnel, les banques sont responsables de la collecte de fonds et de la conduite des opérations de prêt, l'intermédiation financière vise donc à convertir les dépôts à court et moyen terme en prêts à moyen et long terme.

Tout cela est fait dans le but de gagner un certain profit appelé intérêt. En d'autres termes, l'intérêt est un paiement sur les gains, généralement un paiement périodique de l'emprunteur au prêteur. Il est calculé en fonction du montant du capital placé ou emprunté, de la durée de l'opération et du taux de rétention habituellement fixé par la banque centrale.⁵

3 Les principes de la finance conventionnelle

La finance décrit les activités qui conduisent à des flux financiers : encaissements et décaissements. En effet, les principales fonctions de la finance sont de collecter l'épargne dispersée pour l'affecter à des projets d'investissement dont l'ampleur et le risque dépassent la capacité de la richesse individuelle. La comparaison entre ces deux opérations serait aisée si les mouvements d'encaissements et de décaissements se faisaient en même temps. Ce qui reste difficile à atteindre.

Il faut généralement un certain temps pour récupérer les économies investies ; De même, il faut un certain temps pour que l'argent dépensé pour l'acquisition d'un actif débouche sur l'encaissement des revenus qu'il permet de réaliser. Cependant, la même somme exprimée à deux dates différentes n'a pas la même valeur.

⁵ https://issuu.com/elmeahdi32/docs/la_finance_conventionnelle_et_la_fi (consulté 19/09/2022 à 21H40)

Chapitre I : la finance conventionnelle et la finance islamique

L'existence de marchés de capitaux ou de marchés de financement direct permet l'échange de capitaux. Au fil du temps, un investissement permet de réserver des fonds disponibles aujourd'hui pour une utilisation future, et inversement, un prêt rend disponibles aujourd'hui des capitaux futurs. Ces échanges ne sont pas gratuits et rapportent des intérêts, au-delà des spécificités de ces activités de prêt et d'emprunt.

3.1 Le taux d'intérêt

Le taux d'intérêt fait référence au pourcentage prédéterminé qu'une entité ou un individu doit payer à une organisation ou à un particulier qui prête un montant. Les intérêts sont toujours positifs et leur montant dépend essentiellement de trois facteurs (capital, durée d'investissement et taux d'intérêt).⁶

3.2 L'efficacité des marchés financiers

Un marché financier est considéré comme efficace s'il reflète parfaitement toutes les informations relatives à la tarification. Efficace avec précision lorsque toutes les informations disponibles sur chaque actif sont disponibles.

3.3 Le crédit

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

3.4 Couverture, Spéculation, Arbitrage

3.4.1.1 Couverture

Les fluctuations des marchés financiers peuvent être à la fois bénéfiques et préjudiciables aux agents économiques. Pour vous protéger d'éventuelles pertes, vous devez isoler vos actifs de ces fluctuations lorsque vous intervenez sur le marché. L'agent peut prendre différentes positions sur son actif qui, se calculent par la différence entre ses avoirs et ses engagements. Elles peuvent être : fermée (différence entre avoirs et engagements nulle), ouverte longue (avoirs supérieurs aux engagements) ; ouverte courte (avoirs inférieurs aux engagements). Pour diminuer son exposition aux risques, l'agent a recours aux marchés à terme qui, fournissent pour cela une multitude de produits dérivés qui, portent soit sur des matières premières, des actifs financiers ou alors des marchandises. Ces produits, qui sont apparus à partir des années 1970, tendent à transférer les risques entre les individus.

3.4.1.2 Spéculation

La spéculation est une activité étroitement liée au fonctionnement des marchés financiers. Les spéculateurs permettent à d'autres acteurs de se couvrir (par le biais du transfert de risques) contre d'éventuels risques. La spéculation peut également être parfaitement adaptée aux souhaits des acteurs du marché.

⁶ BLANCARD G., COUDERC N. et VANDELANOITE S., « Les marchés financiers en fiche » ; Opcite, p 81.

Chapitre I : la finance conventionnelle et la finance islamique

3.4.1.3 Arbitrage

Le crédit joue un rôle central dans une économie de marché. En effet, l'économie ne peut fonctionner sans le recours au crédit, qui permet aux agents économiques de lever des fonds dont ils ne disposent pas personnellement. C'est pourquoi le crédit est considéré comme le moteur de l'économie. Il facilite aussi l'accès aux biens de consommation, il permet une production de masse. De plus, cela entraîne une baisse des prix de vente, qui profite in fine aux comptes des consommateurs.

4 Globalisation financière

4.1 Origine et définition

La globalisation financière est à la fois la condition d'un système financier plus efficace, plus transparent, permettant une meilleure gestion et répartition des risques favorisant l'investissement, mais aussi un processus peu contrôlé, mal régulé et potentiellement dangereux. Les marchés financiers permettent aux agents de se procurer directement des capitaux en échanges de titres. Les "3D" (désintermédiation, déréglementation, décloisonnement) ont conduit à la constitution d'un marché financier mondial.

La globalisation financière est le résultat du développement des innovations financières et des nouvelles technologies dans un contexte général de déréglementation. Elle se caractérise par l'explosion des activités et des institutions bancaires et financières que l'on désigne parfois sous le terme général de marchés financiers pour montrer l'importance de leur rôle dans certaines évolutions monétaires, boursières ou bancaires. Le développement des produits dérivés, l'ouverture de nouveaux marchés boursiers dans les pays émergents et l'irruption de nouveaux acteurs comme les fonds d'investissement ont concouru à faire des marchés financiers une puissance réelle mais une puissance fragile. La globalisation financière correspond donc à la mobilité internationale des capitaux, en partie liée à la stratégie des firmes multinationales (IDE).

Les grandes entreprises élaborent une stratégie à l'échelle globale en dehors de leur nationalité d'origine. L'intensification des transferts internationaux d'épargne est une des caractéristiques de cette globalisation. Les pays qui connaissent un déficit courant ont besoin d'une épargne extérieure qui provient très souvent de nations émergentes.

4.2 Les 3D de la globalisation financière

4.2.1 La déréglementation

Commencée dans les années 1980, avait comme objectif la suppression des règles empêchant la libre circulation des capitaux. Elle a abouti à une grande liberté de circulation des capitaux.⁷

4.2.2 La désintermédiation

Désigne la réduction des financements dit « *intermédiés* » qui obligeaient offreurs et demandeurs de capitaux à passer par un intermédiaire pour être mis en relation. Elle a modifié le mode de financement des entreprises qui accèdent directement aux marchés de capitaux, par émission de titres.

⁷ <http://sabbar.fr/economie-2/la-globalisation-financiere/>

Chapitre I : la finance conventionnelle et la finance islamique

4.2.3 Le décloisonnement

Visé à supprimer la segmentation des marchés financiers entre marchés de court terme et marchés de long terme. Elle permet aux investisseurs de placer leurs liquidités sur de nombreux marchés interconnectés. Désormais les investisseurs peuvent passer d'un marché à un autre, à la recherche du placement le plus rémunérateur possible.

4.3 Les principaux acteurs de la globalisation financière

La globalisation financière est le fait de plusieurs types d'acteurs, parmi lesquels on trouve :

- **Les firmes multinationales (FMN), acteurs majeurs de la globalisation financière, réalisent des investissements directs à l'étranger**
- **Les investisseurs institutionnels** (compagnies d'assurance, caisses de retraite et organismes de placement collectif) **placent les fonds qu'ils collectent auprès d'une multitude de petits épargnants.**
- **Les banques d'investissement financent la création et le développement de sociétés par le biais de placements à risque.** Elles exercent également des activités de conseil en matière de fusion et de rachat d'entreprises.
- **Les Hedge funds sont des fonds spéculatifs non cotés, à la recherche de profits à court terme.**
- **Les fonds souverains placent l'épargne des États.**

5 Les crédits bancaires

Etymologiquement, le mot crédit vient du verbe latin « credere », qui signifie « croire ». Et effectivement, celui qui consent un crédit « croit » en celui qui le reçoit.

Un banquier appelle par conséquent un crédit toute opération par laquelle, ayant foi en son client, il lui accorde le concours de ses capitaux ou de sa garantie. Généralement, l'acte de crédit résulte de la combinaison de trois éléments :

- Le temps ou le délai pendant lequel le bénéficiaire dispose des fonds prêtés,
- La confiance faite par le créancier au débiteur,
- La promesse de restitution des fonds prêtés

De façon générale, selon différents auteurs, l'opération de crédit peut être définie telle que :

« Le crédit est l'acte par lequel une personne agissant à titre onéreux let ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie... ».

Alors que Bank Al Maghrib définit le crédit grâce aux termes du dahir portant loi du 6 juillet 1993, constitue une opération de crédit " Tout acte par lequel une personne met ou s'oblige à mettre, à titre onéreux, des fonds à la disposition d'une autre personne, à charge pour celle-ci de les rembourser, ou prend, dans l'intérêt de cette dernière, un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou toute autre garantie ".

« ...Les opérations de crédit-bail mobilier et immobilier, de pension ou de vente à réméré et d'affacturage sont assimilées à des opérations de crédit ».

Chapitre I : la finance conventionnelle et la finance islamique

Plus brièvement, le dictionnaire d'économie et des sciences sociales définit le crédit « Ressources prêtées par une banque ou un établissement financier à un agent économique qui s'engage à payer des intérêts et à rembourser le capital du prêt. » L'ensemble des définitions rejoignent ainsi la même signification : un crédit est l'opération, où la banque met ses fonds à la disposition d'un tiers, qui s'engage à la rembourser.⁸

L'opération de crédit a donc un sens universel, seuls ses types et les besoins auxquels ils répondent, créent la différence.

Les crédits proposés actuellement par établissements bancaires sont très diversifiés, puisqu'ils tendent à épouser les nouveaux besoins des clients. Sauf qu'il y a des besoins basiques d'où découlent un panel d'offres de crédit qui répondent à des besoins « primaires » et quotidiens, dans cette partie on en citera les plus connus parmi les clients et les banques, et la classification sera en fonction de la catégorie de la clientèle.⁹

5.1 Le crédit de trésorerie

Le crédit de trésorerie, qui est un financement à court terme sous forme de trésorerie. Le découvert implique un montant maximum qui ne peut être dépassé et qui est remboursé dans un délai prédéterminé en accord avec le banquier. Il s'agit de la forme de crédit la plus simple qu'un banquier puisse accorder à ses clients en autorisant le client à restituer son compte débiteur dans le délai de crédit.¹⁰

5.1.1 La facilité de caisse

Une fonctionnalité de découvert qui affiche un solde débiteur sur le compte de dépôt et peut être mise à jour régulièrement pendant une courte période (quelques jours). Ce type de crédit est surtout destiné aux particuliers qui disposent de revenus réguliers sur le compte et qui sont stables et connus. L'expérience et la plupart des politiques de risque suggèrent qu'un montant de découvert égal à un mois de salaire est un plafond absolu. Le remboursement de la facilité de découvert s'effectue en augmentant progressivement le mouvement créditeur supérieur au mouvement débiteur.

5.1.2 Le découvert

Il s'agit d'un crédit de trésorerie accordé aux clients particuliers qui bénéficient de revenus réguliers et domicilié sur un compte, pour une durée beaucoup plus longue que la méthode du découvert qui peut aller jusqu'à plusieurs semaines, voire des mois. Il répond généralement à un besoin client plus important ou à un besoin plus long à absorber qu'une facilité de caisse. Le montant sera déterminé au cas par cas, en fonction de la politique de risque de l'organisation.

5.1.3 Le crédit à consommation

Est défini comme un prêt qui n'est pas destiné à un usage spécifique, mais qui permet au client de financer ses besoins personnels soit en biens ou bien en services. Il s'agit d'un crédit amortissable qui se rembourse par mensualités fixes. Le montant du prêt est remboursé en totalité, en un seul versement, pour un montant dont la durée de remboursement et le taux d'intérêt sont déterminés au départ.

⁸ BLANCHE SOUSI-ROUBI, Banque et Bourse, page 88, 4^{ème} édition DALLOZ, 1997

⁹ SAWSSAN BOUFOUS « Le Crédit Bancaire: Histoire et Typologie », 2014

¹⁰ SAWSSAN BOUFOUS « Le Crédit Bancaire: Histoire et Typologie », 2014

Chapitre I : la finance conventionnelle et la finance islamique

5.1.3.1 Le crédit affecté

La condition accordée est l'accès à des biens ou services (achat d'une voiture, emplois, vacances, aide aux moutons, etc.). Le taux d'intérêt de ce crédit varie en fonction de la durée et du montant, du prêteur et du profil de l'emprunteur.

5.1.3.2 Le prêt personnel

Il n'est affecté à aucune commission spécifique, dont le montant est librement disponible pour l'emprunteur. A durée et montant identiques, le taux d'intérêt effectif global du crédit personnel est supérieur à celui du crédit affecté. Le montant relativement faible des assurances facultatives protège les emprunteurs en cas de défaillance financière

5.1.3.3 Le crédit revolving

Le crédit renouvelable, ou crédit revolving, fournit une réserve permanente de devises à la disposition du client, qui peut être utilisée en tout ou en partie, jusqu'à un montant autorisé, et le client dispose d'une carte utilisée pour régler ses achats auprès d'un commerçant affilié.

5.1.3.4 Le crédit gratuit

Les crédits gratuits sont accordés sans aucun intérêt, suggérant que les commerçants encourent des intérêts. En fait, le coût du crédit est presque toujours reporté sur le prix catalogue.

6 Le crédit immobilier

Elle est destinée à couvrir tout ou partie d'un achat immobilier, de travaux de construction ou de travaux sur l'existant. En général, la motivation pour recourir à un crédit immobilier est un manque de fonds, mais parfois cela peut s'avérer un choix judicieux pour d'autres raisons, comme un investissement du même montant qui l'emporte sur le coût du crédit..., ou pour obtenir un prêt auprès d'une personne morale bénéficiaire d'un effet de levier financier, ou tout simplement pour maintenir son fonds de roulement. Il faut savoir que dans un prêt hypothécaire, l'établissement de crédit exige toujours une garantie.¹¹

6.1 Le crédit de relais

Le prêt relais est une solution de prêt à court terme pour les particuliers qui souhaitent acheter un bien immobilier avant de vendre leur logement actuel. Habituellement pour une période allant de 12 à 24 mois, qui peut être prolongée une fois si nécessaire.

6.2 L'avance sur marchandise

L'avance de marchandise est une formule d'approvisionnement en inventaire pour une entreprise. Cette forme de crédit s'adresse spécifiquement aux entreprises dont les activités génèrent des stocks importants. Les banques dispensatrices proposent donc cette avance de liquidité à court terme en réponse aux besoins nés de la constitution de ces stocks, mais limitent souvent l'encours de financement à 75% ou 80% de la valeur des stocks.

¹¹ Dan Chelly & Stéphane Sébéloué « les métiers du risque et du contrôle dans la banque », 2014

Chapitre I : la finance conventionnelle et la finance islamique

6.3 L'avance sur marché public

L'avance sur marché public dans le but d'exécuter des travaux ou des livraisons de fournitures

6.4 L'escompte commercial

Il s'agit d'une opération de prêt à court terme dans laquelle un banquier escompteur paie le montant d'un effet de commerce à son client qui en est porteur et qui le lui remet en contrepartie. De ce montant, le banquier déduit une commission fixe plus un montant égal aux intérêts courus jusqu'à l'échéance (montant appelé escompte).

7 Les crédits d'investissement

Il peut être à moyen ou à long terme et a un taux d'intérêt, une modalité d'utilisation et un calendrier de remboursement fixés contractuellement. Ils peuvent être utilisés pour financer des investissements dans des immobilisations telles que des bâtiments, des machines et de l'équipement.¹²

Les banques les font généralement sous la forme d'un leasing, où la banque reste propriétaire du bien financé par ce type de crédit jusqu'au remboursement du leasing, généralement avec l'achat de l'objet faisant la promotion des machines. Parfois, le prêt est très important et une banque ne supporte pas tous les risques mais partage les risques avec une autre banque. Le retour de ces crédits ne peut être garanti que par le jeu du profit.

7.1 Le crédit à moyen terme

Destiné au financement de l'acquisition d'équipements légers dont la durée se situe environ entre deux et sept ans comportant plus de risques d'immobilisation, de perte que les crédits à court terme. Toutefois, le risque d'immobilisation est supprimé lorsqu'il y a un engagement pris par la banque centrale ou tout autre organisme mobilisateur.

7.2 Le crédit à long terme

Ce sont des crédits servant principalement à financer des investissements importants dont la durée dépasse sept ans, il se présente sous forme de :

7.2.1 Crédit-bail

Cette pratique octroi à une entreprise l'acquisition de biens d'équipements à l'issue d'une période de location relative à des conditions variant selon que ce bien soit mobilisé ou immobilisé. Il permettra le financement de tout le matériel dont l'entreprise aura besoin pour son activité courante.

7.2.2 Crédit par signature

Un crédit par signature est un engagement d'une banque à fournir des fonds à ses clients ou à intervenir financièrement en cas de défaillance. Il permet à une entreprise de réaliser ses opérations, de retarder ses paiements, de les éviter ou de hâter ses encaissements. Ceux-ci incluent cautions administratives, cautions douanières, cautions diverses.

¹² SAWSSAN BOUFOUS « Le Crédit Bancaire: Histoire et Typologie », 2014

Chapitre I : la finance conventionnelle et la finance islamique

7.3 Le crédit documentaire

Un Crédit Documentaire est accordé à un client en faveur de son fournisseur, dans lequel l'importateur par l'intermédiaire d'une banque s'engage à payer sur présentation des documents conformes à la demande d'ouverture du crédit. La liste des crédits ne se limite pas à ceux qui viennent d'être cités comme on l'a noté précédemment, puisque désormais la banque crée un crédit adéquat pour chaque nouveau besoin répondant aux attentes de sa clientèle avec les siens et contribuant au développement de l'investissement et du bien-être de la société. L'opération ne va pas sans appréhensions, le facteur risque est une ombre qui pèse sur l'exercice de cette pratique.

8 Les risques bancaires

Les banques opérant sur les marchés financiers (actions, obligations, devises, devises) doivent faire face aux fluctuations des prix du marché. Cela peut être favorable ou défavorable pour la banque, créant plus ou moins une perte en capital qui n'est qu'une perte monétaire¹³. Le risque de marché est donc le risque qu'une banque subisse des pertes financières en raison des fluctuations des prix des instruments financiers (actions, obligations, etc.), des taux de change, des taux d'intérêt, etc. Veuillez noter que le terme « risque de marché » est un terme « chapeau » qui comprend les risques suivants :

8.1 Le risque marché

Les banques opérant sur les marchés financiers (actions, obligations, devises, devises) doivent faire face aux fluctuations des prix du marché. Cela peut être favorable ou défavorable pour la banque, créant plus ou moins une perte en capital qui n'est qu'une perte monétaire. Le risque de marché est donc le risque qu'une banque subisse des pertes financières en raison des fluctuations des prix des instruments financiers (actions, obligations, etc.), des taux de change, des taux d'intérêt, etc. Veuillez noter que le terme « risque de marché » est un terme « chapeau » qui comprend les risques suivants :

8.1.1 Le risque de taux

C'est le risque pour la banque de subir une évolution désavantageuse des taux, que ce soit à la baisse ou à la hausse, selon que la banque emprunte ou prête. En effet, si la banque emprunte à taux variable pour financer des crédits à court terme à taux fixe, et que les taux variables viennent à devenir supérieurs au taux fixe, la banque subira des pertes financières.

8.1.2 Le risque de liquidité

Cela peut être dû à l'incapacité des banques à se refinancer et, dans le même temps, les dépôts à court terme évoluent de manière significative. Ou les banques disposent donc de ressources financières (liquidités) insuffisantes pour faire face aux échéances à court terme (comme les retraits importants de dépôts à court terme). C'est le cas après une crise de confiance dans les banques, ou une crise générale de liquidité sur le marché qui ralentit le marché interbancaire et empêche les banques de trouver des liquidités. (Bâle III a cherché à couvrir ce risque qui s'est particulièrement manifesté lors de la crise des subprimes en 2008)

¹³ Dan Chelly & Stéphane Sébéloué « les métiers du risque et du contrôle dans la banque », 2014

Chapitre I : la finance conventionnelle et la finance islamique

8.1.3 Le risque de change

Correspond au risque de perte de la banque dû aux fluctuations des taux de change. Toute évolution défavorable du taux de change aura un impact négatif sur les flux futurs que la banque anticipe dans le cadre de ses activités financières exercées sur devise. Le risque de change peut également avoir une incidence sur les activités de prêt d'une banque. Il s'agit d'un cas où une banque prête une devise étrangère à un client. La banque accepte le risque de voir diminuer le montant du capital à rembourser.

8.2 Le risque opérationnel

Le risque opérationnel d'une banque est le risque de perte financière du fait de déficiences ou de défaillances des procédures (non-conformité, absence ou incomplétude des contrôles), de son personnel (erreurs, malveillance et fraude), des systèmes internes (comme une panne informatique). Ou événements extrinsèques (inondation, incendie, etc) Plusieurs événements marquants ont placé les risques opérationnels au cœur de la gestion des risques et sont réglementairement encadrés (Depuis les réformes de Bâle II, le risque opérationnel est inclus dans le calcul des fonds propres réglementaires des banques.) Le Comité de Bâle a ainsi retenu une classification qui répertorie les différents événements de risques en sept catégories :

- Fraude interne : par exemple, le vol commis par un employé (actifs physiques, numériques, moyens de paiement), la falsification de documents, le délit d'initié d'un employé opérant pour son propre compte, les informations inexacts communiquées sur ses positions de marché.
- Pratiques en matière d'emploi et de sécurité sur le lieu de travail : par exemple, la violation des règles de santé et de sécurité des employés, le délit d'entrave aux activités syndicales, la discrimination à l'embauche.
- Dommages aux actifs corporels : par exemple, dégradation volontaire de la part d'un salarié, actes de terrorisme, vandalisme, séismes, incendies et inondations.
- Exécution, livraison et gestion des processus : par exemple, erreur de saisie, d'enregistrement des données, défaillances dans la gestion des sûretés, lacunes de procédures, absence de traitement d'une opération ; erreur de paramétrage, non-respect des obligations législatives ou réglementaires.
- Fraude externe : par exemple, le détournement de fonds, les faux en écriture, l'usurpation d'identité, le vol de données, le piratage informatique, les opérations de cavalerie.
- Clients, produits et pratiques commerciales : par exemple, le défaut de conseil, le défaut d'information, la violation du secret bancaire, la vente forcée, le soutien, la rupture abusive de contrat.
- Dysfonctionnement de l'activité et des systèmes : par exemple, pannes de matériel et de logiciel informatique, problèmes de télécommunications et pannes d'électricité

8.3 Le risque de crédit / de contrepartie

Il s'agit des risques de perte financière dus à l'incapacité des clients ou autres partenaires à honorer leurs engagements financiers.

Chapitre I : la finance conventionnelle et la finance islamique

Section 2 : La finance islamique

1 Historique de la finance islamique

Les musulmans pratiquaient ce type de finance aux premiers temps de l'Islam, du VI^e au XII^e siècle. Bien que les pratiques actuelles de la finance islamique diffèrent de celles du passé, notamment en raison de l'évolution des conditions économiques et de la concurrence accrue des banques traditionnelles, les principes régissant cette finance sont les mêmes qu'il y a 1437 ans. Parmi les produits phares de la finance islamique, il faut d'abord mentionner la Mudaraba. Aujourd'hui, ce type de contrat se retrouve dans plusieurs produits tels que les comptes à terme et les placements. C'est un contrat de base qui peut être souscrit à une assurance (Takāful). Ce traité Mudaraba existe depuis au moins le VI^e siècle (Saïdane, 2009).

Les historiens affirment que le Prophète Muhammad (sws) utilisait souvent ce contrat pour ses activités commerciales, utilisant l'argent de sa femme et l'argent de riches voisins pour financer les biens qu'il vendait. Pendant cette période, ce contrat Mudaraba était une pratique courante, car il était également utilisé par plusieurs autres marchands. Plus tard au XI^e siècle, Mudaraba a été introduit dans plusieurs pays d'Europe (Italie) et d'Asie (Inde)¹⁴. Au 6^e siècle, les marchands musulmans ont également fait un usage intensif des sukuk. Certes, ces jours étaient différents de ceux d'aujourd'hui, qui peuvent être assimilés à des obligations d'État.

Utilisé au 6^e siècle, le sukuk représentait une preuve de paiement qui pouvait être échangée entre les personnes. Ils étaient essentiellement considérés comme un moyen de paiement. Craignant de perdre de l'argent ou d'être victimes de chantage lors de leur voyage, les commerçants conservaient leur argent à Beit al-Mar (l'équivalent d'une banque centrale) lorsqu'ils traversaient plusieurs pays. Ils recevaient alors un reçu qu'ils pouvaient échanger contre de l'argent dans un autre pays (Chapra et Khan, 2000). Certains historiens confirment de manière concluante que ces sukuk ont été adoptés par les occidentaux sous forme de chèque¹⁵.

À partir du XIII^e siècle, période marquée par le début du déclin de l'islam et la fin de son ère la plus glorieuse, les traités dominants commencent à s'éloigner des principes islamiques (Chachi, 2005). L'effondrement de certains royaumes et l'émergence de plusieurs autres confessions religieuses, ainsi que le manque d'organisation du pouvoir politique indiquent un déclin de l'utilisation de contrats conformes aux principes de la finance islamique, très sous-utilisés dans leur forme (Chachi, 2005).

Après le XVII^e siècle et la révolution industrielle, un nouveau système bancaire a émergé qui a permis de soutenir des projets d'investissement à grande échelle grâce à la circulation des capitaux entre les nations. Ce système était basé sur les intérêts. Les pays européens, qui avaient colonisé la majeure partie du monde, ont pu renforcer leurs systèmes financiers durant cette période, et les pays à majorité musulmane ont été contraints d'adopter ces nouvelles règles. La secte a abandonné les traditions et les pratiques traditionnelles. Même si ce nouveau système ne correspondait pas aux préceptes de l'islam, il était reconnu comme la clé du succès. Raison pour laquelle des musulmans ont accepté de s'y associer en avançant, pour se justifier, l'idée que l'intérêt utilisé par ce nouveau système n'était pas celui prohibé par l'Islam¹⁶. En effet

¹⁴ Voir Cizakca, 1996, pp. 20ff.

¹⁵ Yves Thoraval, Dictionnaire de civilisation musulmane, Paris: Larousse 1995, p. 80.

¹⁶ Le terme Riba a un double sens. Il fait référence à la fois à l'usure au sens commun du terme, et au taux d'intérêt prédéterminé et fixé à l'avance.

Chapitre I : la finance conventionnelle et la finance islamique

plusieurs savants religieux ont émis des fatwas¹⁷ autorisant l'utilisation de produits conventionnels si, toutefois, le taux d'intérêt utilisé n'était pas trop excessif.

Parallèlement, d'autres économistes ont rejeté ces "permis" et se sont mis à chercher des alternatives au système adopté par la plupart des pays musulmans. Ainsi, ces économistes ont développé un modèle de fonctionnement pour les banques islamiques en harmonisant les contrats avec les préceptes islamiques et les conditions économiques actuelles.

- En 1946, Qureshi¹⁸ a été le premier économiste à publier des idées bien pensées pour sa vision de la finance islamique. Dans son livre *Islam and Interest Theory*, il imaginait déjà à quoi ressemblerait la banque islamique. Il les considérait principalement comme des organisations parrainées par l'État. Qureshi a déclaré que la banque islamique ne devrait ni payer d'intérêts aux déposants ni facturer des intérêts aux emprunteurs. Il doit être considéré comme un service social. Elle ne vise pas à faire du profit, mais à améliorer les conditions de vie de ses clients. En fait, l'auteur déclare que vous pouvez partager la perte, mais pas recevoir une part du profit.
- Mohsin (1982)¹⁹ a présenté un cadre plus sophistiqué pour la banque islamique. L'image qu'il cherchait à véhiculer correspondait aux berges exigeantes de l'époque. Non seulement les services bancaires tels que les investissements et les comptes d'investissement, mais aussi les services non bancaires tels que le conseil, l'affacturage et les fiduciaires d'entreprise ont été intégrés dans son modèle. Il a également imaginé les futures banques opérant dans un environnement capitaliste. Il n'a pas exclu la possibilité d'une coexistence avec les banques traditionnelles.
- Quant à Siddiqi (1983)²⁰, il a tenté de construire un modèle plus sophistiqué de banque islamique. Par exemple, il était responsable de divers détails contractuels. À chaque fois, il a montré plusieurs méthodes de financement avec des calculs très détaillés de répartition des pertes et des bénéfices basés sur différentes hypothèses. Son concept bancaire était basé sur les traités Mudaraba et Musharka. En définitive, son imagination lui a permis de voir la banque islamique comme une véritable alternative à la banque traditionnelle.

En 1963, la première tentative de création d'une banque sans intérêt en Egypte après la décolonisation des pays arabes est faite : Mit Ghamr Saving Bank, elle la transplante dans des zones rurales jugées réticentes à s'intégrer dans le cadre du système bancaire. Pour promouvoir l'inclusion financière, Al-Najjar s'inspire des coopératives de crédit allemandes.

Le nombre de clients la première année était d'environ 18 000. La troisième année, c'était presque 250 000. Cependant, au milieu de 1967, le gouvernement égyptien, pour des raisons politiques, considéra la banque comme une organisation islamique susceptible de causer des problèmes dans le pays et ordonna sa dissolution. À peu près à la même époque, une autre tentative de banque islamique a eu lieu en Malaisie. Le Pilgrim Fund Board était un système d'épargne qui permettait aux musulmans malaisiens d'augmenter les coûts d'un pèlerinage à La

¹⁷ Un avis juridique donné par un spécialiste de loi islamique sur une question particulière.

¹⁸ Pour plus de détails, voir Qureshi, 1946, *Islam and the Theory of Interest*, Lahore.

¹⁹ Pour plus de détails, voir Mohsin, 1982, *Profile of riba-free banking*, in M. Ariff (ed.).

²⁰ Pour plus de détails voir Siddiqi, 1983, *Banking Without Interest*, The Islamic Foundation, Leicester.

Chapitre I : la finance conventionnelle et la finance islamique

Mecque²¹. En 1963, la banque compte 1 300 clients et dix ans plus tard, elle compte 800 000 déposants.

Cette banque existe encore aujourd'hui sous le nom de Lembaga Tabun Haji. La finance islamique capitalise sur les événements récents. Dès le premier choc pétrolier des années 1970, le rêve de la finance islamique s'est transformé en projet. Mais avec la montée du nationalisme et de l'indépendance dans certains pays, le débat sur la distance économique a émergé. Des discussions ont commencé entre les ministres des finances de certains pays. Son but était de se déconnecter de l'héritage bancaire dicté par les puissances coloniales et de s'échapper dans un pool financier gonflé par la hausse des prix du pétrole²².

Dans ces circonstances, l'Arabie saoudite, en particulier, qui revendique le titre de protectorat de l'islam et son gardien de la durabilité, s'est empressée d'assumer un rôle de premier plan dans la région. À cette fin, elle a tenu une conférence à Djeddah en 1973, à l'issue de laquelle la Banque islamique de développement (BID) a été créée avec un capital de 2 277 000 dollars, dont 899,5 millions de dollars ont été immédiatement investis²³.

Cette institution financière a commencé ses activités en 1975, visant à agir en tant que Banque mondiale pour les pays islamiques. Son objectif était de promouvoir le développement économique et social des États membres et de soutenir les communautés musulmanes dans les pays tiers. En 2013, il comptait 56 pays membres et une capitalisation de 100 milliards de dollars.²⁴

En 1979, après la création de plusieurs banques telles que la Banque Islamique de Dubaï et le Groupe Bancaire Albaraka, les règlements à grande échelle de la finance islamique se sont répandus et ont été progressivement introduits dans le système pakistanais, notamment (1979), ce qui a amené le pays à vouloir prendre Interdire les intérêts (Hassan et Zaher, 2001). Ce mouvement s'est ensuite étendu à d'autres pays, y compris l'islamisation complète des systèmes financiers du Soudan (1979) et de l'Iran (1983). Ainsi, les institutions financières islamiques sont en augmentation dans les pays à prédominance musulmane tels que Bahreïn et les Émirats arabes unis.

Dans les années 1990, la croissance de la richesse islamique s'est accélérée. Les travaux et recherches se sont concentrés sur la recherche de véritables alternatives pour rémunérer les capitaux investis tout en respectant les normes coraniques, marqués par la première tentative d'établissement de normes juridiques avec la création de l'Autorité comptable et de contrôle des comptes (AAOIFI) (normalisée en 1991). Le deuxième événement a caractérisé la finance islamique. Les attentats du 11 septembre 2001 ont été considérés comme le tournant le plus important dans le développement de la finance islamique²⁵.

En effet, après ces événements, sa croissance s'est fortement accentuée. Depuis lors, le taux de croissance annuel moyen de la richesse islamique a été estimé à 15%. Dans la foulée, les

²¹ Le pèlerinage est un devoir pour chaque musulman ayant les moyens financiers et la santé physique nécessaires afin d'entreprendre le voyage jusqu'à la terre sainte (Mecque en Arabie saoudite). Il doit être effectué, au moins une fois dans la vie, entre le 8 et le 13 du dernier mois du calendrier islamique (Dou Al Hijja).

²² Yoko Ishigaki (2009), The development of the Islamic financial market – the Tokyo sukuk case study, Company Lawyer.

²³ Abdelkader Sid Ahmed, Finance islamique et développement In Tiers-Monde, 1982, tome 23, n° 92, p. 877-890.

²⁴www.isdb.org/irj/portal/anonymous?NavigationTarget=navurl://750e51a0219adf78e6329e889512714e

²⁵<http://www.aaofi.com>

Chapitre I : la finance conventionnelle et la finance islamique

investisseurs musulmans ont été contraints de fuir les États-Unis et de rapatrier leurs capitaux. La peur de la collusion avec le financement du terrorisme et la peur de leur confiscation jouent un rôle majeur. Ce flux de capitaux s'est ajouté aux bénéficiaires déjà accumulés dans les pays du Moyen-Orient alors que les prix du pétrole montaient en flèche et que leur production augmentait. Chaque fois que nous perdons tout intérêt pour cette collecte de fonds, nous ne pouvons pas conclure de manière concluante qu'il y a eu un événement anormal qui la ramène à l'actualité - la crise des subprimes non plus. Cependant, induire un rejet plus ou moins important du système capitaliste a permis de se focaliser sur la finance islamique.

Pendant ce temps, plusieurs événements qui resteront à jamais dans l'histoire moderne ont secoué le monde. La croissance économique a ralenti et plusieurs banques et entreprises ont été condamnées à déposer le bilan. La pauvreté augmente fortement, notamment en raison de la destruction massive d'emplois. Les accusations étaient directement dirigées contre le système capitaliste et ses multiples abus²⁶. À son tour, la finance islamique était considérée comme un sauveur qui pouvait nous sauver de cette récession générale, avec le terme « salut du monde ». En fait, certains théoriciens et économistes ont conclu que cette crise ne se serait pas produite avec la finance islamique, grâce aux principes de base qui prônent le partage des bénéfices et interdisent l'isolement de l'économie réelle²⁷.

Cette idée qui s'est généralisée dans les pays arabes s'est alors traduite par une demande populaire de produits islamiques. Ensuite, le développement de la finance islamique a été rapide. Plusieurs pays se sont convaincus de la nécessité de mettre en place des politiques visant à s'intégrer dans le système financier global. D'où la réalité d'une croissance continue de la finance islamique, comme le montre le graphique suivant.

2 Définition de la finance islamique

La finance islamique est un système financier alternatif basé sur trois piliers : l'économie réelle, l'éthique universelle, et le droit commercial islamique (dérivé de la charia), suivi des institutions financières. Le système financier islamique est intégré dans le système financier mondial.

« La finance islamique est une finance dont le mode de fonctionnement repose sur les principes de la charia. La justice, l'équité et la transparence sont les principales valeurs retenues par ce système de finance. La finance islamique diffère des autres par sa vision particulière du capital et du travail ; les pratiques économiques et financières en cours durant l'existence du prophète Mahomet lui servent en particulier de socle.

Dans les faits, la finance islamique se caractérise par la prohibition de l'intérêt et par la responsabilité sociale de l'investissement. Sont ainsi interdites toutes les transactions ayant recours à l'intérêt ou à la spéculation. La finance islamique se dit être en accord avec le droit musulman. En 2012, elle se chiffrait à plus de 1 500 milliards de dollars sur le marché international. »²⁸

²⁶ Selon la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC), 414 banques ont fait faillite entre Janvier 2008 et Décembre 2011, contre 27 faillites entre Octobre 2000 et Décembre 2007

²⁷ Hasan et Dridi (2010), Sugema et al. (2010)

²⁸ <https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1199297-finance-islamique-definition-traduction/>

Chapitre I : la finance conventionnelle et la finance islamique

‘ L'économie islamique désigne la pratique de l'économie en accord avec les principes de la doctrine islamique. Elle a été conçue au début du vingtième siècle pour faire face aux idéologies communistes et capitalistes, et avait pour but de libérer les économies des pays musulmans du poids de l'exploitation et de l'oppression des forces coloniales. ’’²⁹

L'objectif principal de la finance islamique est d'aligner les pratiques financières sur celles recommandées par la charia pour répondre aux besoins de financement des investisseurs qui rejettent la finance « conventionnelle ».

Trois principes de bases sont implicites à toute transaction financière islamique :

- 1) Exiger un taux d'intérêt fixe garantissant un taux de rendement donné est considéré comme abusif et économiquement improductif.
- 2) Les transactions ne doivent pas impliquer le financement d'activités interdites par la charia.
- 3) Les transactions doivent éviter les galars qui peuvent créer une incertitude, un risque ou une spéculation induite concernant les transactions financières.

3 Les sources de la finance islamique :

Les sources islamiques sont des sources de la loi islamique Traditionnellement, les sources de la loi islamique sont divisées en deux familles : les sources primaires et les sources secondaires.

3.1 Les sources primaires

On distingue deux sources primaires :

- Le droit islamique (Charia : Le Coran, qu'Allah a révélé au Prophète Muhammad, est la référence ultime et faisant autorité pour la loi islamique, plaçant les obligations rituelles, morales et légales au même niveau et les imposant toutes de manière égale). Le Coran se compose de 114 chapitres appelés sourates en arabe, divisés en versets appelés Ayates³⁰.
- La Sunnah est un ensemble de traditions, dérivées des actions et des paroles (hadith) du Prophète Muhammad et prononcées par les Compagnons. C'est aussi une source de la charia car elle fournit des réponses à des questions non abordées dans le Coran³¹.

3.2 Les sources secondaires

Pour répondre à des questions que ni le Coran ni la Sunna n'envisageaient, les juristes ont développé une méthode d'enquête spéciale, l'ijtihad, étymologiquement « effort ». Technologie pour cette recherche et usage personnel. Cette interprétation permet, avec le consentement unanime de tous les juristes, d'aboutir à une règle (Ijma)³² représentant la troisième source de la loi islamique.

Même s'il s'agit d'une source moins importante en théorie, sa valeur pratique est essentielle car « ce n'est pas dans le Coran et dans les recueils traditionnels que le juge contemporain va

²⁹ financialislam.com, 2010

³⁰ Nedal Alchaar & Sandra, 2009

³¹ Diop, 2014

³² Kunhibava & Rachagan, 2011

Chapitre I : la finance conventionnelle et la finance islamique

chercher des raisons pour décider, mais plutôt dans des livres où les solutions proposées par ijma.

La quatrième source de la loi islamique provient du raisonnement par analogie (qiyas)³³, qui permet de « combiner la révélation à la raison humaine ».

4 Les principes de la finance islamique :

L'interdiction du prêt à intérêt (le riba) ne constitue pas la seule particularité de la finance islamique. Celle-ci repose, en effet, sur d'autres principes aussi importants. Il s'agit là, bien évidemment, d'une liste non limitative de principes dont les uns sont parfois les émanations des autres.³⁴

4.1 L'interdiction du prêt à intérêt (le riba)

L'usure (riba) est expressément interdite dans le Coran. Le Prophète a maudit le voleur, le donneur, le scribe et le témoin. Par conséquent, il est interdit de demander quoi que ce soit en échange d'un simple prix. Le taux d'intérêt est le prix du prêt, mais fondamentalement, le prêt ne devrait pas être rentable. Cette interdiction s'applique à la fois aux intérêts contractuels sur les prêts et aux intérêts déguisés en d'autres formes d'intérêts de retard ou de pénalités ou de frais.

4.2 L'interdiction du risque excessif (Al Gharar)

Les opérations et les transactions doivent avoir la transparence et la clarté nécessaires pour que les parties puissent pleinement comprendre la valeur de l'échange. A cet égard, les opérations dont la valeur de l'opération n'est pas connue avec précision, qui comportent un risque indu, ou dont l'issue est intrinsèquement dépendante du hasard (jeux de hasard, contrats d'assurance types, etc.) sont interdites³⁵.

4.3 L'adossement à des actifs réels

Dans les deux cas, la finance islamique est liée à l'économie réelle. Toutes les transactions financières doivent être adossées à des actifs réels négociables. Ce principe, associé au principe interdisant l'incertitude excessive, signifie que les produits dérivés et autres sont interdits³⁶.

4.4 La participation aux pertes et aux profits

Aucune partie ne peut supporter à elle seule tous les risques liés à une transaction. En tant que telle, l'autre partie ne peut revendiquer le privilège de transférer tous les risques à l'autre partie. Le rendement est une conséquence du risque et constitue la principale justification du risque. Ainsi, par exemple, nous ne pouvons pas promettre un retour constant sur un investissement.

³³ Diop, 2014

³⁴ FAKHRI Korbi. La finance islamique : une nouvelle éthique ? : Comparaison avec la finance conventionnelle.

³⁵ CHAAR A-I, CHARIA ; « la finance islamique à la française, un moteur pour l'économie, une alternative éthique », sous la direction de J.P larmée, édition ; Secure finance ; France ; 2008, p 33.

³⁶ Fakhri Korbi. La finance islamique : une nouvelle éthique ? : Comparaison avec la finance conventionnelle. Economies et finances. Université Sorbonne Paris Cité, 2016. Français. ffNNT : 2016USPCD031ff. fftel-01871008

Chapitre I : la finance conventionnelle et la finance islamique

4.5 L'interdiction de vendre ce que l'on ne possède pas

La propriété est la principale justification du profit tiré de la propriété ou de la vente. Cette justification n'est qu'une traduction de la règle précédente, car la détention d'un bien implique la prise de risques justifiant le retour de son propriétaire. Par conséquent, vous ne pouvez pas vendre des actifs que vous ne possédez pas (la seule exception à cette règle est le contrat Salam). Vous ne pouvez pas non plus vendre un actif avant de le posséder. Les activités de courtage sont donc très réglementées et les processus de financement appuyés par des contrats d'achat et de revente de biens sont soigneusement étudiés pour se conformer à cette réglementation.

4.6 L'interdiction des activités illicites

La finance islamique est une finance éthique et responsable. Celle-ci interdit le financement de toutes activités et produits contraires à la morale islamique. Alcool, drogues, tabac, armes, etc. et biens de consommation interdits par les textes islamiques (porc et dérivés).

4.7 L'interdiction des échanges différés de valeurs étalon

Selon les paroles claires du Prophète, l'échange d'unités de valeur similaires (or contre or, argent contre argent, donc monnaie contre monnaie) ne peut se faire que localement (directement) et dans des proportions égales. Par exemple, de ce texte ressort l'interdiction de change à terme.

5 Les différents instruments de la finance islamique

La finance islamique et la finance conventionnelle ont le même objectif qui est d'apporter des solutions financières répondant aux besoins des investisseurs. Cependant, les règles et principes de leur fonctionnement sont différents. Si la finance conventionnelle se concentre sur l'optimisation du couple Risque/Rendement, la finance islamique ne considère pas le profit est le seul critère décisif. Le nombre de produits financiers islamiques n'a cessé d'augmenter au cours des trente dernières années.

Alors que la plupart des produits financiers islamiques répondent aux mêmes besoins que les instruments financiers traditionnels, ils reposent sur les mécanismes financiers sous-jacents qui caractérisent la finance islamique. Principes de base des instruments financiers structurés à l'aide de différentes combinaisons de ces mécanismes.

Dans la finance islamique, on distingue deux grandes familles qui relèvent des deux principaux modes de financement de la finance conventionnelle : le financement par fonds propres et le financement par emprunt ou autrement dit le partage des risques et le financement par transfert. Le poids relatif de ces deux types d'instruments financiers est également proche de celui observé dans le système financier traditionnel³⁷.

5.1 Les instruments de financement (à rendements prédéterminés)

5.1.1 Al Mourabaha : financement basé sur le principe du coût majoré

Ce contrat peut être utilisé par la banque en aval, dans sa relation avec ses clients entrepreneurs. Dans ces conditions précises, le contrat Moudharaba apparaît dans le côté Actif du bilan. Mais aussi, il peut être utilisé en amont avec ses clients déposants et, dans ce cas-là, il se trouve du côté Passif du bilan. Ce contrat donne la permission à la banque de jouer le rôle

³⁷ BAHRI O-E-K., « La finance islamique, Compartiment de la finance d'aujourd'hui », Mémoire de magister, faculté de droit, université d'Oran, 2013.

Chapitre I : la finance conventionnelle et la finance islamique

d'intermédiation, mais d'une manière nouvelle avec plus de partenariat et de transparence. Le fondement de ce contrat est que le fournisseur de capitaux verse la totalité du montant du projet à l'entrepreneur, alors que ce dernier apporte ses compétences pour faire fructifier l'argent. Dans le premier cas, si le contrat est enregistré dans le côté Actif, cela signifie que la banque va jouer le rôle de fournisseur de capitaux et va financer le projet d'un entrepreneur.³⁸

5.1.2 Al Mourabaha inversée : financement des acquisitions de matières premières

C'est l'un des outils les plus couramment utilisés dans la finance islamique. Les clients utilisent cette forme de financement pour répondre à leurs besoins de financement. L'opération se décompose en plusieurs phases.

- Un client (A) demande à une banque de vendre une certaine quantité de biens physiques à un prix donné.
- La banque se procure le produit demandé par un intermédiaire (1) et le revend au client (A) avec un échelonnement.
- Après l'achat par le client (A), les biens sont vendus à l'intermédiaire au prix du marché (2). Pour des raisons de compatibilité Charia, cet intermédiaire doit être différent du premier (1). Le produit de cette transaction finale fournit au client (A) les liquidités dont il a besoin pour répondre à ses besoins de financement.

À la fin de la transaction, le client se retrouve avec de l'argent et une dette envers la banque. Les actifs sous-jacents sont pour la plupart des instruments librement négociables et conformes à la charia. L'or et l'argent ne peuvent pas être utilisés, car la charia les considère comme une monnaie plutôt que comme une marchandise. Les Murabahas peuvent être structurés de la même manière que les prêts syndiqués.

5.1.3 Al Ijara

L'ijara est l'équivalent arabe du mot « location ». C'est une sorte de crédit-bail à moyen et à long terme qui fait intervenir trois participants : le client de la banque, le locataire de bien, la banque, et le fabricant (vendeur de bien sauf dans le cas où le bien appartient déjà au locataire). Les secteurs concernés sont exclusivement les transports l'immobilier et l'équipement.

5.1.4 Al Salam

C'est un contrat de vente avec livraison différée et paiement comptant. La banque intervient comme acheteur d'une marchandise. Elle lui sera livrée à terme pour son client. Le contrat Salam est un contrat à terme. Le bien acheter n'existe pas au moment de la signature de contrat. En conséquence, on peut considérer ce contrat comme illégal étant donné que, selon les fondements de la charia, on ne peut vendre ce que l'on ne détient pas. Alors qu'à l'époque de Prophète, en vertu du principe de nécessité, il a été employé dans le secteur de l'agriculture pour permettre aux paysans de se procurer des fonds en attendant la récolte. Pour contourner l'interdiction de Gharar, d'une part, l'objet de contrat devait être indiqué avec précision, d'autre part, au moment de la livraison, si la récolte est insuffisante, l'agriculteur devait approvisionner sur le marché pour pouvoir honorer son engagement à la date prévue. Ce mode de financement a été par la suite utilisé dans tous les secteurs de l'activité marchande, mais ce rappel permet de comprendre les conditions de validité imposé.

³⁸ Geneviève Causse-Broquet « la finance islamique », 2eme édition, 2012

Chapitre I : la finance conventionnelle et la finance islamique

5.1.5 Al Istisnaa

L'Istisnaa est un type de financement donnant la possibilité à la banque d'apporter son concours dans le cadre de grands projets de génie civil, de construction d'équipement de production, de transport et de consommation sur commande des utilisateurs et/ou des revendeurs. Elle prend en considération également le financement de biens comme l'électricité et le gaz qui ne peuvent pas être pris en compte par les contrats de leasing.

Cette technique se rapproche de la Mourabaha, la seule différence remarquée étant l'importance des coûts engagés. Mais elle est aussi une variante du contrat Salam à la différence que l'objet de la transaction porte par la livraison, non pas de marchandises achetées en l'état, mais de produits finis ayant subis un processus de transformation. Sa validité et donc accordée par Qiyas du fait de la légalité de la vente par Salam³⁹.

5.2 Les instruments participatifs (à rendements variables)

5.2.1 Al Moucharakah

Le mot Moucharakah tient son origine du mot arabe chirka ou charika signifiant association ou société. On peut la définir comme un contrat par lequel deux parties ou plus souscrivent au capital d'une nouvelle société pour la réalisation d'un projet spécifique, ou prennent des participations dans une société existante et participent aux profits selon les indications consignées dans le contrat et aux pertes proportionnellement à leurs apports respectifs dans le capital. Cette modalité de financement peut être utilisée pour financer les immobilisations, le besoin de fonds de roulement, Ets. D'un projet ou d'une entreprise dont l'activité peut être aussi bien industrielle que commerciale⁴⁰.

5.2.2 Al Mousharaka décroissante

C'est une variante de la musharaka classique, mais avec des différences essentielles qui permettent aux entrepreneurs d'étendre progressivement leur implication dans des partenariats. Concrètement, la participation du prêteur est divisée en plusieurs unités et le client s'engage contractuellement à acquérir toutes ces unités sur une période de temps. C'est un outil souvent utilisé par les entrepreneurs dans le cadre du financement de projets qu'ils souhaitent s'approprier à long terme. Il peut également être utilisé pour les hypothèques conformes à la charia⁴¹.

5.2.3 Al Moudharaba

Il se compose d'un ou plusieurs investisseurs (dans ce cas des banques) fournissant l'argent et les entrepreneurs effectuant le travail nécessaire et apportant leur expertise pour faire fructifier ces fonds dans des opérations conformes à la Charia.

En cas de profit, le moudharib est rémunéré pour son travail et son expertise, le rab-el-mal pour son apport en capital. La rémunération a lieu selon la proportion fixée dans le contrat. Elle intervient après retenu de frais de gestion par le moudharib et remboursement du capital au rab-el-mal. Le moudharib ne sera pas rémunéré.

³⁹ MICHEI ruimy « la finance islamique », 2008

⁴⁰ Dhafer Saidane, « la finance islamique à l'heure de la mondialisation », 2011

⁴¹ Genevieve Causse-Broquet, « la finance islamique », Edition RB, 2012 P55

Chapitre I : la finance conventionnelle et la finance islamique

En cas de perte, l'un perd le fruit de son travail et ses frais de gestion, l'autre ses fonds, par ce fait, les deux parties supporteront les dommages.

5.3 Les instruments des institutions non bancaires

5.3.1 Le sukuk

Selon l'IIFM (International Islamic Financial Market), les sukuk sont des certificats d'investissement islamiques équivalents aux obligations traditionnelles, mais avec des différences fondamentales. L'AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions) définit un sukuk comme "certificats de valeur égale représentant des parts indivises dans la propriété des actifs tangibles, usufruit et service ou dans la propriété des actifs d'un projet ou d'une activité d'investissement". Sukuk permet aux investisseurs de détenir des actions dans les actifs sous-jacents et la rémunération dépend de la performance de ces actifs.

Les sukuk peuvent être émis à l'initiative de gouvernements ou d'entreprises privées et il existe différents types de sukuk. Leur structure dépend du type d'actif sous-jacent. Les assemblages les plus couramment utilisés sont :

5.3.2 L'assurance Takaful

Si vous définissez le Takaful, vous pouvez dire qu'il s'agit d'un contrat d'assurance islamique. Il est basé sur les principes islamiques et donc sur la finance islamique.

Il s'agit donc d'un contrat d'assurance conforme aux commandements islamiques. L'assurance conventionnelle est interdite en Islam. En effet, l'assureur est contraint de miser sur la probabilité que l'événement se produise. Par exemple : décès, tremblement de terre, incendie, accident. Surtout, cette incertitude n'est pas permise dans l'islam.

Dans le cadre du Takaful, les souscripteurs payent une cotisation. Celle-ci est déposée dans un fonds avec les primes d'autres souscripteurs. En cas de réalisation d'un événement garanti (accident ou autres...) c'est ces fonds qui viennent indemniser les victimes. Le Takaful est comparable à une mutuelle sans but lucratif.

C'est ainsi qu'une entreprise peut créer un fonds Takaful en conformité avec les principes de l'islam et se rémunérer en prenant des frais de gestion. Ces principes qui respectent la charia sont extraits du Coran et de la Sunna (tradition prophétique). Puis une fois appliqué au Takaful, un comité de scholars est formé pour vérifier et contrôler que le produit est bien charia compatible, c'est à dire Halal

Chapitre I : la finance conventionnelle et la finance islamique

Section 3 : La comparaison entre la finance conventionnelle et la finance islamique

1 Comparaison des principaux produits de la finance conventionnelle et de la finance islamique

Dans ce point nous tenterons de présenter les principaux points communs et la principale différence entre quelques principaux produits :

1.1 Al moudharaba et capital-investissement

Le Mudharaba est un accord de prêt avec partage des bénéfices. Le bailleur prête à une société qui gère seule le projet et supporte seule la perte, l'entreprise perd de la valeur pour le travail effectué. La répartition des bénéfices s'effectuera selon des clés librement convenues entre les parties et sera opposable dès l'origine.⁴²

Par contre le capital-investissement en finance conventionnelle est une activité financière consistant pour un investisseur à entrer au capital de sociétés qui ont besoin de capitaux propres. Le terme de capital-investissement concerne généralement l'investissement dans des sociétés non cotées en bourse (d'où son nom de capital non coté ou de private equity en anglais en opposition au terme public). En français cela correspond aux notions de capital fermé par opposition au capital ouvert.⁴³

Les sociétés qui constituent des portefeuilles d'investissement en réalisant des opérations de capital-investissement sont des sociétés holding ou des fonds d'investissement. Leurs investissements en actions peuvent être unidirectionnels ou croisés.

Le capital-investissement se présente sous plusieurs formes:

- Le capital-risque pour financer le démarrage de nouvelles entreprises.
- Le capital-développement pour financer le développement de l'entreprise.
- Le capital-transmission ou LBO destiné à accompagner la transmission ou la cession de l'entreprise.
- Le capital-retournement pour aider au redressement d'une entreprise en difficulté.

Cependant, ce type de contrat en finance classique, malgré ses avantages, comporte des risques excessifs comme le risque de perte en capital (le risque de récupération est inférieur à l'investissement initial) : En investissant dans ce type de contrat, on court le risque de ne pas récupérer la totalité de notre capital (risque de perte partielle ou totale). En effet, les perspectives de croissance des sociétés dans lesquelles le fonds ou la société mère investit sont incertaines. Ce n'est pas le cas en finance islamique grâce au principe des « 3P » de la banque islamique partageant avec ses clients ses résultats qu'ils soient négatifs ou positifs car elle est basée sur des valeurs éthiques, sujette à de nombreux risques plus risqués que le client ou assume parfois complètement et toutes les informations nécessaires sont requises pour le savoir au début du

⁴² <http://www.toupie.org/Dictionnaire/Microcredit.htm> , (Consulté le 22/09 /2022 à 14H32).

⁴³ <https://sites.google.com/site/guidedumicrocredit/le-mecanisme/avantages-et-inconvenients> . (Consulté le22/09/2022 à 15H23).

Chapitre I : la finance conventionnelle et la finance islamique

contrat, rien n'est accidentel, et en cas de perte la banque l'assumera, mais la perte réelle est rare grâce à ses principes.

A l'inverse de la banque conventionnelle qui ne se soucie plus après la signature du contrat, tout ce qui l'intéresse c'est son propre gain sans prendre compte de son client, tout a fait l'inverse dans le cas de la finance islamique qui veille sur l'intérêt social non pas sur son propre intérêt ce qui lui qualifie comme une alternative.

1.2 Al mourabaha et microcrédit

Al murabaha suppose qu'un créancier (la banque) achète un actif donné au nom de son client à un prix connu des deux parties. Le créancier (la banque) revend alors l'actif au client moyennant des acomptes ou non dans un délai donné, à un prix convenu à l'avance par les deux parties et supérieur au prix d'achat. La finance, y compris un durcissement des dispositifs qui fournissent de petites sommes d'argent à des personnes ou des ménages n'ayant pas accès au système bancaire traditionnel, s'il n'y a pas de garantie réelle ou d'apport personnel suffisant, le but est de les aider dans un projet de création d'activité productive ou de création d'une TPE (Par exemple, ANGEM en Algérie)

Cependant, de nombreuses critiques peuvent être adressées au microcrédit. La chose la plus importante est que le taux d'intérêt, s'il n'est pas contrôlé, peut atteindre des pourcentages scandaleux, affectant négativement les clients, les clients doivent parfois payer d'énormes sommes d'argent à cause des taux d'intérêt qui se retrouvent parfois à moi-même. Déficit, nous pouvons ajouter une critique selon laquelle l'accès au capital n'est pas tout. S'il ne s'accompagne pas d'une formation, d'une éducation ou d'une volonté de prendre des risques, le prêt ne révolutionnera pas la vie de l'emprunteur. Certes, les banques ordinaires ne se soucient toujours pas de la situation de leurs clients, il est dommage qu'elles arrivent même parfois à saisir les avoirs des clients en raison de retards de paiement, mais cela n'existe pas dans la finance islamique car son principe premier est l'interdiction de l'intérêt.

Par conséquent, il n'est pas permis de demander un remboursement uniquement à cause du prêt. Le taux d'intérêt est le prix du prêt alors que le prêt ne rapporte pratiquement aucun profit. Cette interdiction est valable aussi bien pour l'intérêt contractuel sur le prêt que pour toute autre forme d'intérêt de retard ou d'intérêts déguisés en pénalités et commissions. Les clients sont donc à l'abri de la confiscation des biens et de toutes les autres sanctions auxquelles les banques conventionnelles ont recours.

1.3 Ijar (Leasing) et crédit-bail

Al Ijara vise à acheter des biens que les créanciers (banques) louent à des clients qui peuvent bénéficier de la possibilité de remboursement à la fin du contrat. L'Ijara est très similaire dans sa forme et son esprit à un contrat de location. Dans la finance conventionnelle, ce prêt désigne un contrat dans lequel le client loue un bien appartenant à l'entreprise et bénéficie d'une option d'achat à la fin de la durée du bail ou pendant la durée du bail.

En d'autres termes, une société financière (le crédit bailleur) met des biens d'équipement à la disposition d'une entreprise pour une période déterminée en échange de paiements périodiques de frais. Au terme du contrat, l'entreprise bénéficiaire a généralement le choix entre plusieurs options. Soit rendre l'objet, soit l'acheter pour le montant indiqué lors de la signature du contrat, soit prolonger le contrat, généralement à des conditions plus favorables.

Malgré tous les avantages que ce produit peut offrir en finance classique, il met en lumière certains inconvénients car dans le processus de location de voiture la banque reste propriétaire

Chapitre I : la finance conventionnelle et la finance islamique

du véhicule, même si vous supportez tous les frais, dépassant le nombre de kilomètres prévu dans votre contrat peut vous coûter relativement cher, les revenus locatifs ne sont pas déductibles fiscalement, contrairement à un prêt bancaire par exemple, si le bail comporte souvent des frais d'entretien comme des modifications, il faut noter que le montant ne comprend pas les petites mensualités. Incidents tels que des rayures ou des collisions mineures que vous causez à votre véhicule. Vous paierez évidemment la facture à la fin du contrat, une résiliation anticipée est possible mais serait coûteuse⁴⁴.

Dans le cas de la finance islamique, l'adhésion aux principes de la charia en a fait une formule privilégiée par les banques islamiques pour financer leurs investissements relationnels. Le deuxième avantage de ce mode de financement tient à la robustesse de la garantie apportée à la banque en tant que propriétaire légal du bien locatif, par opposition avec la finance conventionnelle le leasing peut coûter trop cher au client en cas de résiliation anticipée et surtout du fait de taux d'intérêt que la banque applique.

En cas de vol, le client cesse de payer le loyer pour prouver sa bonne foi, contrairement au leasing, le client continuera à payer le loyer dans ce cas le client est perdant. Autrement dit, si l'Ijara ressemble beaucoup, dans la forme et dans l'esprit, à un contrat de crédit-bail, il existe cependant quelques différences, certes de détail mais importantes.

Dans un crédit-bail, le contrat prévoit une pénalité (sous la forme d'un pourcentage de la somme due en cas de retard de paiement. Cette condition ne s'applique pas dans les contrats islamiques pour au moins deux raisons :

Premièrement, parce que les pénalités fixes sont similaires aux taux d'intérêt. Mais aussi parce que la philosophie musulmane condamne toute clause dans les contrats financiers qui punit les débiteurs de bonne foi déjà en difficulté. Dans le contrat de location, les paiements peuvent être rééchelonnés si nécessaire. Selon la loi islamique, la nature des contrats est sacrée : toute modification des termes du contrat ne peut se faire que par la conclusion d'un nouveau contrat. En revanche, dans un contrat Ijara, les paiements ne peuvent commencer que lorsque le locataire prend possession du bien concerné. En revanche, dans un contrat de location-financement, les paiements peuvent commencer lorsque le bailleur achète l'actif sous-jacent.

Dans un crédit-bail conventionnel, le risque de destruction ou de perte d'un bien peut être supporté par le bailleur ou le preneur (généralement le locataire). Dans un contrat ijara, le bailleur reste responsable du bien sauf en cas de malveillance ou de négligence de la part du locataire. En cas de disparition de l'actif sous-jacent, certains contrats de location prévoient-ils une rétention des paiements ? Cette disposition est contraire aux principes islamiques : le contrat financier et l'actif sous-jacent sont étroitement liés, la disparition de ce dernier entraînant automatiquement l'invalidation du premier. Dans le contrat ijara, il est possible de déterminer le montant de chaque paiement non pas à l'avance mais à la date prévue de livraison de l'actif sous-jacent. Cette flexibilité rend cet outil particulièrement utile dans le cas du financement de projets. Une activité où l'incertitude sur la rentabilité future d'un projet d'investissement peut être importante.

Enfin, la dernière différence concerne les modes possibles de titrisation des contrats contre certaines présomptions, ce qui est tout à fait possible pour les contrats islamiques. Mais les

⁴⁴ <http://www.quelleautomobile.fr/magazine/leasing-de-voiture-rentable-ou-non-pour-le-particulier> .
(Consulté le 22/09/2022 à 17h00)

Chapitre I : la finance conventionnelle et la finance islamique

conditions de sa mise en œuvre sont différentes. Dans le cas d'un crédit-bail, l'entreprise peut garantir les créances sans perdre une grande partie du titre de propriété de l'actif sous-jacent. Dans une ijara, dette et actif sont indissociables, toute opération de titrisation doit donc impliquer les deux.

1.4 L'assurance islamique et l'assurance conventionnelle :

L'assurance islamique repose sur le principe d'assistance mutuelle (ta-awun) volontaire⁴⁵. Elle se distingue de l'assurance conventionnelle sur, ou moins, quatre points :

L'assistance mutuelle : les membres d'une compagnie d'assurance takaful sont à la fois assureurs (« propriétaire » des fonds gérés par la compagnie) et assurés (bénéficiaires en cas de sinistre). Tout comme une mutuelle d'assurance, une compagnie takaful permet de mutualiser les risques et de répartir les pertes éventuelles entre l'ensemble des assurés.

Propriétaire des fonds gérés : les assurés takaful apportent les fonds nécessaires à la couverture des risques futurs, participent aux bénéfices engagés par la société, mais sont également tenus à la recapitaliser en cas de perte ils sont donc, de facto, les similaires, divergences propriétaires des fonds collectés, la compagnie takaful jouant le rôle de gestionnaires et se rémunérant par le biais de commissions.

Absence d'incertitude : afin d'éviter les problèmes de gharar associés aux contrats d'assurance conventionnelle, les contrats takaful ne spécifient pas un bénéfice monétaire prédéterminé.

Gestion des fonds : comme pour l'ensemble des institutions financières islamiques, les assureurs islamiques doivent se conformer aux préceptes de la charia.

La composition de leur portefeuille d'investissements va donc déferer de celui d'une société d'assurance classique. Les grandes compagnies d'assurance traditionnelles investissent leur capital dans une variété d'instruments financiers sophistiqués allant des obligations aux actions et autres dérivés. Dans une allocation d'actifs typique d'une société takaful, les actions représentent plus de la moitié du portefeuille.

⁴⁵ <http://www.les-investissements.fr/investissements/isr/la-finance-islamique-definition-actives-et-instrumentsarticle-1262.php> . (Consulté le 23/09/2022 à 12h44).

Chapitre I : la finance conventionnelle et la finance islamique

2 Les points de différence entre la finance conventionnelle et la finance islamique

2.1 Les différences au niveau de la gestion des opérations bancaires

Tableaux N°01 : les différences au niveau de la gestion des opérations bancaires

Opération bancaire	Banque islamique	Banque classique
La gestion du compte Courant	<ul style="list-style-type: none"> • Pour certaines banques, les dépôts des clients ne constitueraient qu'une infime partie des ressources. Pour d'autres, il s'agirait d'une importante ressource. • Aucun intérêt en contrepartie de la gratuité de certains services. • Elle prête de l'argent pour l'acquisition d'un bien, elle ne passe pas par le compte courant du client mais directement par le vendeur. 	<ul style="list-style-type: none"> • Les dépôts des clients Apportent une manne importante pour la banque traditionnelle. • Génère un intérêt produit mais les services bancaires sont pour la plupart payants. • Si la banque traditionnelle octroie un prêt, elle le transfère sur le compte de son client et se rémunère avec un intérêt.
Gestion du compte d'investissement ou « profit sharing (PSIA)	<ul style="list-style-type: none"> • Le déposant accepte que la banque gère son argent en contrepartie de frais de gestion appelé frais de Moudarib. • Ni le capital ni le taux de rendement ne sont garantis. • La durée des dépôts varie profits que le fond aura pu générer. Entre 1 mois et 5 ans. Si le détenteur du compte se retire avant la fin de l'échéance il partage les pertes, mais pas les 	<ul style="list-style-type: none"> • Pas d'équivalent aux comptes PSIA. il est à noter que dans tout compte traditionnel le capital est supposé être garanti. • La banque doit donc pouvoir rembourser une partie du capital de tous ses déposants à tout moment. Ce qui n'est pas le cas du PSIA.
Gestion du compte épargne	<ul style="list-style-type: none"> • Le compte ne génère pas d'intérêt. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dans un compte d'épargne classique les montants déposés

Chapitre I : la finance conventionnelle et la finance islamique

	<ul style="list-style-type: none"> • Le détenteur du compte peut percevoir des profits. • Le capital est garanti mais il est versé après prélèvement de la « zakat » • Le client, à l'instar d'un PSIA non restreint, partage les pertes et profits et n'a aucun droit de regard et de gestion sur ses fonds. 	<p>peuvent être retirés à tout moment</p> <ul style="list-style-type: none"> • Généralement, il génère un taux d'intérêt fixe et connu d'avance.
Gestion de la relation client-banquier	<ul style="list-style-type: none"> • Le déposant est partenaire et non créancier. • Il pourra s'agir d'un partage des risques pour le déposant sur un compte PPP ou d'un partenariat de la banque pour un prêt non rémunéré Qard Hassan. 	<ul style="list-style-type: none"> • Les banques ont avec leurs clients des relations de créanciers / débiteurs.
Rôle et opérations des Banques	<ul style="list-style-type: none"> • La banque islamique a une fonction d'intermédiaire commercial car l'ensemble des transactions financières sous-tend un actif tangible et lie acheteur et vendeur. • Le recours à l'intérêt est interdit à la banque islamique. Celle-ci collecte les fonds des épargnants comme la banque classique, qu'elle emploiera dans diverses opérations. Mais ces opérations seront fondées sur le principe de la participation ou celui du Partage des Pertes et des Profits. 	<ul style="list-style-type: none"> • La banque traditionnelle a un rôle d'intermédiaire financier. Elle collecte des fonds et les utilise dans des opérations de prêts. • Dans le système bancaire classique, le rôle d'une banque est de collecter des fonds et de les utiliser pour des opérations de prêts à intérêt, généralement à long terme, c'est à dire pour opérer l'intermédiation financière.
Banque centrale	<ul style="list-style-type: none"> • L'instrument majeur de la politique monétaire 	<ul style="list-style-type: none"> • Sur le marché traditionnel les banques centrales ont

Chapitre I : la finance conventionnelle et la finance islamique

	<p>est le taux d'intérêt, qui n'est pas conforme à la Charia. Il resterait cependant aux banques centrales islamiques les instruments du taux de réserve, la persuasion morale</p> <ul style="list-style-type: none">• pas de marché interbancaire islamique.	<p>plusieurs fonctions : émission de billets, régulation du marché monétaire, banque des banques.</p> <ul style="list-style-type: none">• Le marché interbancaire permet aux banques de placer ou de refinancer respectivement leurs excédents ou leurs déficits de liquidités.
--	---	---

Source adopté de : Comparaison banques classiques – banques islamiques Par Dr Raymond MBADIFFO. (P2-3-4)

Chapitre I : la finance conventionnelle et la finance islamique

2.2 Les Différences au niveau des principes de fonctionnement

Tableaux N°02 : les différences au niveau des principes de fonctionnement

Critère de comparaison	banques participatives	banques conventionnelle
Sur l'intérêt	<p>La pratique de l'intérêt est la particularité la plus importante du système bancaire participative. Elle constitue l'une des divergences les plus significatives par rapport au système bancaire traditionnel.</p> <p>Les banques participatives récusent cette pratique, expressément interdite dans le coran et la sunnah, et la considération comme du riba.</p>	<p>Païement autorisé d'intérêts débiteurs et créditeurs. dans le cas des Prêts octroyé par les banques conventionnelle la banque prête une somme d'argent à l'emprunteur, celui-ci doit, après un certain délai, remettre une somme d'argent qui n'est pas l'équivalent de celle qui lui avait été prêtée. (Somme emprunté plus intérêt).</p>
Sur le partage du risque	<p>L'argent ne pouvant être considéré comme une marchandise, l'intervention des banques se fait sur la base de prise de participation dans des projets ou des transactions de vente et /ou de location.</p>	<p>Transaction traditionnel de prêts/ emprunts.</p>
Sur le partage du risque	<p>Accent porté sur la productivité, la viabilité des projets et non sur la solvabilité de l'emprunteur.</p>	<p>Important accordé à la solvabilité de l'emprunteur et à l'échéance du remboursement de la somme prêtée et des intérêts.</p>
Sur le partage du risque	<p>Importance accordée aux implications morales des activités financées et prohibition de certains secteurs d'activités.</p>	<p>Financement de tous types de projets dans tous les secteurs d'activité licites.</p>

Chapitre I : la finance conventionnelle et la finance islamique

Conclusion

La finance islamique et la finance conventionnelle sont deux approches différentes répondant aux mêmes besoins, opérant de deux manières distinctes, offrant des mécanismes particuliers du fait que la finance islamique est fondée sur les principes de religion et éthique tandis que la finance conventionnelle est basée sur les principes d'intérêt et de spéculation.

La plupart des services et produits disponibles dans la finance traditionnelle sont très similaires à ceux offerts dans la finance islamique. En pratique, ces deux types de finance concernent les activités d'investissement sur des transactions de prêt et sur l'offre d'autres produits financiers. Les décisions sont prises dans le but d'optimiser les principes de risque et de rentabilité.

CHAPITRE 2 :
L'immobilier en Algérie

Chapitre II : l'immobilier en Algérie

Introduction

Le logement est sans conteste le besoin social le plus important et le plus sensible, il constitue la forme la plus élémentaire d'investissement des ménages.

Le secteur de l'habitat est l'un des secteurs stratégiques pour l'Etat, et prisé par les investisseurs. En cas d'insatisfaction de ce besoin, apparaissent les germes d'une explosion sociale ; Dans le cas contraire, cela s'avère un excellent stimulant pour la croissance économique et l'amélioration des conditions de vie de la population.

D'ailleurs, ce secteur constitue une préoccupation majeure à travers sa triple dimension économique, financière, et sociale, il prend une place importante dans les programmes de l'Etat.

La politique de l'habitat en Algérie consiste à généraliser le droit de la propriété de logement familial. En ce sens, ce chapitre a pour objectif de cerner le secteur de l'immobilier en Algérie et son financement. Ainsi, nous avons structuré ce chapitre en trois sections. D'abord, la première traitera les généralités sur le marché immobilier et le bien immobilier. Ensuite, la deuxième sera consacrée au marché immobilier en Algérie. Enfin, La troisième portera sur la typologie des crédits immobiliers aux particuliers en Algérie.

Chapitre II : l'immobilier en Algérie

Section 1 : Généralités sur le marché immobilier et le bien immobilier

Les marchés immobiliers sont des marchés d'une part, de l'échange des biens immobiliers et d'autre part, des marchés de services relatifs à ces biens. C'est la raison pour laquelle nous passerons en revue dans cette section, d'abord les généralités sur le marché immobilier, ensuite, nous allons cerner la notion du bien immobilier dans toutes ses dimensions.

1 Généralités sur le marché immobilier

Pour bien prendre connaissance du fonctionnement du marché de l'immobilier, nous procédons à une étude de ces deux composantes qui dépendent de plusieurs facteurs, à savoir⁴⁶ : l'offre et la demande immobilière.

1.1 Etude de l'offre et de la demande du marché immobilier

1.1.1 L'offre immobilière

L'offre d'un bien est la quantité d'un produit mis en vente par les vendeurs pour un prix donnée⁴⁷. L'offre immobilière dépend essentiellement des facteurs suivants:

1.1.1.1 Le coefficient d'occupation du sol et la production de logement

Les constructions sont soumises à des limitations en matière de proximité et de la hauteur des bâtiments. Celles-ci sont imposées pour éviter l'anarchie et pour faire respecter les règles d'architecture en matière immobilier. L'analyse du volume de production de logement permet de déterminer, non seulement les prix de cession dans le marché immobilier et les besoins constatés mais, aussi la vitesse de production de ce bien.

1.1.1.2 Le foncier urbain

Le foncier est un support à l'urbanisation. La disponibilité des terrains urbains est un des facteurs déterminants de l'offre de logement par ce que, l'accès facile aux terrains pour la construction permet la réalisation rapide des projets d'habitation.

⁴⁶ Article « la politique de l'habitat en Algérie entre rôle de l'Etat et son désengagement » ; la revue n° 21 de l'ENSSEA ; 2013 ; p6.

⁴⁷ [https://fr.wikipedia.org/wiki/ offre et demande](https://fr.wikipedia.org/wiki/offre_et_demande), (Consulté le 24 /09/2022 a 13H45)

Chapitre II : l'immobilier en Algérie

1.1.2 La demande immobilière

La demande est la quantité d'un produit demandée par les acheteurs pour un prix donné. La demande de l'immobilier dépend essentiellement des facteurs ci-dessous⁴⁸:

1.1.2.1 Facteur démographique

Il est important d'analyser l'évolution démographique et sa répartition géographique étant donné qu'elles déterminent les besoins sociaux d'une nation et qu'elles permettent de déterminer le niveau de la demande ainsi que les prévisions des besoins en logements.

1.1.2.2 Le niveau des revenus

Le niveau des revenus a une incidence immédiate sur le niveau de la demande, car, un niveau assez élevé offre plus de possibilités d'acquisition d'un logement.

1.1.2.3 Le taux d'intérêt

Les ménages ont tendance à recourir au financement bancaire lorsque le taux d'intérêt est avantageux (baisse).

1.2 La segmentation du marché immobilier

Le marché immobilier est constitué de deux segments⁴⁹ :

1.2.1 Le marché primaire

Est considéré comme primaire, le marché sur lequel sont proposés à la cession ou à la location des biens immeubles neufs n'ayant pas fait l'objet d'une occupation préalable. L'offre émane essentiellement des promoteurs publics.

1.2.2 Le marché secondaire

C'est le marché de l'occasion où sont revendus ou loués des immeubles neufs ou anciens préalablement vendus sur le marché primaire. Les intervenants sur ce marché sont essentiellement les particuliers et accessoirement les agences de placement immobilier. Ce marché se caractérise par sa concentration exclusive sur l'immobilier ancien.

⁴⁸ Article « la politique de l'habitat en Algérie entre rôle de l'Etat et son désengagement » ; dans la revue n° 21 de l'ENSSEA ; 2013 ; p5.

⁴⁹ HENTOUR F ; « le financement bancaire au service de l'immobilier » ; mémoire de fin d'étude pour l'obtention du brevet supérieur de banque ; ESB ; Alger ; 2005 ; p20.

Chapitre II : l'immobilier en Algérie

1.3 Les intervenants sur le marché immobilier

En ce qui concerne les acteurs, certains jouent les rôles principaux alors que d'autres occupent des fonctions indispensables mais secondaires.

Les premiers sont à l'origine des activités immobilières, Il s'agit des investisseurs vendeurs, promoteur constructeurs, marchands de biens, utilisateurs..., qui ont pour objectif de satisfaire les besoins en logement des particuliers, d'entreprises ou d'administrations.

Les seconds mettent en œuvre les décisions des premiers. Ces professionnels, qui sont des architectes, des entreprises de construction, et des agents immobiliers, agissent comme prestataires.

1.3.1 Les opérateurs de l'immobilier

Ce groupe se divise en quatre catégories d'acteurs : les investisseurs, les promoteurs constructeurs, les marchands de biens et les utilisateurs⁵⁰.

1.3.1.1 Les investisseurs

La notion d'investisseurs immobiliers recouvre des intervenants bien différents. Il peut s'agir aussi bien d'un ménage désireux d'acquérir un appartement pour le donner en location que d'une importante société financière souhaitant diversifier ses placements dans une opération immobilière d'envergure.

1.3.1.2 Le promoteur-constructeur

Il prend l'initiative d'un projet et agit comme opérateur en maître d'ouvrage direct. L'activité de la promotion immobilière est définie comme étant : « l'activité de la promotion immobilière regroupe l'ensemble des actions concourant à la réalisation, l'aménagement ou la rénovation de biens immobiliers destinés à la vente ou à la location »⁵¹.

1.3.1.3 Le marchand de bien

Le marchand d'un bien immobilier achète en suspension de droit d'enregistrement avec objectif de revendre en dégageant une plus-value. Le plus souvent son activité a une réelle valeur ajoutée. En effet, cette activité consiste, soit à modifier physiquement le bien (découpage, aménagements, restructuration, ...), soit à établir un dossier complet des possibilités de modifications ou de transformations et à vendre dans cette nouvelle perspective.

⁵⁰ LEDOIT A., « Cours d'économie immobilière », édition, Economica, Paris, 2012, p 35.

⁵¹ Note d'instruction N°06/2008 DU 14/12/2008 sur l'activité immobilière.

Chapitre II : l'immobilier en Algérie

1.3.1.4 L'utilisateur final

Qu'il s'agisse d'habitation ou d'immobilier d'entreprise, l'utilisateur final achète, prend en location ou vend un bien immobilier.

1.3.2 Les prestataires

L'intervention des prestataires est particulièrement mise en évidence allant du terrain à construire, jusqu'à la production du bien et à sa commercialisation⁵².

1.3.2.1 Les propriétaires de terrains à construire

Les terrains comme préalable à toute construction doivent être valorisés soit par la création de zones d'aménagement concernées, soit par la réalisation des opérations de lotissement. Ce rôle d'aménageur peut être tenu par des communes, des établissements publics, des sociétés d'économie ou des sociétés spécialisées dans le domaine.

En tout état de cause, les terrains doivent recevoir tous les équipements nécessaires pour les rendre aptes à la construction (voiries, réseaux, branchements divers.) Généralement, ce sont des entreprises de travaux publics qui se chargeront d'effectuer ces prestations.

1.3.2.2 Les producteurs de bien immobilier

La décision de construire étant prise, la concrétisation de l'opération nécessitera l'appel à :

- Un agent immobilier pour trouver et négocier le terrain.
- Un architecte pour concevoir le bâtiment, en chiffrant le coût, déposer la demande de permis et contrôler le chantier.
- Eventuellement un maître d'ouvrage délégué pour coordonner l'opération.

En fait, l'intervention de nombreux autres professionnels sera nécessaire :

- D'un géomètre-expert pour déterminer la surface et les cotes de terrain.
- D'un notaire pour l'acte d'achat du terrain.
- D'une banque pour étudier le financement du projet.
- D'un bureau d'études pour seconder l'architecte.
- D'un bureau de contrôle pour certains équipements.

⁵² LEDOIT A ; « cours d'économie immobilière » ; Opcite ; p36.

Chapitre II : l'immobilier en Algérie

1.3.2.3 Les prestataires de la commercialisation de bien immobilier

La commercialisation de biens immobiliers revêt deux formes: il s'agit soit de louer le bien, soit de le vendre. Les agents immobiliers sont les principaux acteurs de la commercialisation. Mais, là encore, de nombreux professionnels interviennent notamment pour les ventes :

- Diagnostiqueurs pour le contrôle des surfaces, des risques naturels et technologiques, des dépenses énergétiques.
- Experts pour examiner les crédits demandés.
- Notaires pour l'acte d'achat.
- Entreprises pour la remise en état, la rénovation, voire la réhabilitation des lieux.

2 Généralités sur le bien immobilier

Un bien immobilier désigne un bien qui est par définition immobile (maison, terrain, appartement, immeuble, bâtiment) à usage d'habitation, commercial, artisanal. Il existe trois types de biens immobiliers avec les immeubles par nature, par destination, et par l'objet auxquels ils s'appliquent.

- **Les biens immobiliers par nature** : sont les terrains et les bâtiments ancrés au sol.
- **Les biens immobiliers par destination** : sont les meubles que le propriétaire a rattachés pour le service de l'exploitation d'un fonds et les meubles attachés à perpétuelle demeure par le propriétaire (meubles scellés ou à chaux ou à ciment ou lorsqu'ils ne peuvent être détachés sans être fracturés ou détériorés).
- **Les biens immobiliers par l'objet** : auxquels ils s'appliquent sont par exemple l'usufruit des choses immobilières ainsi que les servitudes ou les services fonciers.

2.1 Les caractéristiques des biens immobiliers

Les biens immobiliers ont les caractéristiques suivantes :

2.1.1 L'hétérogénéité

Les biens immobiliers sont hétérogènes car, ils diffèrent l'un de l'autre, ce qui rend la comparaison possible.

2.1.2 La durabilité

Cette caractéristique naturelle pour les terrains s'affirme également pour les constructions qui présentent nécessairement une très longue durée de vie économique. En premier lieu, il faut prendre en compte non seulement les flux annuels de création des biens, mais aussi les stocks ou parcs existants.

Chapitre II : l'immobilier en Algérie

Ensuite, en raison de l'importance de ces parcs, il est difficile d'adapter l'offre existante parfois ancienne et relativement obsolète à la demande.

2.1.3 L'immobilité

Le bien immobilier est un bien qui ne peut être déplacé sans détérioration. Cela explique la relation entre son prix et l'endroit où il se trouve.

3 Typologie des biens immobiliers

Chaque bien immobilier est unique. Nous allons à présent, essayer de classer ces biens par nature de fonction assignée au bien immobilier. Dès lors deux familles principales ont été distinguées avec la troisième hybride, à savoir : l'immobilier résidentiel, l'immobilier professionnel et les autres biens immobiliers⁵³.

3.1 L'immobilier résidentiel

Cette catégorie comprend tous les biens construits dans le but de loger des personnes qui sont essentiellement :

3.1.1 Le logement

C'est d'une façon générale, tout local destiné à l'habitation des ménages.

3.1.1.1 Les résidences avec services

Elles offrent des services spécifiques réservés à une clientèle précise comme les maisons de retraite pour les personnes âgées ou les cités universitaires pour étudiants par exemple.

3.1.1.2 Les résidences de tourisme

Tels que les hôtels et autres auberges où sont proposées des formules d'hébergements touristiques particuliers. Ce sont des appartements entièrement équipés avec différents services comme l'accueil, la réception, le ménage, ...

3.1.2 L'immobilier professionnel

Cette catégorie comprend tous les biens à usage professionnel principalement :

3.1.2.1 L'immobilier de bureaux

Ce type d'immobilier abrite des activités relatives à l'administration, sans aucune

⁵³ HANTOUR F., « Le financement bancaire au service de l'immobilier », Op.cite.

Chapitre II : l'immobilier en Algérie

manipulation de marchandises.

3.1.2.2 L'immobilier industriel

Ces immeubles abritent les activités industrielles, de la fabrication jusqu'au stockage de la marchandise. Il s'agit par exemple d'entrepôts, des usines, des industries légères et lourdes, ...

3.1.2.3 L'immobilier commercial

C'est des biens immobiliers qui abritent des fonctions commerciales comme par exemple les centres commerciaux, les magasins, les supermarchés, ...

3.1.3 Autres types de biens immobiliers

Cette catégorie d'autres biens ne faisant partie ni de l'immobilier résidentiel ni de l'immobilier professionnel. Il s'agit par exemple : des mosquées, des hôpitaux, des écoles, des cimetières, l'immobilier de loisir (musées, parc d'attraction,), biens détenus par l'Etat (casernes, prisons), l'immobilier agricole, ...

Chapitre II : l'immobilier en Algérie

Section 2 : Le secteur immobilier Algérien

Le marché immobilier est un secteur prioritaire en Algérie, l'Etat a mis en place des mécanismes afin de développer le secteur de l'habitat.

1 L'évolution du marché immobilier algérien

Après l'indépendance, le secteur de l'habitat en Algérie a été marqué par deux politiques d'Etat différentes

1.1 Le monopole de l'état en 1886

De 1962 jusqu'à l'avènement de la loi bancaire de 1986, l'Etat détenait le monopole de financement du secteur de l'habitat en Algérie. Cette période est caractérisée par un processus d'opérations immobilières peu rapide car l'Etat était présent à toutes les étapes : la production, le financement et l'attribution.

1.2 Les reformes mises en places dans le financement du logement

1.2.1 Période 1973-1979

L'Etat algérien a commencé à entreprendre des réformes pour essayer de résorber la crise du logement en commençant par introduire la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP) dans le financement du logement. Cela a encouragé les ménages à épargner afin d'acquérir un logement auprès de cette institution. Pendant cette période, 75% du financement de l'habitat était assuré par le trésor public et le reste par la CNEP⁵⁴.

1.2.2 Période de 1980-1986

Cette période a connu le lancement du premier plan quinquennal de (1980-1987) qui visait la réalisation de 700000 logements. Elle est caractérisée par les nouvelles tâches attribuées à la CNEP, comme le financement pour la construction de logement de l'habitat promotionnel.

1.2.3 Période 1986-1990

1.2.3.1 La Loi 86-07 Du 04 Mars 1986 sur la promotion immobilière

Qui avait pour objectifs:

- L'encouragement des promoteurs publics et privés à développer la construction de logements promotionnels.
- La participation des citoyens au financement de leurs logements par la mobilisation de leurs épargnes.
- De faire intervenir les banques en matière de logement afin de réduire le poids qui pesait sur l'Etat.

Cette loi n'a pas connu le succès prévu, parmi ces contraintes :

- La limitation du crédit à 50% du coût d'investissement.
- Les logements construits n'étaient pas accessibles à cause de leurs prix

⁵⁴ Article « la politique de l'habitat en Algérie entre rôle de l'Etat et son désengagement » ; revue n° 21 de l'ENSSEA ; 2013 ; p16.

Chapitre II : l'immobilier en Algérie

trop élevés.

1.2.3.2 Le décret législatif 93-03 du 01 mars 1993 relatif à l'activité immobilière

Le décret 93/3 du 01 mars est venu pour amender la loi 86/07, pour alléger la charge de l'Etat et permettre l'émergence d'un marché de l'immobilier neuf. Dans son article 03, ce décret a érigé l'activité immobilière en activité économique régie par le code de commerce, et est ouverte à toute personne physique ou morale ayant le statut de commerçant.

1.2.3.3 La loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit modifiée et complétée par l'ordonnance 03/11/2003 modifiée et complétée par l'ordonnance 10/04 du 26/08/2010

En vertu des articles 114 et 115 de la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, la spécialisation de la banque et établissement financier est levée, ce qui a amené banques à diversifier leurs activités. Cependant, elles ont mis à l'écart le secteur de l'habitat à cause de la situation critique de ce secteur ainsi que la nature très risquée des crédits hypothécaires.

Ce qui a poussé les autorités à introduire des réformes qui visaient le système bancaire dans le financement du logement en mettant en place des crédits immobilières aux particuliers mais, aussi à créer des institutions financières destinées au financement du logement et leurs garanties.

1.3 Le nouveau dispositif de financement du logement en Algérie

La question du financement du logement a été toujours la préoccupation majeure de tous. Pour renforcer le rôle des banques prêteuses, des institutions financières complémentaires ont été créés dans le but principal est de développer le crédit hypothécaire et permettre le retrait progressif de l'Etat du domaine des opérations de financement de l'immobilier. Ces institutions sont :

- La Caisse Nationale du Logement (CNL).
- La Société de Garantie du Crédit d'Immobilier (SGCI).
- Le Fonds de Garantie et Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI).
- La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique (SATIM).
- La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH).

Chapitre II : l'immobilier en Algérie

1.3.1 La Caisse Nationale de Logement

La CNL est un établissement public industriel et commercial (EPIC), placé sous la tutelle du ministre de l'habitation, créée par le décret N°91-145 du 12 mars 1991, modifié et complété par le décret exclusif N° 94- 111 du 18 mai 1994⁵⁵.

Elle sert à mettre en œuvre l'aide frontale de l'Etat au profit des bénéficiaires d'un crédit bancaire destiné à l'acquisition ou à l'auto construction d'un logement individuel.

Cette forme d'aide permet de compléter le prêt bancaire et l'apport personnel pour couvrir la totalité du prix du logement afin de permettre la solvabilité de la demande.

L'aide financière est réservée aux postulants :

- N'ayant pas bénéficié de la cession d'un logement du patrimoine immobilier public ou privé ou d'une aide de l'Etat destinée aux logements.
- Ne possédant pas en toute propriété une construction à usage d'habitation.
- Justifiant d'un apport personnel.
- Le prix d'acquisition du logement ou de la construction est inférieur ou égale à quatre fois le montant maximum de l'aide soit 2.000.000,00 DA.
- Justifiant d'un revenu du ménage inférieur ou égal à cinq fois le salaire national minimum garantie (SNMG).

1.3.2 La Société de Garantie du Crédit Immobilier

La SGCI est une société par action créée le 05/10/1997, avec un capital social 1.000.000.000 DA ramené à 3.000.000.000 DA. Ses actionnaires sont les banques (BNA, BEA, CPA, CNEP-Banque, BADR) et les compagnies d'assurance (SAA, CAAR, CCR).

La SGCI a été créée dans le cadre du développement de crédit hypothécaire en Algérie, en facilitant l'accès au crédit immobilier pour le consommateur.

La SGCI est une société d'assurance qui garantit la banque contre l'insolvabilité de leur client ayant bénéficiés de crédits hypothécaires et elle couvre le risque relatif au crédit moyennant le paiement d'une prime d'assurance calculée en fonction du ratio: prêt/valeur, qui reflète le niveau de risque encouru⁵⁶.

La SGCI met à la disposition des banques deux produits:

- **L'assurance individuelle** qui couvre le risque d'insolvabilité définitive de l'emprunteur, tel que: perte d'emploi, dégradation de la capacité de remboursement, perte de la ressource de revenu, ...

⁵⁵ www.cnl.gov.dz

⁵⁶ www.sgci.dz .

Chapitre II : l'immobilier en Algérie

- **L'assurance portefeuille** qui est proposée aux banques et concerne les portefeuilles de crédit dont le ratio prêt/valeur est inférieur à 40%.

1.3.3 Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière

Le FGCMPI est une personne morale dotée de l'autonomie administrative et financière, créé par le décret exécutif N°97-406 du 3 novembre 1997, placé sous la tutelle du ministre chargé de l'habitat.

Cet organisme a pour objectif de garantir les paiements effectués par les acquéreurs et revêtant le caractère d'avance à la commande, reçus par les promoteurs au titre d'un contrat de vente sur plan (VSP)⁵⁷.

Pour les opérations de, le promoteur est tenu de couvrir ses engagements par une assurance obligatoire prise auprès de la FGCMPI.

L'attestation de garantie est obligatoirement annexée au contrat de vente sur plans. Elle permet de garantir à l'acquéreur le remboursement des paiements perçus par le promoteur immobilier en cas d'insolvabilité de ce dernier, qui doit être prouvé par la voie judiciaire qui prouve les cas ci –après :

- Le décès du promoteur sans reprise du projet.
- La disparition dûment constatée.
- L'escroquerie dûment constatée.
- La faillite ou la dissolution de la société de promotion immobilière.
- La liquidation par anticipation.

1.3.4 La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de la Monétique

La SATIM est une société par action, dont les actionnaires sont l'ensemble des banques publiques.

Elle est au service de ces dernières et met à leur disposition un système Interbancaire de gestion (SIG) qui intègre les trois prestations suivantes:

- La centrale des risques des ménages.
- Les transactions se rapportant à la monétique.
- La commande des chèquiers⁵⁸.

Ses prestations en matière de monétique se limitent pour le moment à l'élaboration des cartes de retrait et à la surveillance des distributeurs automatiques des billets (DAB). Elle a pour projet le lancement des cartes de crédit

La généralisation des crédits aux particuliers à l'ensemble des banques peut conduire les ménages à contracter des prêts auprès de plusieurs banques en même temps, ce qui posera

⁵⁷ Décret législatif N°93-03 du 01 mars 1993, relative à l'activité immobilier.

⁵⁸ www.satim-dz.com

Chapitre II : l'immobilier en Algérie

inévitablement un risque de surendettement et donc l'incapacité de rembourser les échéances.

La SATIM est un réseau informatique interbancaire spécialisé qui permet de maîtriser ce risque. La connexion de l'ensemble des banques publiques et privées serait obligatoire pour son bon fonctionnement.

1.3.5 La Société chargée de Refinancement de l'Hypothèque

La SRH est une société par action, ses actionnaires sont: le trésor public, les banques (CPA, BNA, BEA, CNEP-banque, BADR) et les compagnies d'assurance (CAAT, SAA, CAAR), elle est créée le 29/11/1997. Elle constitue le point central du nouveau système du financement de logement en Algérie. Son objectif est de permettre aux banques de gérer leur liquidité dans de meilleures conditions.

La SRH refinance les portefeuilles de créances hypothécaires octroyées par les banques et établissements financiers dans le cadre de financement du logement en contrepartie de garanties jugées acceptables.

La SRH a pour mission principale :

- De soutenir la stratégie du gouvernement qui vise à développer l'intermédiation financière destinée au financement du logement afin de réduire la pression sur le budget de L'Etat.
- De Participer au développement du marché hypothécaire en favorisant l'octroi du crédit, par les banques et établissements financiers, aux ménages dans le cadre du financement du logement et ce dans un contexte concurrentiel.
- De mobiliser des ressources sur le marché en émettant des titres financiers adossés à des créances hypothécaires de haute qualité conformément à la législation en vigueur.
- De développer suffisamment d'incitations pour encourager l'intermédiation financière dans le domaine de crédit hypothécaire.

1.4 Le logement en Algérie en quelque chiffre

1.4.1 L'évolution de la population algérienne

L'inadéquation entre l'habitat et l'habitant a prévalu dans les années qui ont suivi l'indépendance jusqu'à ce jour. Cela a conduit à une crise du logement qui n'a encore pu être atténuée. Parmi les facteurs principaux de cette crise: l'évolution démographique retracée dans le tableau ci-après.

Tableau N° 03 : l'évolution démographique au fil des années en Algérie.

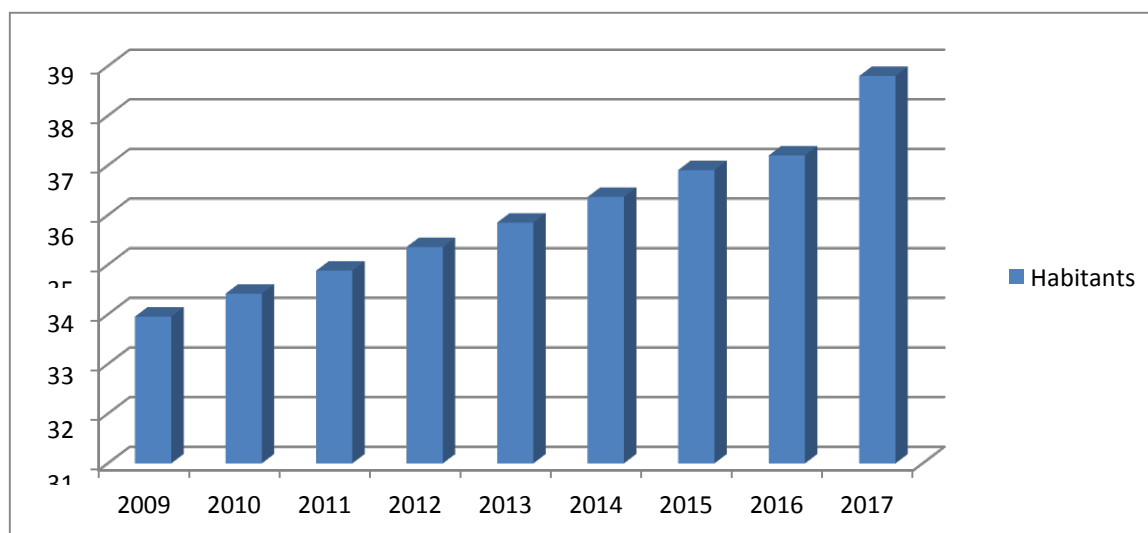
Unités : millions d'habitants

Chapitre II : l'immobilier en Algérie

Années	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Population	33.965	34.416	34.879	35.357	35.848	36.364	36.906	37.2	33.8

Source : Statistiques ONS au 1er janvier 2017

Figure N° 01 : l'évolution démographique au fil des années en Algérie



Source : Elaboré par moi-même à partir du tableau N°01

Comme nous pouvons le constater, l'accroissement démographique se situe entre 500 000 et 550 000 personnes par an. A ce rythme, la population algérienne devrait atteindre 45.3 millions d'habitants au 1^{er} janvier 2021⁵⁹.

L'Algérie enregistre chaque année une courbe de formation de ménages très forte. Le pays était à environ 150 000 nouveaux ménages il y a encore 4 ans, il est maintenant presque 200 000 nouveaux ménages.

Cette évolution laisse présager une demande encore plus accrue en matière de logements ce qui fort probablement engendrerait un déficit encore plus important que celui que connaît actuellement l'Algérie et que se chiffre à environ deux millions de logements⁶⁰.

1.4.2 La répartition globale des livraisons de logements

Jusqu'en 2017, la répartition globale des livraisons de logements (hors auto construction) sur l'ensemble du territoire algérien a évolué comme le montre le tableau suivant :

Tableau N° 04 : la répartition globale des livraisons de logements.

⁵⁹ D'après l'Office National des Statistique.

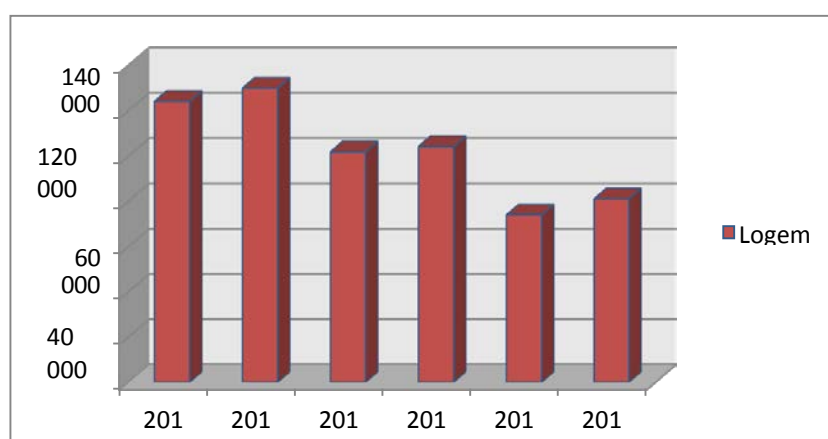
⁶⁰ Statistique de la Caisse Nationale du Logement.

Chapitre II : l'immobilier en Algérie

Algérie Entière	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	124 208	130 072	101 962	104 275	74 071	81 175

Source : Statistiques de la Caisse Nationale de Logement CNL.

Figure N° 02 : l'évolution du logement en Algérie de 2012 à 2017



Source : Elaboré par nous même à partir du tableau N°02.

Le secteur de l'habitat en Algérie doit améliorer sa productivité, car comme on peut le remarquer la livraison de logements évolue en régression à l'inverse de l'évolution de la population. Ce phénomène s'accroît aussi par une demande de plus en plus importante que la livraison de logements n'arrive plus à absorber.

Chapitre II : l'immobilier en Algérie

Section 3 : le financement de crédits immobiliers aux particuliers

Le crédit immobilier est un crédit de longue durée destiné à financer l'achat ou la construction d'un logement ou le financement des gros travaux d'aménagement ou d'extension d'un logement. Ce crédit est assuré par la banque ou les établissements financiers soit aux particuliers, soit aux promoteurs immobiliers.

Le bon financement du marché immobilier dépend de l'existence d'une offre intéressante et d'une demande solvable, ceci ne peut être réalisé que par la disponibilité des fonds nécessaires à la réalisation des biens immobiliers et à l'achat de ces derniers.

Pour satisfaire les besoins des particuliers en matière de l'habitat, les banques doivent diversifier et multiplier ces crédits immobiliers.

1 Les crédits à l'accession

1.1 Les crédits à l'accession

Ils sont destinés au financement de l'acquisition pour son propre compte à savoir

1.1.1 Achat d'un logement vente sur plan

La VSP est un nouveau produit régi par les décrets législatif N° 93-03 du 01/03/1993 relatif à l'activité immobilière, et exécutif N°94-85 du 07/03/1994 au mode de contrat VSP, elle représente une technique à un promoteur immobilier de cédera à un Acquéreur a usage d'habitation (logement), commercial (local) ou industriel, en cour de réalisation avant achèvement en parallèle d'un paiement sous forme d'avance sur commande.

Le VSP a été lance par la CNEP- Banque conformément à la décision réglementaire 227/2000 du 15 mars 2000 portant mise en place de la procédure de gestion du crédit Hypothécaire. Le moment du crédit peut aller jusqu'à 90% du prix du logement, leur remboursement se fait pendant 30 ans au maximum dans la limite d'âge est de 70ans⁶¹.

1.1.2 Prêt immobilier pour jeune

C'est un nouveau produit octroyé par la CNEP-banque aux jeunes, de moins de 35ans Pour avoir un logement. Elle peut accorder un crédit immobilier pour⁶² :

- Achat d'un logement auprès d'un particulier.
- Achat d'un logement promotionnel.
- Achat d'un logement social participatif (LSP).
- Achat d'un logement vente sur plan (VSP).
- Construction d'une habitation.

La BNA-banque (la BNA n'accorde ce type de prêt) peut accorder un financement allant jusqu'à 100% du prix de cession du logement à acquérir ou du montant du devis estimatif des travaux à réaliser dans le cas de la construction d'une habitation. Le montant du crédit est déterminé en fonction de la capacité de remboursement la durée maximale du crédit est de 40

⁶¹ Le décret : législatifs°93-03 du 1 er mars1993, relatif à l'activité immobilière article 9

⁶² D'après un dépliant de la CNEP – Banque année 2018.

Chapitre II : l'immobilier en Algérie

ans dans la limite d'âge est de 70 ans. Pour bénéficier de ce crédit il faut avoir 35 ans au maximum à la date de dépôt du dossier de crédit et un revenu permanent.

1.1.3 Cession entre particulier

C'est un prêt où la banque finance la transaction de vente entre particuliers soit d'un logement ancien, soit d'une habitation individuelle finie, ou en cours de réalisations. Elle se réalise ainsi entre le vendeur du logement qui s'opère aux mains du notaire et l'acheteur

1.1.4 Achat d'un logement promotionnel

Devant l'accroissement continu de la demande des besoins de financement diversifié le marché du logement par la mise en place d'un cadre juridique pour objet d'encourager les promoteurs à développer le marché de la promotion immobilière

1.1.5 Achat d'un logement social participatif (LSP)

Vu l'insuffisance de construction des logements locatifs qui sont financés par les ressources de l'état, il y'a une nouvelle formule lancée en 1994, en vue de solvabilité des ménages pour l'accession à la propriété par le biais d'une aide financière octroyée par l'état. Cette aide a été mise par le ministre de l'habitat et de l'urbanisme (MHU) à la caisse nationale du logement (C.N.L) pour assurer sa gestion et éventuellement un crédit bancaire comme la BNA-banque qui finance jusqu'à 90% du prix du logement. Le remboursement se fait pendant 40 ans au maximum dans la limite d'âge est de 75 ans⁶³.

1.1.6 Achat d'un logement location-vente

Est un mode d'accès à un logement avec option préalable pour son acquisition en toute propriété ou en termes d'une période de location fixée dans le cadre d'un emprunt fixé.

Les banques accordent aux ménages des prêts dans le cadre de financer les opérations d'achat d'un logement selon la formule de location-vente⁶⁴.

1.1.7 Achat d'un terrain à bâtir

Les banques accordent un crédit pour l'achat d'un terrain à bâtir auprès d'une agence foncière ou chez un particulier. Ces prêts peuvent aller jusqu'à 90% du prix de cession.

2 Les crédits à la consommation

Le prêt à la construction est destiné au financement de la réalisation du projet de la construction pour son propre compte. Pour le compte conjoint, ou d'un ascendant âgé, parmi ces crédits il existe :

2.1 Crédit de construction en coopérative immobilière

Régie par la disposition de l'ordonnance N° 76-92 la coopérative immobilière est une société civile à personne et capital variable, ayant pour but essentiel de promouvoir l'accession à la propriété (l'aide à l'accession à la propriété A.A.P) du logement familial⁶⁵.

La constitution de la coopérative immobilière se fait par acte authentique, dressé devant un notaire. Son agrément est délivré par l'assemblée populaire communale (APC).

⁶³ Document interne de la banque.

⁶⁴ Le décret : exécutif n°01-105 du 23 avril.

⁶⁵ L'ordonnance N° 76-92 relative à l'organisation de la coopérative immobilière.

Chapitre II : l'immobilier en Algérie

La coopérative immobilière est contrôlée par l'APC et un commissaire aux comptes qui est désigné par l'APC, il doit être extérieur à la coopérative immobilière, et choisir sur une liste d'experts agréés par le ministre des finances.

2.2 Crédit construction d'une habitation individuelle

Ce type de crédit accordé par la BNA-banque aux particuliers ; le montant du crédit est de 90 % au maximum du montant du devis (varie de 30% à 90% selon le revenu), Le remboursement se fait pendant 40 ans au maximum dans la limite.

2.3 Crédit extension d'une habitation surélévation

Ce type de crédit est destiné au particulier pour agrandir une habitation déjà construite Le montant des échéances de remboursement du crédit est valable de 60 % à 90 % selon le revenu, le remboursement se fait pendant 40 ans au maximum dans la limite d'âge qui est de 75ans.

2.4 Crédit d'aménagement d'une habitation

Ce type de crédit accorde par la BNA-banque aux particuliers pour réaliser les travaux d'aménagement d'un logement ; le montant du crédit est de 90% maximum du montant du devis estimatif des travaux, sans toutefois que ce montant ne dépasse pas 50% de la valeur de bien immobilier donne en garantie.

Conclusion

Le financement immobilier a toujours été l'une des principales préoccupations de l'Etat, il consiste à mobiliser des fonds pour la construction de logements, la promotion immobilière ou encore l'accès au logement pour divers groupes sociaux.

Ces dernières années, le secteur du logement a commencé à jouer un rôle assez important dans la politique de notre pays. Après avoir fui vers une politique immobilière monolithique, l'État algérien a pris conscience de l'importance de mettre en œuvre de nouvelles réformes qui permettraient à de nouveaux acteurs d'intervenir pour permettre que cela se produise (la suppression progressive du financement).

CHAPITRE 3 :

***Illustration par une Etude
comparative entre deux
produits : crédit classique
(l'achat d'un logement auprès
d'un particulier) ; crédit
islamique (Ijara Tamlikia).***

CHAPITRE III :

Illustration par une Etude comparative entre deux produits

Introduction

Le bon fonctionnement du marché immobilier dépend de l'existence d'une offre intéressante et d'une demande solvable. Ceci ne peut être réalisé que par la disponibilité des fonds nécessaires à la réalisation des biens immobiliers et à l'achat de ce dernier.

C'est la raison pour laquelle l'existence des banques est indispensable pour le développement du secteur de l'immobilier. Elles jouent un rôle très important en matière de mobilisation des ressources de financement nécessaires au développement de l'offre et de la demande des biens immobiliers, mais aussi en matière de l'évolution des capacités des demandeurs particuliers à honorer leurs engagements.

Le financement de l'habitat constitue depuis plusieurs années l'activité bancaire la plus dynamique. Ce dynamisme a permis de compenser en partie le recul des activités des banques d'investissement et a ainsi contribué à la récurrence des résultats sur la période. Le financement des projets immobiliers est donc un des supports de la relation entre les banques et leurs clients. Pour cela, dans un souci de faciliter l'accès à la propriété et de répondre aux différents besoins et aux attentes de la clientèle, une forte concurrence sur le marché bancaire algérien a débuté.

Nous avons vu dans le deuxième chapitre « L'IMMOBLIER EN ALGERIE » pour mettre en pratique ces connaissances, nous consacrerons ce troisième chapitre à l'étude et l'analyse d'un dossier du crédit immobilier au sein de l'agence BNA-583 de Tizi Ouzou.

A cet effet, la première section sera dédiée à la présentation de la BNA et de son organisme d'accueil. Par la suite, nous allons exposer deux formules de crédit immobilier (Crédit classique et crédit islamique). Pour finir nous allons énumérer les différences existantes entre les deux modes de financement.

CHAPITRE III :

Illustration par une Etude comparative entre deux produits

Section 01 : PRESENTATION DE LA BNA ET DE L'ORGANISME D'ACCUEIL

1 Historique de la BNA

Avant d'entamer l'étude de cas pratique, nous avons jugé nécessaire de présenter d'abord l'organisme d'accueil et la BNA⁶⁶.

La première banque commerciale nationale, la Banque Nationale d'Algérie (BNA), a été créée le 13 juin 1966. Elle exerçait toutes les activités d'une banque universelle et elle était chargée en outre du financement de l'agriculture. La restructuration de la BNA, en mars 1982, a donné naissance à une nouvelle banque, la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR), spécialisée dans le financement et la promotion du secteur rural.

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

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

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

La BNA à l'instar des autres banques, est considérée comme une personne morale qui effectue, à titre de profession habituelle, principalement, des opérations portant sur la réception de fonds du public, des opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle, des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci. La BNA était la première banque qui a obtenu son agrément par délibération du Conseil de la Monnaie et du Crédit le 05 septembre 1995. Au mois de juin 2009, le capital de la BNA est passé de 14,6milliards de Dinars Algériens à 41,6 milliards de Dinars Algériens⁶⁷.

⁶⁶ L'ordonnance : n°66-178 du 13 juin 1966.

⁶⁷ www.bna.dz

CHAPITRE III :

Illustration par une Etude comparative entre deux produits

2 Les missions de la BNA

La BNA pratique toutes les activités d'une banque de dépôts: elle assure notamment le service financier des groupements professionnels et des entreprises, elle traite les opérations de banque, de charge et de crédit dans le cadre de la législation et de réglementation des banques et peut notamment:

- Recevoir du public des dépôts de fond.
- Effectuer et recevoir tout paiement en espèces, par chèque, virement, domiciliation, lettres de crédits et autres activités de banque.
- Financer par tous modes les opérations de commerce extérieur.
- Recevoir en dépôts les titres et valeur.
- Recevoir ou effectuer les paiements et recouvrements des lettres de change, billet à ordre, chèque, titres remboursables ou amortis, factures et autres documents commerciaux ou financier.
- Traiter toutes les opérations de change, au comptant ou à termes, contracter tous emprunts, prêts, nantissement, report de devises étrangère.

3 Les objectifs de la BNA

La banque nationale d'Algérie a pour objectifs de :

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

4 Organisation de la BNA

L'agence bancaire constitue la cellule de base de l'institut, où se traite l'ensemble des opérations bancaires avec la clientèle.

De par son implantation décentralisée, son organisation et les moyens humains et matériels mis à sa disposition, l'agence et charger par la direction générale de mener toute action qui favorise l'accroissement des ressources de la banque et le développement du portefeuille clientèle. Par ailleurs la BNA compte dans son organisation cinq (5) divisions :

- Division internationale ;
- Division des engagements ;
- Division de l'exploitation de l'action commerciale ;
- Division Gestion des Moyens Matériels et Ressources Humaines ;
- Division Organisation et Système d'Information.

CHAPITRE III :

Illustration par une Etude comparative entre deux produits

Chaque division comporte plusieurs directions générales.

En plan régional, la BNA dispose de dix-sept (17) réseaux d'exploitation régionaux :

- Direction du Réseau D'exploitation Alger I.
- Direction du Réseau D'exploitation Alger II (EL BIAR)
- Direction du Réseau D'exploitation Alger EST I (Pins maritimes)
- Direction du Réseau D'exploitation Alger EST II (Rouïba).
- Direction du Réseau D'exploitation ANNABA.
- Direction du Réseau D`exploitation BECHAR.
- Direction du Réseau D'exploitation BEJAIA.
- Direction du Réseau D'exploitation BLIDA.
- Direction du Réseau D'exploitation CHLEF,
- Direction du Réseau D'exploitation CONSTANTINE.
- Direction du Réseau D'exploitation KOLEA.
- Direction du Réseau D'exploitation MOSTAGANEM.
- Direction du Réseau D'exploitation ORAN.
- Direction du Réseau D'exploitation OUARGLA.
- Direction du Réseau SETIF.
- Direction du Réseau D'exploitation TIZI OUZOU.
- Direction du Réseau D'exploitation TELEMEN.

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

Les agences de la BNA sont classées en fonction de leur niveau d'activité, en quatre catégories :

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

L'agence BNA-583 est classée en fonction d'activité déployé parmi les agences de 2eme catégorie est dirigée par un directeur assiste d'un directeurs adjoint nommes par le président directeur général. Elle fait partie intégrante du réseau d'exploitation de la banque dont elle assure la représentation au niveau local.

Elle est rattachée hiérarchiquement à une direction du réseau d'exploitation et entretient des relations avec l'ensemble des structures de la banque, selon les attributions qui lui sont conférés.

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

CHAPITRE III :

Illustration par une Etude comparative entre deux produits

5.1 Front office

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

5.1.1 Chargés de la clientèle (particulier et entreprise)

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

5.1.2 Guichet payeur/caisse

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

5.1.3 Accueil /orientation

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

5.2 Back office

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

5.2.1 Le Service engagement (gestion des litiges et événements)

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

5.2.2 Le service commerce extérieure

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

5.2.3 La cellule juridique et contentieuse

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

5.2.4 Le contrôleur permanent

L'agence est dotée d'un contrôleur permanent. Il est rattaché hiérarchiquement à la direction de réseau d'exploitation (DRE/département contrôle) et administrativement au directeur de l'agence ce dernier est chargé d'opérer un contrôle sur l'ensemble des opérations traitées dans la journée conformément aux textes en vigueur.

5.2.5 La section administrative

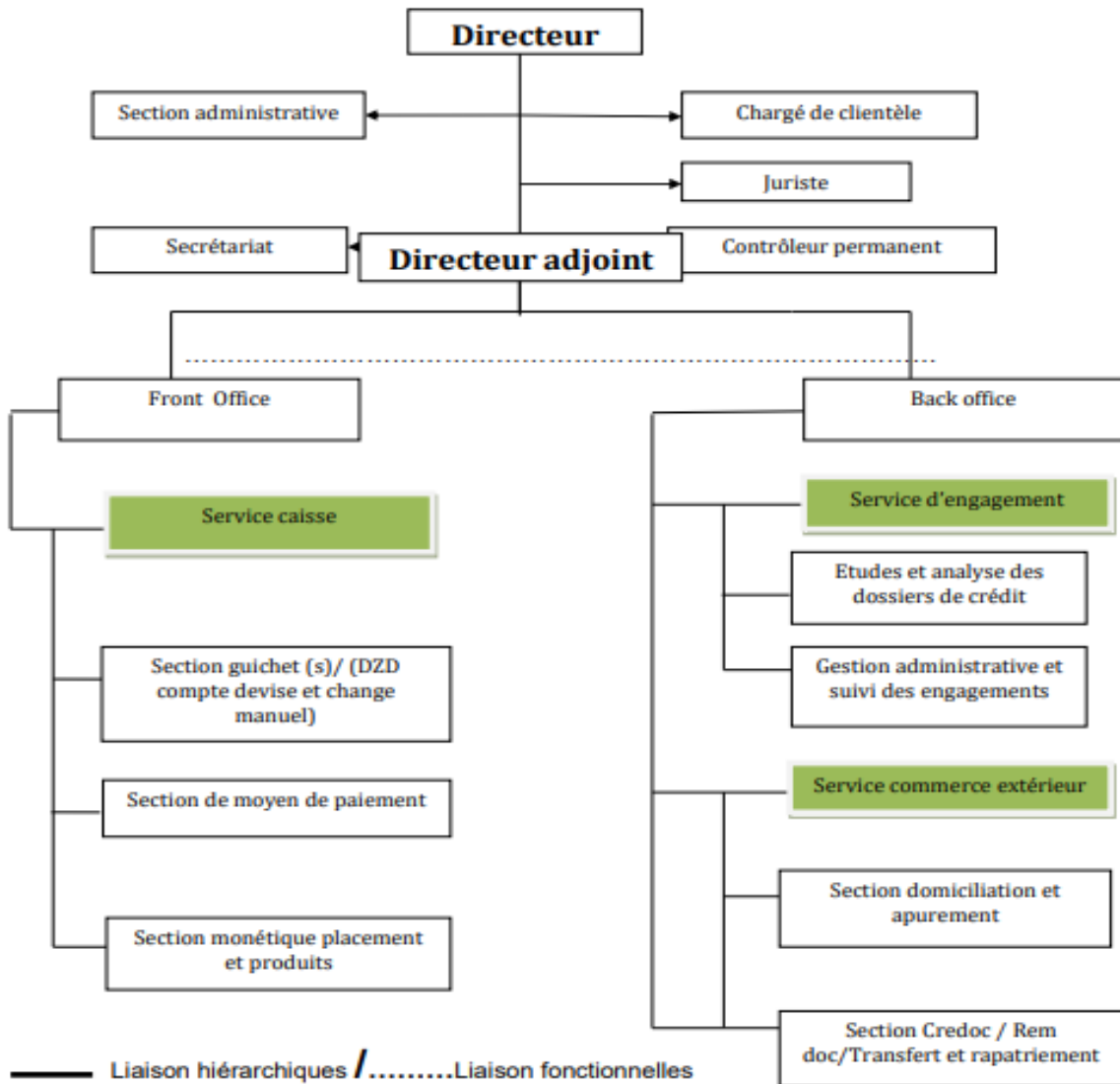
Elle est rattachée au directeur de l'agence. Le responsable de cette section assure la gestion des moyens humains et matériels de l'agence par exemple, élaborer, réaliser et suivre le budget annuel, suivre et mettre à jour les fiches d'inventaire physique du matériel et du mobilier de l'agence ...etc.

CHAPITRE III :

Illustration par une Etude comparative entre deux produits

L'agence BNA 583 est l'agence de Tizi-Ouzou, ci-dessous son nouvel organigramme :

Figure N°03 : organigramme Agence deuxième catégorie BNA 583 de Tizi-Ouzou.



Source : agence BNA 583 de Tizi-Ouzou.

CHAPITRE III :

Illustration par une Etude comparative entre deux produits

Section 2 : Traitement d'un dossier crédit immobilier par deux formules

1 Traitement d'un dossier de crédit immobilier

Dans cette section, nous allons prendre comme référence la CNEP qui propose un crédit immobilier dans le cadre d'acquisition d'un logement auprès d'un particulier, un client que nous avons nommé madame X qui s'est présenté à la CNEP Banque, afin d'avoir un crédit immobilier de 4034 000.00 DA.

Le traitement du dossier de crédit immobilier se déroule suivant le processus décrit ci-dessous :

1.1 Identification du client

Informations personnelles
Nom et prénom : X Date de naissance : 20/11/1982 Adresse actuelle : Tizi-Ouzou Statut marital : mariée Nombre d'enfants en charge : 2
Information professionnelle
Qualité professionnelle : salarié Secteur d'activité : public Profession : professeur d'enseignement secondaire Revenu net mensuel : 62.556,14 DA
Objet de crédit : achat d'un logement auprès d'un particulier
Information de bien à financer
Prix de cession : 6.000.000,00 DA Valeur de bien donné en garantie : 8.508.532,03 DA Adresse du bien : Tizi-Ouzou Typologie : F3

CHAPITRE III :

Illustration par une Etude comparative entre deux produits

<i>Surface : 98.38m²</i>
Autre information
Assurance-crédit : formules classique
Garantie : hypothèque 1 ^{er} rang sur le logement objet du prix
Client non épargnant
Taux d'intérêt : 6%

1.2 Constitution du dossier

Après identification du demandeur, celui-ci est invité à remettre les dossiers suivants :

Un dossier administratif constitué :

- D'une demande de crédit signée par le postulant formulaire CNEP-Banque (annexe n° 02).
- D'un extrait d'acte de naissance.
- D'une copie de Carte Nationale d'Identité biométrique.
- D'un certificat de résidence.
- D'une fiche familiale.
- D'un questionnaire de santé (annexe n° 03).
- D'autorisation de prélèvement légalisé sur compte chèque ouvert auprès de la CNEP-Banque (annexe n° 04).
- D'un relevé des émoluments et attestation d'emploi suivant le modèle CNEP-Banque (annexe n° 05).
- D'attestation de travail

Un dossier pour le bien objet du crédit qui doit comprendre les pièces suivantes :

- Un certificat négatif d'hypothèque délivré par les services de conservation foncière.
- Un rapport d'évaluation du bien à financer.
- Un livret foncier (acte de vente).
- Une promesse de vente modèle CNEP-Banque (annexe n° 06).

Le client se présente à l'agence et dépose son dossier nécessaire pour l'étude.

Après vérification de la conformité des pièces fournies par madame X, le banquier lui remet un titre de dépôt.

CHAPITRE III :

Illustration par une Etude comparative entre deux produits

1.3 Traitement du dossier de demande du crédit

A la réception de ses derniers documents, et après les avoir vérifiés :

- Il est nécessaire de s'assurer que le client n'est pas titulaire d'un autre crédit auprès d'une autre institution, et qu'il n'a pas subi d'incident de paiement à travers cette dernière.
- Le banquier doit établir une fiche technique crédit consistant les renseignements du postulant, du codébiteur, les informations sur l'objet du prêt.

1.3.1 Le calcul du droit au prêt :

Selon les conditions de la CNEP-Banque, le maximum à financer est de 90% ; du prix de cession, sans toutefois dépasser les 90% de la valeur vénale du bien inscrite dans le rapport d'expertise, sans dépasser la capacité de remboursement.

1.3.2 La durée de remboursement

Elle est calculée par rapport à la limite d'âge de 75 ans et l'âge de postulant

$$\text{DR} = \text{l'âge limité} - \text{l'âge postulant}$$

La durée de remboursement = $75 - 39 = 36$ ans

La durée du prêt sollicité est de 35 ans, donc on prend en considération la durée du prêt qui est de 35 ans plus le différé de 12 mois. Ce qui va donner :

$$\text{La durée de remboursement} = 35 \text{ ans et } 12 \text{ mois}$$

1.3.3 Le calcul de la capacité de remboursement

La capacité de remboursement du postulant est déterminée en fonction de son revenu mensuel net et selon les proportions énumérées dans le tableau N°06 ²:

La capacité remboursement dans cette situation, est calculée selon cette formule:

$$\text{Capacité de remboursement} = \text{revenu mensuel} \times 40\%$$

La capacité de remboursement = $62.556,14 * 40 \%$

$$= 25.022,456 \text{ da}$$

$$\text{La capacité de remboursement} = 25.022,456 \text{ DA}$$

CHAPITRE III :

Illustration par une Etude comparative entre deux produits

1.3.4 Le montant de crédit

Le montant de crédit dépend de la capacité de remboursement ainsi que de la valeur tabulaire. Le calcul de cette dernière se fait comme suit :

Le montant de crédit = capacité de remboursement / valeur tabulaire

$$\begin{aligned}\text{Valeur tabulaire} &= (T/12) / (1-(1+T/12))^{-n} \\ &= 1-(1,005)^{-420} / 0,005 \\ &= 175,38022622 \\ &= 1 / 175,38022622 \\ &= 0,0057018971\end{aligned}$$

Valeur tabulaire = 0,0057018971
--

Le montant de crédit = capacité de remboursement / valeur tabulaire

$$\text{Le montant de crédit} = 25.022,456 / 0,0057018971$$

Pour cela le montant de crédit est limité à 4.034.000,00 DA

Le montant de crédit : 4.034.000,00 DA

Le client a sollicité 5.412.000 ,00DA, mais il est financé qu'à 74% car il n'a pas accès à la formule jeune (100%) par rapport à son salaire.

Pour cela le montant de crédit est limité à 4.034.000,00 DA

1.3.5 Les intérêts intercalaires

Différé de 12mois sur ce client.

$$\begin{aligned}\text{Montant débloqué X (le taux d'intérêt /12)} &= 4.034.000,00 * 6\% \\ &= 24.039,99 \text{ DA}\end{aligned}$$

Il versera 24.039,99 DA pour toute la durée de 12mois

1.3.6 L'échéance

Sa formule est la suivante :

CHAPITRE III :

Illustration par une Etude comparative entre deux produits

L'échéance = le montant du prêt * la valeur tabulaire

$$\begin{aligned} \text{L'échéance} &= 4.034.000,00 * 0,0057018971 \\ &= 23.202,35 \end{aligned}$$

L'échéance = 23.202,35

1.3.7 La prime d'assurance

Le client a souscrit une assurance CARDIF décès seul 100 % CRD, selon les conditions de la CNEP il est situé dans la rubrique autre prête immobilière donc à un taux de 0.045%

Prime mensuelle = montant de crédit * le taux

$$\begin{aligned} \text{Prime mensuelle} &= \text{montant de crédit} * \text{le taux} \\ &= 4.034.000,00 * 6\% \\ &= 242.040,00 \end{aligned}$$

Prime mensuelle = 242.040,00

1.3.8 Décision d'octroi de crédit

Après une vérification pertinente, et une étude précieuse par chargé de crédit du dossier de prêt, ce dernier a été transmis au Comité de Crédit de l'Agence (CCA), accompagné de la fiche technique du dossier. La décision prise par le comité était un avis favorable pour les conditions ci-dessous :

Le montant du crédit	4.034.000,00 DA
Mensualité de remboursement	2.5017, 65 DA
Durée de prêt :	
-Durée de remboursement :	35 ans
-Durée du différé :	12 mois
Le taux d'intérêt :	6%
Les intérêts intercalaires	24.039,99 DA

CHAPITRE III :

Illustration par une Etude comparative entre deux produits

Le montant de la prime d'assurance: - Prime d'assurance SGCI	00
---	----

2 Traitement d'un dossier de crédit immobilier MOURABAHA IMMOBILIER

2.1 Disposition générale :

1. Dans le cadre du règlement Banque d'Algérie n°20-02 du 15 mars 2020 définissant les opérations de banque relevant de la finance islamique et les conditions de leur exercice par les banques et établissements financiers, il est mis en place un financement immobilier, conforme aux préceptes de la charia, destiné aux particuliers pour l'acquisition de logement à usage d'habitation, dénommé " La Mourabaha Immobilier "
2. La " Mourabaha Immobilier " est un contrat par lequel la banque (vendeur) vend un bien immobilier connu à un client (l'acheteur) et éventuellement le co-acheteur acquis par la banque. Le prix de la vente correspond au prix de l'acquisition de la propriété majoré de la marge bénéficiaire connue et convenue à l'avance.⁶⁸ La banque achète de la bien et le revend à son client.
3. Le prix de revient, la marge bénéficiaire de la banque et les modalités de paiement sont préalablement connus et acceptés par les deux parties.
4. La présente circulaire a pour objet de fixer les critères d'éligibilité, les conditions et les modalités de financement de " La Mourabaha Immobilier "

Les dispositions comptables relatives à ce type de financement sont définies en annexe I de la présente.

2.2 Critères d'éligibilité au financement " La Mourabaha Immobilier "

La " Mourabaha Immobilier " est destinée aux particuliers résidents et non-résidents pour financer l'acquisition :

- D'un logement neuf acquis auprès d'un promoteur.
- D'un logement acquis auprès d'un particulier.

Pour accéder au financement de " La Mourabaha Immobilier ", le client doit remplir les critères suivants :

- Avoir la capacité juridique.
- Etre de nationalité Algérienne.

⁶⁸ Circulaire n°2290 du 03 août 2020

CHAPITRE III :

Illustration par une Etude comparative entre deux produits

- Etre âgé de moins de 75ans.
- Disposer d'un salaire ou d'un revenu mensuel, stable et régulier d'un montant égal ou supérieur a quarante mille dinars (40.000,00 DA).

Les justificatifs de revenu fournis par un non-résident doivent être visés par les services consulaires territorialement compétents de leur lieu de résidence.

En cas de coacquisition, le Co-acheteur peut être le conjoint, les ascendants, les descendants de 1^{er} degrés et les collatéraux directs. Il doit répondre aux critères d'éligibilité ci-dessus, a l'exception de celui relative au revenu.

2.3 Conditions d'un octroi du financement

Le dépôt de garantie " Hamich Al Jiddiya ", versé par le client, ne doit pas être inférieure à 1% du prix du logement. Il est estimé sur la base du prix de vente figurant sur l'engagement d'achat dont modèle en annexe II.

La marge bénéficiaire applicable est fixée à :

- 5.75 % pour les épargnants.
- 6.25 % pour les non épargnants.

La durée maximale de paiements des échéances mensuelles et de quarante (40) ans, dans la limite d'âge 75 ans. Dans le cas de la coacquisition, il tenu compte de l'âge le plus élevé.

La commission de gestion s'élève à 0.5% du montant total du financement en hors taxes, prélevée à l'avance en une seule fois.

La commission de gestion ne peut être remboursée en cas de renonciation du client au financement.

2.4 Modalités de traitement des dossiers et conditions de mise en place de " La Mourabaha Immobilier "

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

2.4.1 Accueil du client et traitement de sa demande

Le client se preste à l'agence en exprimant son besoin de financement, la chargée des produits islamiques procède à la simulation des modalités de paiement souhaités et présente au client les conditions de " La Mourabaha Immobilier " en fonction de sa demande, notamment :

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

Le chargé des produits islamique édite l'offre de "La Mourabaha " selon le modèle joint en annexe III et la remet au client.

CHAPITRE III :

Illustration par une Etude comparative entre deux produits

Le client dispose d'un délai de quinze (15) jours pour y répondre. Durant ces délais, le client peut y renoncer au financement Mourabaha Immobilier.

En cas d'acceptation, le chargé des produits islamique remet au client de la demande de " La Mourabaha Immobilier " (Cf. modèle en annexe IV) et l'autorisation de consultation de la Centrale des Risques Entreprises et Ménages "C.R.E.M" (Cf. modèle en annexe V), accompagnées de la liste des documents à fournir.

Lesdits documents sont repris dans la " Check List " Jointe en annexes VI de la présente.

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

2.4.1.1 Cas d'un logement acquis auprès d'un promoteur :

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

2.4.1.2 Cas d'un logement acquis auprès d'un particulier :

- Une copie de l'acte de propriété du logement.
- L'original de la réquisition de renseignements du logement (certificat négatif d'hypothèque) délivrée par la conservation, foncière du lieu de situation de l'immeuble datant de moins de trois (03) mois.
- La fiche de renseignements de l'opération dûment remplie, signée par les deux parties (Cf. modèle en annexe VII).
- Un rapport d'évaluation du logement délivré par un bureau d'études techniques accrédité par la banque.
- Les dossiers de " La Mourabaha Immobilier " sont traités en conformité avec les règles et critères de financement prévus par les textes organiques de la banque.
- L'agence notifie par écrit au client la décision de la banque dans un délai ne dépassant pas les quarante-huit (48) heures à compter de la date de prise de décision.

Le mode de notification de la décision est joint en annexe VIII.

2.4.2 Formalités de mise en place du financement

Avant la mise en place de " La Mourabaha ", le client accomplit les formalités suivantes :

- Ouverture D'un compte cheque islamique.
- Disposer du montant de la commission de gestion dans son compte.
- Verser les dépôts de garantie (Hamich Al Jiddiya).
- Signature de l'engagement d'achat du logement (voir annexe II)
- La souscription, avec subrogation au profit de la banque, d'une police d'assurance décès-IAD (Takaful).

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

- La souscription, avec subrogation au profit de la banque, d'une police d'assurance catastrophe naturelles " CAT-NAT".

CHAPITRE III :

Illustration par une Etude comparative entre deux produits

- Signature d'une échéance de paiement.

Le chargé des produits islamique prépare la convention " Mourabaha Immobilier ". Selon le modèle joint en annexe IX, conformément aux données contenues dans le ticket d'autorisation et la soumet au directeur d'agence pour vérification.

2.4.3 Réalisation du financement "Mourabaha Immobilier "

2.4.3.1 Achat du bien immobilier par la banque

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

2.4.3.2 Vente du bien par la banque

- Le directeur de l'agence et le client procèdent à la signature de la convention " Mourabaha Immobilier " qui sera déposée auprès l'inspection des impôts territorialement compétente.
- Le directeur de l'agence et le client, par devant notaire, procèdent à la signature de l'acte de vente.

La vente du logement au client doit se faire obligatoirement après l'acquisition du bien.

- La banque peut procéder à la vente dès l'achat et avant publication ou enregistrement de l'acte. Le notaire est saisi par l'agence afin de maintenir le chèque à son niveau jusqu'à enregistrement et publication de l'acte.

2.4.3.3 Déblocage de financement et mobilisation des fonds

- Dans le cas où le montant du financement est inférieur ou égale à dix (10) millions de dinars et dont le prix d'acquisition dépasse le pouvoir de décision du directeur de l'agence, la DRE autorise, l'agence pour le déblocage pour un délai de dix (10) jours ouvrables. Passé ce délai, l'autorisation s'annule automatiquement et l'agence est tenue de saisir une nouvelle autorisation dont le montant de financement est la différence entre le prix d'acquisition et le dépôt de garantie.
- La mobilisation des fonds s'effectue par l'établissement d'un chèque de banque à l'ordre du notaire chargé de la concrétisation de la transaction et du règlement de tous les frais et droits y afférents.

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

Le modèle de la demande d'établissement de l'acte hypothèque ainsi que l'engagement du notaire sont joints en annexes X et XI.

2.5 Modalités de paiement de " La Mourabaha Immobilier "

- Les paiements mensuels sont fixes et s'effectuent par prélèvement sur le compte cheque islamique du client.
- Le montant du dépôt de garantie " Hamich Al Jiddiya " est logé dans un compte dédié et ne peut être utilisé par la banque lors de l'achat du bien. Après concrétisation de la Mourabaha, le dépôt de garantie sera déduit du prix d'achat avant application de la marge bénéficiaire et calcul des échéances.

CHAPITRE III :

Illustration par une Etude comparative entre deux produits

- Le client acheteur a la possibilité d'acquitter avant terme la totalité ou une partie du prix du logement.
- Le compte cheque islamique du client doit être régulièrement alimenté du montant de paiement et ce, conformément à l'échéancier de paiement.
- Dans le cas d'un retard de paiement de trois échéances successives, l'ensemble du montant restant dû devient exigible. L'agence est tenue alors de saisir le client, par lettre recommandée avec accusé de réception postal, et l'inviter à régulariser la situation de son compte huitaine.

Dans ce contexte, les textes organiques de la banque régissant la procédure de recouvrement des créances détenues sur la cliente sont applicables pour les dossiers de " La Mourabaha Immobilier ".

- En cas de retard dans les paiements de échéances par le client récalcitrant, il est tenu de payer une amende de retard équivalant à 4% du montant de l'échéance impayée à verser au compte "œuvres caritatives" sous le contrôle de l'autorité Charaïque Nationale de la Fatwa pour l'industrie de la Finance Islamique suivant l'article 06 de l'instruction Banque d'ALGERIE N° 03-2020 du 20 avril 2020.
- En cas d'insolvabilité involontaire de client, la Banque peut lui accorder un délai raisonnable et étudié, suivant sa situation financière, pour rembourser ses échéances, sans augmenter la marge bénéficiaire ou imposer une amende de retard.

2.6 Dispositions finales

- Les DRE et les structures centrales concernées sont chargées de suivre et de veiller au strict respect des conditions d'octroi de ce type de financement.
- Pour toute difficulté d'application des dispositions de la présente, il y a lieu de se rapprocher, selon le cas, auprès de la Direction Finance Islamique (D.F.I) ; de la Cellule Audit de Conformité Charia ou de la Direction des Crédits aux Particuliers et Spécifiques (D.C.P.S).
- Mention d'annulation doit être reportée en marge de la circulaire n ° 2290 du 03 aout 2020.

CHAPITRE III :

Illustration par une Etude comparative entre deux produits

Section 3 : La différence entre le crédit conventionnel et la Mourabaha immobilière

1 Introduction

La finance islamique est considérée comme l'une des branches les plus importantes de la finance contemporaine, en particulier après la crise financière de 2007 et 2008 qui a ravagé plusieurs banques et institutions financières, pour des raisons liées notamment aux problèmes éthiques et d'ambiguïté dans les transactions financières, ainsi qu'au système de financement des agents économiques, il s'agit d'une crise morale – liée au comportement des individus et des groupes d'individus – épistémologique – liée au statut des connaissances de la finance – et, enfin, paradigmatique – liée à la vision du monde que sous-tend la finance comme elle est pratiquée et enseignée (Dupré, Emmanuel, 2014)⁶⁹.

L'écosystème de la finance islamique consiste de plusieurs éléments : les banques islamiques, les titres « Sukuk », l'assurance islamique « Takaful », « Zakat », « Waqf »..., particulièrement les banques islamiques ont jusqu'à présent échappé aux crises financières graves comme la crise de Subprime en 2008, elles ont été plus résistantes à cette crise financière que les banques conventionnelles ; selon (l'OCDE, 2009) « *Les banques islamiques sont considérées comme un refuge relativement sûr contre les turbulences des marchés financiers mondiaux, et elles incarnent un certain esprit d'équité et de justice par rapport à l'univers souvent impitoyable de la finance occidentale* ».

Les banques islamiques s'appuient sur plusieurs transactions dans le respect des principes et valeurs stipulés dans la Charia islamique (Fiqh Al Mouamalat), les principes sont : l'interdiction du traitement avec intérêt usuraire, interdiction l'incertitude, la commercialisation dans les activités illicites, l'obligation de partage de profit et de perte et le principe d'adossement à un actif tangible.

⁶⁹ Denis Dupre, Emmanuel Raufflet (2014). L'enseignement de l'éthique en finance six ans après la crise : constats et perspectives françaises.

CHAPITRE III :

Illustration par une Etude comparative entre deux produits

Il existe au sein des banques islamiques dites participatives⁷⁰, des produits spécifiques pour financer les opérations à caractère commercial. Ils permettent le transfert de propriété des actifs et la couverture du fonds de roulement (Lévy. 2015)⁷¹, comme : la Mourabaha, l'Ijara, Istisna'a et Salam, et d'autres lient aux investissements comme : la Moucharaka et la Moudaraba.

La Mourabaha selon la définition retenue est celle figurant dans les standards de l'AAOIFI⁷² est « [...] la vente d'un bien pour un prix égal au prix d'achat avec une marge définie et approuvée par les parties. Cette marge de profit peut être un pourcentage du prix de vente ou un montant fixe », et la Mourabaha avec ordre d'achat⁷³ est « tout contrat à travers lequel l'établissement bancaire participatif peut acquérir un bien immeuble ou meuble à la demande du client en vue de le lui vendre dans le cadre d'un contrat Mourabaha ». Mais quels sont les processus à suivre pour effectuer cette opération ?

Dans cet article, nous allons amener des éléments de réponse, en nous focalisant sur le mode de financement en particulier, « La Mourabaha avec ordre d'achat » dans le cadre d'un financement d'un bien immobilier.

2 Fonctionnement du prêt immobilier conventionnel et la Mourabaha immobilière

Parmi les opérations de crédit les plus fréquentes au sein des banques conventionnelles, celles liées à l'achat de l'immobilier (maison, appartement, terrain...), le crédit immobilier est une opération par laquelle un organisme prêteur (une banque, une société de financement) met à la disposition d'un ou plusieurs emprunteurs non professionnels une somme d'argent pour financer la construction ou l'acquisition d'un immeuble (logement et/ou terrain) à usage d'habitation ou à usage mixte (c'est-à-dire d'habitation et professionnel).

Cependant, un groupe important de clients, en particulier ceux des pays arabes et musulmans, évitent d'emprunter de l'argent auprès des banques conventionnelles pour les raisons mentionnées ci-dessus (liées à la charia). L'émergence de banques participatives au

⁷⁰ Art 54, la loi bancaire n° : 103 – 12

⁷¹ Aldo Lévy, Finance islamique: Opérations financières autorisées et prohibées - Vers une finance humaniste. Edition : Gualino 2012

⁷² Accounting & Auditing Organization for Islamic Financial Institution.

⁷³ Art 11 Circulaire 1/W/17 de Bank Al Maghrib (2017).

CHAPITRE III :

Illustration par une Etude comparative entre deux produits

cours de cette période a été importante pour cette catégorie, en particulier après avoir lancé le produit « Mourabaha immobilière », pourtant, beaucoup des personnes ont considéré que ce produit est juste pour contourner au nom de religion et il n'y a aucune différence entre celui-ci et le crédit conventionnel, en plus de cherté de ce produit.

Pour bien comprendre la différence entre ces deux modes de financement, nous allons commencer par une explication des processus de traitement de chaque produit avec un exemple schématisé, le premier concernant le prêt immobilier dans une banque conventionnelle, ensuite le produit Mourabaha immobilière.

3 Crédit immobilier conventionnel

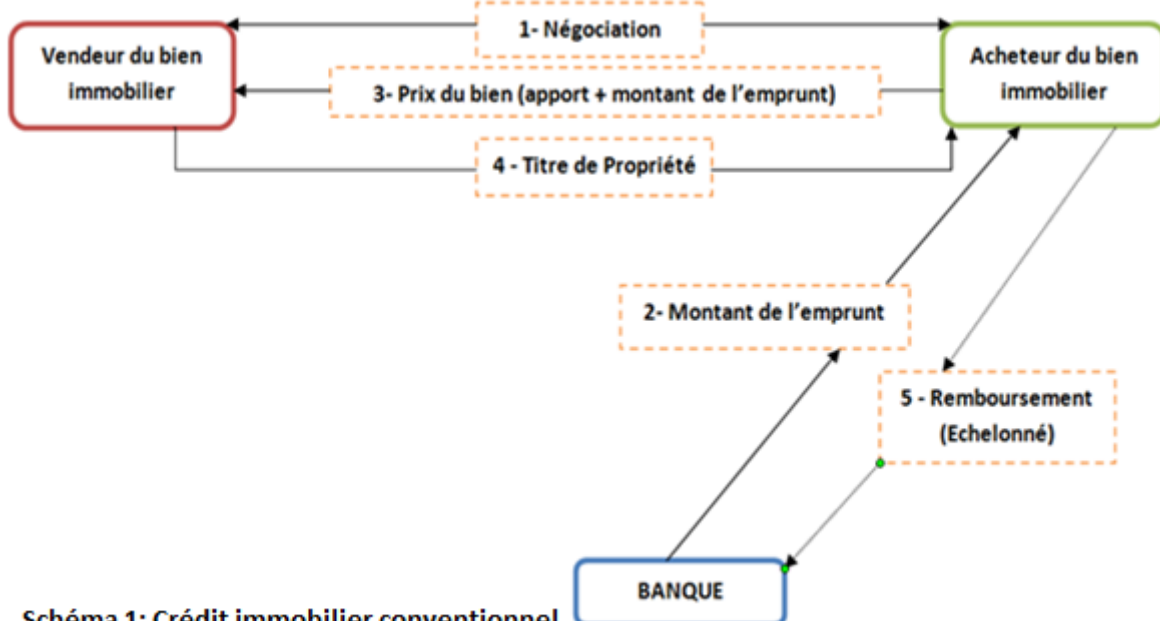


Schéma 1: Crédit immobilier conventionnel.
A.JAYED

Supposant qu'un client souhaite d'acquérir un bien immobilier financé auprès d'une banque conventionnelle, Celui qui souhaite acquérir le bien (le client) doit tout d'abord négocier avec le vendeur le prix de bien immobilier. En général, avant la recherche et la négociation le client prend déjà contact avec sa banque pour lui faire part de son projet afin de déterminer sa capacité d'emprunt.

Une fois que notre client a fait part (donner une information) de son projet à la banque et que celle-ci lui a fait une offre concernant le montant, les modalités de remboursement, ... le

CHAPITRE III :

Illustration par une Etude comparative entre deux produits

client pourrait alors signer un compromis de vente avec le vendeur (accord sur le prix et le bien). Le client introduit alors sa demande de crédit auprès de la banque conventionnelle.

Une fois la demande de crédit faite, l'acte de vente est signé auprès d'un notaire avec le vendeur (la banque transmettant les informations concernant le prêt). Le client dispose alors du montant emprunté et le transmet au vendeur.

Une fois le montant mis à la disposition du vendeur, la propriété de ce bien immobilier est transférée à l'acheteur. A savoir que ce bien reste hypothéqué à la banque.

L'emprunteur doit ensuite rembourser le montant emprunté à la banque en fonction de ce qui a été décidé avec la banque.

4 Financement par " La Mourabaha Immobilière"

Dans une banque participative, les processus de financement diffèrent de celle de la banque conventionnelle, pour bien comprendre cette distinction, nous avons l'exemple suivant :

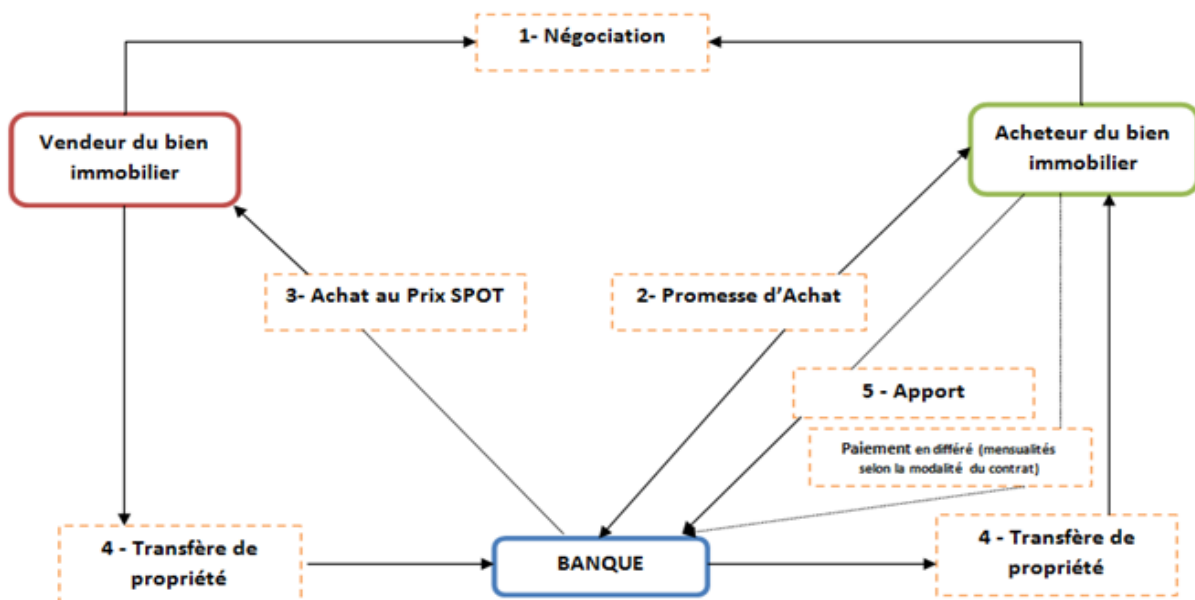


Schéma 2 : Les processus de fonctionnement de la Mourabaha immobilière.

A.JAYED

Reprenant notre exemple précédent, telle que le même client souhaite acquérir un bien immobilier via une banque participative, la première étape est que le client doit faire une

CHAPITRE III :

Illustration par une Etude comparative entre deux produits

négociation avec le vendeur le prix du bien immobilier, une fois qu'il y a un accord entre ces deux parties, notre client fait une demande de financement « Mourabaha » auprès de la banque participative dans laquelle il a eu son compte.

À partir des informations collectées par la banque, elle fait une évaluation de la solvabilité du client à partir de ses revenus, de son apport (comme dans le cadre d'un prêt conventionnel), Ils négocient ensuite les modalités du contrat (apport, échéance, Marge bénéficiaire, fréquence de paiement, ...).

Hamish al Jiddiya (ou Gage de Sérieux) : est le fait que l'établissement bancaire participatif peut demander le versement d'un montant en numéraire pour garantir l'exécution de la promesse faite par le client, elle est conservée dans un compte dédié et ne peut en disposer. Si le client ne respecte pas l'engagement né de sa promesse d'achat, la banque participative peut prélever de Hamish Al Jiddiya un montant qui ne doit pas dépasser la quantité déterminée du préjudice effectif prouvé qu'il a subi de ce fait. L'établissement ne peut réclamer aucun montant additionnel. (Art 12 et 13, Cirulaire n° : 1/w/17 de BAM)

Donc Hamish al jiddiya est un moyen pour se garantir contre le risque que le client renonce (désistement) à la promesse d'achat et que la banque ayant acheté le bien au vendeur se retrouve avec un bien, mais sans acheteur. Concrètement, Hamish al jiddiya peut correspondre à une fourchette comprise entre 5% et 10% du montant avancé par la banque⁷⁴.

La banque participative achète le bien immobilier au prix négocié par le client au préalable au vendeur, c'est le premier contrat (dans certains cas, le client peut également acheter le bien lui-même en tant que mandataire de la banque.), le vendeur transfère ainsi la propriété à la banque. Cet aspect est important afin de justifier aux yeux de la loi de la Charia, la marge bénéficiaire. En effet, si ce contrat est permis, c'est en partie (partiellement) dû au fait que la banque s'expose aux risques liés à la détention du bien entre le moment où la propriété du bien sous-jacent lui est transférée en vertu du contrat de vente avec le vendeur et le moment où la propriété du bien est transférée au client.

Une fois que la banque participative soit la propriétaire, elle revend par un deuxième contrat, le bien immobilier au client au prix de revient (le prix de bien convenue, les frais de transfert de propriété, assurance Takaful, et tous les autres frais engagés dans le cadre de

⁷⁴ <https://leseco.ma/mourabaha-ce-qu-il-faut-savoir-sur-les-contrats/>

CHAPITRE III :

Illustration par une Etude comparative entre deux produits

l'opération d'achat...) en plus de la marge bénéficiaire. Ensuite, le paiement est échelonné jusqu'au terme de l'échéance selon les modalités prévues dans le contrat de vente.

Le prix de revente (moins l'apport) est divisé en mensualités. Le client verse à la banque (au jour d'initiation du contrat) l'apport. La propriété lui est alors transférée dès le jour d'initiation du contrat ainsi que les responsabilités y afférents. Cependant la question qui se pose : sur quelle base est calculer la marge bénéficiaire ?

La marge bénéficiaire⁷⁵ dans une banque participative comprend deux éléments, d'une part les frais occasionnés par cette technique comme : frais d'expertise pour l'évaluation du bien, les frais de dossier, les frais de notaire, les frais d'enregistrement, assurance Takaful, frais de transfert de propriété... d'autre part la marge bénéficiaire de la banque (qui prend en compte le risque lié à la durée et le risque de défaut potentiel du client).

Conclusion

Dans ce dernier chapitre qui contient l'étude de deux cas pratiques de crédits immobiliers aux particuliers (l'achat d'un logement auprès d'un particulier et Mourabaha Immobilier), qui est le fruit de notre stage au sein de l'agence BNA Banque 583 Tizi-Ouzou, nous a permis avec l'aide du personnel de mener une étude sur la procédure d'octroi des crédits immobiliers aux particuliers spécifiquement aux deux types cité auparavant.

Cependant, le banquier doit rester toujours vigilant avant de prendre la décision d'octroi du crédit. Il doit procéder à une étude minutieuse de la demande de crédit, d'une part, pour s'assurer que le client mérite sa confiance et d'autre part, pour apprécier les risques de non remboursement du crédit.

A travers notre étude et analyse sur les deux types de financement conventionnelle et islamique et ce à travers ce chapitre que la finance islamique qui est souvent liée à la transparence et l'éligibilité présente un taux de bénéfice plus élevée que le taux de bénéfice de la finance conventionnelle.

⁷⁵ L. Baele, M. Farooq, S. Ongena . "Of Religion and Redemption: Evidence from Default on Islamic Loans" (Replaces CentER DP 2010-136).

Conclusion général

Conclusion générale

Tout au long de ce travail de recherche, j'ai démontré que la finance conventionnelle reste une finance plus adaptée aux attentes des clients que la finance islamique.

Pour cela, j'ai commencé, dans un premier temps, par expliquer le crédit islamique et le crédit conventionnel, leurs types et leurs applications. En effet, plusieurs pays ont adopté cette nouvelle forme de crédit qui est le crédit islamique. Le nom du modèle financier est la finance islamique basée sur les lois islamiques. Ce modèle financier a suscité un fort intérêt de notre part, ce qui nous a poussés à s'intéresser de plus près aux caractéristiques de celle-ci.

Dans un second temps, j'ai débuté par présenter les deux types de crédit, définition, historique, et leurs évolutions ensuite définir les principes sur lesquels repose la finance islamique. Celle-ci est basée sur un ensemble de prohibitions telles que les intérêts (Riba), la spéculation (Maysir, Gharar), l'investissement dans des secteurs jugés illicite (Haram) par la loi islamique (Sharia).

J'ai par ailleurs expliqué ses différents principes. Toutes ces caractéristiques citées précédemment traduisent des valeurs morales, humaines et environnementaux qui sont très important aux yeux de la religion musulmane. Après avoir vu les bases sur lesquels repose la finance islamique, j'ai vu les principales techniques de financement qu'offre la finance islamique. J'ai évoqué les instruments dits de dépôt : comptes courant, compte d'épargne et les comptes d'investissement et les instruments de financement dit à revenu variable tel que moudharaba et moucharaka et les instruments dit à revenu fixe commemourabaha, ijar, istisna et salam et en fin les produits dit concessionnels. C'est dans ce cadre que je me suis interrogés sur les solutions qu'elle pouvait générer en matière de logement. Ainsi j'ai vu qu'elle apportait certaines réponses à ce contexte. Effectivement, son mode de fonctionnement lui permet d'éviter le risque systémique.

De plus elle permet à ses banques de revêtir un aspect « social » auprès de ses clients. Enfin elle oblige ses institutions financières, à se constituer de réels fonds propres pour pouvoir fonctionner. Après avoir assimilé le fonctionnement de ce modèle financier, j'ai réalisé une étude afin de qualifier la finance conventionnelle et islamique et pouvoir faire une comparaison entre ces deux finances.

Pour répondre à ma problématique, nous avons réalisé une étude qualitative. J'ai tenté d'effectuer une comparaison des produits proposés par la finance islamique et ceux proposés par la finance conventionnelle.

L'objectif de cette étude était de vérifier ma problématique.

Pour cela et à travers mon stage pratique au sein de la BNA Banque, j'ai tenté d'analyser ces

Conclusion générale

deux finances de prés et essayer de sélectionner différents profils notamment des professionnels exerçant dans le secteur bancaire, afin d'avoir une meilleure visibilité sur notre hypothèse.

Dans l'ensemble, cette étude a montré que la finance islamique peut être une bonne alternative à la finance conventionnelle si elle aurait été plus transparente en termes de bénéfice.

La finance islamique se base sur des principes éthiques et moraux. A l'inverse, la place de l'éthique dans la finance conventionnelle est quasi nulle. La finance islamique propose des techniques de financement intéressantes sans remettre en cause la stabilité financière. Elles sont soumises à des contraintes auxquelles elles n'ont pas droit d'y déroger. En cas d'incertitude sur la conformité de l'opération, la banque fait appel à la Sharia Board¹ qui va statuer sur l'opération. Ce qui va diminuer fortement le risque.

La finance islamique ressort quatre avantages (finance éthique, non spéculative, basée sur l'économie réelle et la potentialité de ses investisseurs) qu'il faut prendre en considération. Plusieurs chercheurs n'ont pas hésité à qualifier la finance islamique comme « une alternative à la finance conventionnelle ». De plus, lors de la conférence de Paris sur la finance islamique, le gouverneur de la banque de France, Christian NOYER, souligne que la finance islamique pourrait être une solution intéressante à la finance conventionnelle et la qualifie comme « une finance alternative intéressante ». Néanmoins, quelques chercheurs ont tenu à relativiser les avantages que peut procurer la finance islamique dans notre système. Cette dernière est certes une alternative intéressante mais le plus dur reste à venir. Pour pouvoir s'implanter durablement dans le monde.

Ce serait un retour à l'expression de leur spiritualité. En effet, André MALRAUX a dit : « Je pense que la tâche du prochain siècle, en face de la plus terrible menace qu'ait connue l'humanité va être d'y réintégrer l'éthique ».

J'espère enfin, que ce mémoire soit d'une utilité pour toute personne qui aura l'occasion de le consulter et nous l'achèvera par la citation de Robert MUSIL « je montre mon travail tout en sachant qu'il n'est qu'une partie de la vérité, et je le montrerai même en le sachant faux, parce que certaines erreurs sont des étapes vers la vérité ».

Bibliographie

Bibliographie

Références bibliographiques

- BLANCARD G., COUDERC N. et VANDELANOITE S., « Les marchés financiers en fiche », édition optimum, Paris, 2004, p333
- Pierre Vernimmen (1946-1996) est un économiste français.
- BLANCARD G., COUDERC N. et VANDELANOITE S., « Les marchés financiers en fiche » ; Opcite, p 81.
- BLANCHE SOUSI-ROUBI, Banque et Bourse, page 88, 4^{ème} édition DALLOZ, 1997
- SAWSSAN BOUFOUS « Le Crédit Bancaire: Histoire et Typologie », 2014
- Dan Chelly & Stéphane Sébéloué « les métiers du risque et du contrôle dans la banque », 2014
- Cizakca, 1996, pp. 20ff.
- Yves Thoraval, Dictionnaire de civilisation musulmane, Paris: Larousse 1995, p. 80
- Qureshi, 1946, Islam and the Theory of Interest, Lahore
- Mohsin, 1982, Profile of riba-free banking, in M. Ariff (ed).
- Siddiqi, 1983, Banking Without Interest, the Islamic Foundation, Leicester.
- Abdelkader Sid Ahmed, Finance islamique et développement In Tiers-Monde, 1982, tome 23, n° 92, p. 877-890.
- Hasan et Dridi (2010), Sugema et al. (2010)
- Nedal Alchaar & Sandra, 2009
- Diop, 2014
- Kunhibava & Rachagan, 2011

- FAKHRI Korbi. La finance islamique : une nouvelle éthique ? : Comparaison avec la finance conventionnelle.
- CHAAR A-I, CHARIA ; « la finance islamique à la française, un moteur pour l'économie, une alternative éthique », sous la direction de J.P larmée, édition ; Secure finance ; France ; 2008, p 33.

- Fakhri Korbi. La finance islamique : une nouvelle éthique ? : Comparaison avec la finance conventionnelle. Economies et finances. Université Sorbonne Paris Cité, 2016. Français. □NNT : 2016USPCD031□. □tel- 01871008
- Geneviève Causse-Broquet « la finance islamique », 2eme édition, 2012
- MICHEI ruimy « la finance islamique », 2008
- Dhafer Saidane, « la finance islamique à l'heure de la mondialisation », 2011
- Genevieve Causse-Broquet, « la finance islamique », Edition RB, 2012 P55
- LEDOIT A., « Cours d'économie immobilière », édition, Economica, Paris, 2012, p 35.
- LEDOIT A ; « cours d'économie immobilière » ; Opcite ; p36.
- HANTOUR F., « Le financement bancaire au service de l'immobilier », Opcite.
- Denis Dupre, Emmanuel Raufflet (2014). L'enseignement de l'éthique en finance six ans après la crise : constats et perspectives françaises.
- Aldo Lévy, Finance islamique: Opérations financières autorisées et prohibées - Vers une finance humaniste. Edition : Gualino 2012
- Accounting & Auditing Organization for Islamic Financial Institution.
- L. Baele, M. Farooq, S. Ongena. "Of Religion and Redemption: Evidence from Default on Islamic Loans" (Replaces CentER DP 2010-136).

Bibliographie

Journaux officiels

- « La politique de l'habitat en Algérie entre rôle de l'Etat et son désengagement » ; la revue n° 21 de l'ENSSEA ; 2013 ; p6.
- « La politique de l'habitat en Algérie entre rôle de l'Etat et son désengagement » ; dans la revue n° 21 de l'ENSSEA ; 2013 ; p5.
- « La politique de l'habitat en Algérie entre rôle de l'Etat et son désengagement » ; revue n° 21 de l'ENSSEA ; 2013 ; p16.

Mémoires

- ABDESSELAM Cylia, KANA Zina « Financement de l'immobilier : Etude comparative entre la finance conventionnelle et la finance islamique. Cas de la CNEP-Banque et Al Baraka Banque ». Mémoire du fin d'études en Economie Monétaire et Bancaire ; UMMTO ; 2018/2019

Lois et réglementations

- Note d'instruction N°06/2008 DU 14/12/2008 sur l'activité immobilière.
- Décrit législatif N°93-03 du 01 mars 1993, relative à l'activité immobilière.
- Le décret : législatifs°93-03 du 1 er mars 1993, relatif à l'activité immobilière article 9
- Le décret : exécutif n°01-105 du 23 avril.
- L'ordonnance N° 76-92 relative à l'organisation de la coopérative immobilière
- L'ordonnance : n°66-178 du 13 juin 1966.
- Circulaire n°2290 du 03 août 2020
- Art 54, la loi bancaire n° : 103 – 12
- Art 11 Circulaire 1/W/17 de Bank Al Maghrib (2017).

Sites internet

- https://issuu.com/elmechdi32/docs/la_finance_conventionnelle_et_la_fi
- https://issuu.com/elmechdi32/docs/la_finance_conventionnelle_et_la_fi
- <http://sabbar.fr/economie-2/la-globalisation-financiere/>
- www.isdb.org/irj/portal/anonymous?NavigationTarget=navurl://750e51a0219adf78e6329e889512714e
- <http://www.aaoifi.com>
- <https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1199297-finance-islamique-definition-traduction/>
- financialislam.com, 2010
- <http://www.toupie.org/Dictionnaire/Microcredit.htm>
- <https://sites.google.com/site/guidedumicrocredit/le-mecanisme/avantages-et-inconvenients> .
- <http://www.queleautomobile.fr/magazine/leasing-de-voiture-rentable-ou-non-pour-le-particulier> .
- <http://www.les-investissements.fr/investissements/isr/la-finance-islamique-definition-actives-et-instrumentsarticle-1262.php> . (Consulté le 23/09/2022 à 12h44).
- https://fr.wikipedia.org/wiki/offre_et_demande,
- www.cnl.gov.dz
- www.sgci.dz
- www.satim-dz.com
- www.bna.dz
- <https://leseco.ma/mourabaha-ce-qu-il-faut-savoir-sur-les-contrats/>

Annexes

Annexes

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Le Président Directeur Général

البنك الوطني الجزائري

الرئيس المدير العام

**CIRCULAIRE A L'ENSEMBLE DES
AGENCES ET STRUCTURES
DE LA BANQUE**

Le 04 mars 2021.

N° d'ordre

2308

REPERTORIER

- FINANCE ISLAMIQUE
- Financements islamiques

Objet : La Mourabaha Immobilier.

Réf : - Règlement Banque d'Algérie n° 20-02 du 15 mars 2020.
- Instruction Banque d'Algérie n° 03-2020 du 02 avril 2020.

Annulation : Circulaire n° 2290 du 03 août 2020.

I. DISPOSITIONS GENERALES

1. Dans le cadre du règlement Banque d'Algérie n° 20-02 du 15 mars 2020 définissant les opérations de banque relevant de la finance islamique et les conditions de leur exercice par les banques et établissements financiers, il est mis en place un financement immobilier, conforme aux préceptes de la charia, destiné aux particuliers pour l'acquisition de logements à usage d'habitation, dénommé « La Mourabaha Immobilier ».
2. La « Mourabaha Immobilier » est un contrat par lequel la banque (vendeur) vend un bien immobilier connu à un client (l'acheteur) et éventuellement le co-acheteur acquis par la banque. Le prix de la vente correspond au prix de l'acquisition de la propriété majoré de la marge bénéficiaire connue et convenue à l'avance.



Annexes



البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe XI à la circulaire n° 2308 du 04/03/2021.

La lettre d'engagement du notaire

ETUDE NOTARIALE DE ME.....le,././.....

ADRESSE :

N° TEL/MOB :

A MONSIEUR LE DIRECTEUR DE
L'AGENCE.....
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
(BNA)

Engagement

Je soussigné (e), Maître.....sis.....atteste
avoir reçu le.....de la BANQUE NATIONALE D'ALGERIE (agence.....),
le chèque de banque n°..... du..... établi à mon ordre de
.....DA représentant le prix d'acquisition du
logement..... (préciser la désignation complète) acquis par Mr, Mme,
Melle..... accompagné de l'acte de vente et la convention
mourabaha immobilier.)

Je m'engage, par ailleurs, à établir dans les meilleurs délais, l'hypothèque de premier rang au profit de la BNA.

Je m'engage également:

- A ne pas remettre le chèque qui représente le prix d'acquisition du bien Immobilier au vendeur jusqu'à l'enregistrement et la publication du premier acte de vente.
- A vous remettre l'acte d'hypothèque, une fois les formalités légales accomplies à savoir, l'enregistrement et la publication.

Fait à.....Le ././.....

Cachet et signature du notaire



Annexe II à la circulaire n° 2308 du 04/03/2021.

Engagement d'achat

Je soussigné(e) (Mr/Mme/Mlle) ayant fait une la demande d'acquisition du pour l'achat du logement : avec un financement Mourabaha immobilier souscrit auprès de la BNA dont les caractéristiques et les conditions ont été mentionnées dans ladite demande telles que approuvées par la banque sans modifications quelconques.

Je m'engage à :

1. Finaliser l'opération d'achat avec le prix fixé par la banque pour le logement comme suit :

Prix initial : DA TTC Marge : DA
 Prix final : DA TTC auquel j'accepte d'ajouter les frais de l'opération
 uniquement.

2. Procéder à un versement, représentant un dépôt de garantie « Hamich Al Jiddiya », qui s'élève à DA

3. Autoriser la banque à prélever la perte éventuelle suite à ma renonciation (éventuelle) à l'achat.

La banque s'engage à ne pas demander au client un dédommagement qui dépasse la valeur réelle des dommages subis suite à l'éventuelle renonciation à l'achat.

Fait à, le

Signature du client

La banque





Annexe III à la circulaire n° 2308 du 04/03/2021.

Agence :.....

Offre Mourabaha Immobilier

✓ **Résultat de la simulation**

- Nom et prénoms :
- Date de naissance :
- Revenu net mensuel :
- Prix d'achat du logement :
- Dépôt de garantie « Hamich Al Jiddiya » :
- Prix de vente du logement :
- Délai de paiement maximum :
- Délai de paiement demandé :
- Commission de gestion en TTC :
- La marge appliquée :
- Mensualité :
- Prix de revient :

✓ **Les documents à fournir en cas d'acceptation de la présente offre :**

- La présente offre revêtue de votre signature ;
- Une demande d'achat Mourabaha immobilier selon le modèle BNA ;
- Une copie de la pièce d'identité en cours de validité ;
- Fiche familiale ;
- Acte de naissance ;
- Certificat de résidence ;
- Copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels ;
- Attestation de travail récente et les trois dernières fiches de paie ou le relevé des émoluments pour les salariés ;
- Les trois derniers avertissements fiscaux ou tout autre justificatif de revenu pour les non-salariés ;
- Les bilans et comptes de résultats des trois derniers exercices pour les non-salariés (commerçants) postulant à un financement supérieur à vingt millions de DA ;
- Un extrait de rôle de date récente pour les non-salariés ;
- Une autorisation de consultation de la Centrale des Risques Entreprises et Ménages « C.R.E.M » signée.

X



✓ Les conditions à la mise en place de la Mourabaha immobilier :

- Ouverture d'un compte chèque islamique et son provisionnement du montant de commission de gestion.
- Versement d'un dépôt de garantie (Hamich Al Jiddiya) ;
- Signature de l'engagement d'achat du logement auprès de la banque qui doit comporter l'indication des spécificités du logement à acquérir et les obligations de chacune des parties contractantes ;
- Signature de la convention Mourabaha Immobilier
- Signature de l'acte de vente du logement ;
- Recueil des garanties ci-après :
 - La souscription, avec subrogation au profit de la banque, d'une police d'assurance décès-IAD Takaful ;
 - La souscription, avec subrogation au profit de la banque d'une police d'assurance catastrophes naturelles « CAT-NAT » ;
 - Le recueil de l'hypothèque de premier rang au profit de la banque dès le transfert de propriété.

Validité de l'offre :

La durée de validité de cette offre est de 15 jours à compter de la date de sa délivrance.

Faite à le.....

Le Demandeur

Le Directeur d'Agence

DRE :

AGENCE :

DEMANDE DE FINANCEMENT MOURABAHA IMMOBILIER

I- L'ACHETEUR

1- IDENTIFICATION :

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

2- SITUATION PROFESSIONNELLE :

Nom et adresse de l'employeur :N° Tél :
Date de recrutement :
Situation : permanent (e) contractuel (le)
Poste occupé :

3- SITUATION FINANCIERE :

a. Revenus :

Revenu mensuel de l'intéressé (acheteur):DA.
Revenu du conjoint : DA.
Revenu des enfants : DA.
Autres (à détailler): DA.
Nombre de personnes à charge :

R

Annexes

Engagements en cours:

A : Autre Banque :

Type d'engagement :

Montant de l'échéance :

Date de la dernière échéance :

II- LE CO-ACHETEUR

S'agit-il du conjoint ? OUI NON

1- IDENTIFICATION :

Nom :

Prénom :

Fils (fille) de : et de

Date et lieu de naissance :

Situation familiale : célibataire marié (e) veuf (ve)

Lien avec l'acheteur :

Adresse du domicile actuel :

N° tél (mobile, fixe) :

Pièce d'identité N° : délivrée le : à :

N° sécurité sociale :

Domiciliation bancaire : banque CCP

RIB/RIP :

2- SITUATION PROFESSIONNELLE :

Nom et adresse de l'employeur : N° Tél :

Date de recrutement :

Situation : permanent (e) contractuel (le)

Poste occupé :

3- SITUATION FINANCIERE :

a. Revenus :

Revenu mensuel de l'intéressé (co-acheteur): DA.

Revenu du conjoint : DA.

Revenu des enfants : DA.

Autres (à détailler): DA.

Nombre de personnes à charge :

b. Engagements en cours :

BNA :

Type d'engagement :

Montant de l'échéance :

Date de la dernière échéance :

Autre Banque :

III- LE LOGEMENT A ACQUERIR

1- Formule d'acquisition :

Acquisition d'un logement neuf auprès d'un promoteur.

Acquisition d'un logement auprès d'un particulier.

2- Renseignements sur le bien immobilier objet de financement :

• Nom du promoteur / vendeur :

• Individuel :

collectif :

Étage :

• Adresse du logement :

• Type du logement :

• Superficie :

Prix convenu avec le vendeur ou le promoteurDA TTC

3- Dépôt de garantie (Hamich Al Jiddiya) :

Montant de (minimum 10% du prix du logement) :DA

4- Prix du bien :

Montant convenu entre la banque et l'acheteur : DA TTC

IV- DECLARATION SUR L'HONNEUR

Nous attestons l'exactitude des informations portées ci-dessus et nous nous engageons à fournir à la BNA tous les renseignements, justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle jugera utile de nous demander et l'autorisons à procéder à leur vérification.

Fait à.....le.....

SIGNATURE DE L'ACHETEUR

SIGNATURE DU CO-ACHETEUR

Annexes



البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe VI à la circulaire n° 2308 du 04/03/2021.

CHECK LIST DES DOCUMENTS CONSTITUTIFS DU DOSSIER FINANCEMENT MOURABAHA IMMOBILIER

Le dossier du client acheteur :

- Une copie de la pièce d'identité en cours de validité.
- Fiche familiale.
- Acte de naissance.
- Certificat de résidence.
- Copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels.
- Attestation de travail récente et les trois dernières fiches de paie ou le relevé des émoluments pour les salariés.
Les justificatifs de revenus remis par les non-résidents doivent être visés par les services consulaires territorialement compétents.
- Relevé de compte pour les trois derniers mois.
- Les trois derniers avertissements fiscaux ou tout autre justificatif de revenu pour les non-salariés.
- Les bilans et comptes de résultats des trois derniers exercices pour les non-salariés (commerçants) postulant à un financement supérieur à vingt millions de DA.
- Un extrait de rôle de date récente pour les non-salariés.

Le dossier du co-acheteur :

- Une copie de la pièce d'identité en cours de validité.
- Fiche familiale.
- Acte de naissance.
- Certificat de résidence.
- Copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels.
- Attestation de travail récente et les trois dernières fiches de paie ou le relevé des émoluments pour les salariés.
Les justificatifs de revenus remis par les non-résidents doivent être visés par les services consulaires territorialement compétents de leur lieu de résidence.
- Les trois derniers avertissements fiscaux ou tout autre justificatif de revenu pour les non-salariés.
- Les bilans et comptes de résultats des trois derniers exercices pour les non-salariés (commerçants) postulant à un financement supérieur à vingt millions de DA.
- Un extrait de rôle de date récente pour les non-salariés.

2

Annexes

situation au jour
de notification ou occup



البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe VIII à la circulaire n° 2308 du 04/03/2021.

....., Le...../...../20.....

Agence :.....

Notification d'accord

Mme, Mr ou Melle

Objet : A/S de votre demande de Mourabaha Immobilier.

En réponse à votre demande de MOURABAHA Immobilier du, nous avons le plaisir de vous marquer notre accord pour vous accompagner dans la réalisation de votre projet qui consiste en(Préciser la désignation complète)aux conditions ci-dessous :

- Prix de vente du logement :DATTC
- Dépôt de garantie « Hamich Al Jiddiya » :
- Délai de paiement :
- Commission de gestion du dossier en TTC :
- La marge appliquée :
- Mensualité :

Nous vous invitons à vous rapprocher de notre agence pour accomplir les formalités suivantes :

- Ouverture d'un compte chèque islamique et son provisionnement du montant des frais de dossier ;
- Versement du dépôt de garantie (Hamich Al Jiddiya) ;
- Signature de l'engagement d'achat du logement auprès de la banque qui doit comporter l'indication des spécificités du logement à acquérir et les obligations de chacune des parties contractantes ;
- Signature de la convention Mourabaha Immobilier ;
- Signature de l'acte de vente du logement par devant le notaire dès son établissement.

Cet accord est valable un mois à compter de la date de sa notification.

Le directeur d'agence

&

Annexe IX à la circulaire n°2308 du 04/03/2021.

Convention Mourabaha Immobilier

Entre les soussignés :

1. La Banque Nationale d'Algérie, Société par actions, au capital social de 150.000.000.000 DA sise au 8, Bd Ernesto Che Guevara, immatriculée au Registre de Commerce sous le n° 16/00-0012904B00 modifié en date du 24/08/2020, NIF 000016001290414, NIS 096616070000213, représentée (Mr/Mme/Mlle)..... en sa qualité de directeur d'agence code : ..sise à:.....ayant pouvoir à l'effet de signer de telle convention, ci-après dénommé LA BANQUE.

2. L'acheteur :

Nom & Prénom:.....
N° de compte:
N°CNI :.....
Adresse :
N° de téléphone :.....

Et le co-acheteur :

Nom & Prénom:.....
N° de compte:
N°CNI :.....
Adresse :
N° de téléphone :.....

Les deux parties ont convenu ce qui suit :

Article 1 : Introduction

En application de l'engagement d'achat signé entre les deux parties en date du
En vertu duquel les deux parties se sont engagées à réaliser l'opération d'achat Mourabaha Immobilier pour le compte d'acheteur, le vendeur déclare qu'il a acquis le logement convenu dans l'engagement d'achat avec les caractéristiques demandées citées ci-dessous.

Article 2 : Caractéristiques du logement

Le vendeur (la banque) vend le logement, à tempérament à l'acheteur avec les caractéristiques suivantes :

1- Description du logement :

- Type : Logement individuel / Logement collectif
- Spécifications : étage... N°de bâtiment ou logement....
- Adresse :
- Superficie totale :..... m²

X

Tables des matières

TABLE DES MATIERES

1	Historique	5
2	Définition	5
3	Les principes de la finance conventionnelle	6
3.1	Le taux d'intérêt	7
3.2	L'efficacité des marchés financiers	7
3.3	Le crédit.....	7
3.4	Couverture, Spéculation, Arbitrage.....	7
4	Globalisation financière	8
4.1	Origine et définition	8
4.2	Les 3D de la globalisation financière.....	8
4.2.1	La déréglementation	8
4.2.2	La désintermédiation	8
4.2.3	Le décloisonnement.....	9
4.3	Les principaux acteurs de la globalisation financière	9
5	Les crédits bancaires	9
5.1	Le crédit de trésorerie.....	10
5.1.1	La facilité de caisse	10
5.1.2	Le découvert.....	10
5.1.3	Le crédit a consommation	10
6	Le crédit immobilier.....	11
6.1	Le crédit de relais	11
6.2	L'avance sur marchandise	11
6.3	L'avance sur marché publique	12
6.4	L'escompte commercial	12
7	Les crédits d'investissement.....	12
7.1	Le crédit à moyen terme.....	12
7.2	Le crédit à long terme.....	12
7.2.1	Crédit-bail.....	12
7.2.2	Crédit par signature	12
7.3	Le crédit documentaire	13
8	Les risques bancaires.....	13
8.1	Le risque marché	13
8.1.1	Le risque de taux	13
8.1.2	Le risque de liquidité.....	13
8.1.3	Le risque de change.....	14

Tables des matières

8.2	Le risque opérationnel	14
8.3	Le risque de crédit / de contrepartie	14
1	Historique de la finance islamique	15
2	Définition de la finance islamique	18
3	Les sources de la finance islamique :	19
3.1	Les sources primaires	19
3.2	Les sources secondaires	19
4	Les principes de la finance islamique :	20
4.1	L'interdiction du prêt à intérêt (le riba).....	20
4.2	L'interdiction du risque excessif (Al Gharar)	20
4.3	L'adossement à des actifs réels	20
4.4	La participation aux pertes et aux profits	20
4.5	L'interdiction de vendre ce que l'on ne possède pas.....	21
4.6	L'interdiction des activités illicites	21
4.7	L'interdiction des échanges différés de valeurs étalon	21
5	Les différents instruments de la finance islamique	21
5.1	Les instruments de financement (à rendements prédéterminés)	21
5.1.1	Al Mourabaha : financement basé sur le principe du coût majoré.....	21
5.1.2	Al Mourabaha inversée : financement des acquisitions de matières premières .	22
5.1.3	Al Ijara.....	22
5.1.4	Al Salam.....	22
5.1.5	Al Istisnaa.....	23
5.2	Les instruments participatifs (à rendements variables)	23
5.2.1	Al Moucharakah	23
5.2.2	Al Mousharaka décroissante	23
5.2.3	Al Moudharaba.....	23
5.3	Les instruments des institutions non bancaires	24
5.3.1	Le sukuk	24
5.3.2	L'assurance Takaful	24
1	Comparaison des principaux produits de la finance conventionnelle et de la finance islamique	25
1.1	Al moudharaba et capital-investissement.....	25
1.2	Al mourabaha et microcrédit.....	26
1.3	Ijar (Leasing) et crédit-bail.....	26
1.4	L'assurance islamique et l'assurance conventionnelle :	28
2	Les points de différence entre la finance conventionnelle et la finance islamique	29
2.1	Les différences au niveau de la gestion des opérations bancaires.....	29

Tables des matières

2.2	Les Différences au niveau des principes de fonctionnement	32
1	Généralités sur le marché immobilier.....	36
1.1	Etude de l'offre et de la demande du marché immobilier	36
1.1.1	L'offre immobilière	36
1.1.2	La demande immobilière.....	37
1.2	La segmentation du marché immobilier	37
1.2.1	Le marché primaire	37
1.2.2	Le marché secondaire	37
1.3	Les intervenants sur le marché immobilier	38
1.3.1	Les opérateurs de l'immobilier	38
1.3.2	Les prestataires	39
2	Généralités sur le bien immobilier	40
2.1	Les caractéristiques des biens immobiliers	40
2.1.1	L'hétérogénéité.....	40
2.1.2	La durabilité	40
2.1.3	L'immobilité.....	41
3	Typologie des biens immobiliers.....	41
3.1	L'immobilier résidentiel.....	41
3.1.1	Le logement.....	41
3.1.2	L'immobilier professionnel.....	41
3.1.3	Autres types de biens immobiliers	42
1	L'évolution du marché immobilier algérien.....	43
1.1	Le monopole de l'état en 1886.....	43
1.2	Les reformes mises en places dans le financement du logement	43
1.2.1	Période 1973-1979	43
1.2.2	Période de 1980-1986.....	43
1.2.3	Période 1986-1990	43
1.3	Le nouveau dispositif de financement du logement en Algérie	44
1.3.1	La Caisse Nationale de Logement.....	45
1.3.2	La Société de Garantie du Crédit Immobilier.....	45
1.3.3	Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière.....	46
1.3.4	La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de la Monétique.....	46
1.3.5	La Société chargée de Refinancement de l'Hypothèque	47
1.4	Le logement en Algérie en quelque chiffre	47
1.4.1	L'évolution de la population algérienne.....	47
1.4.2	La répartition globale des livraisons de logements	48

Tables des matières

1	Les crédits à l’accession	50
1.1	Les crédits à l’accession	50
1.1.1	Achat d’un logement vente sur plan.....	50
1.1.2	Prêt immobilier pour jeune.....	50
1.1.3	Cession entre particulier	51
1.1.4	Achat d’un logement promotionnel.....	51
1.1.5	Achat d’un logement social participatif (LSP).....	51
1.1.6	Achat d’un logement location-vente	51
1.1.7	Achat d’un terrain à bâtir	51
2	Les crédits à la consommation	51
2.1	Crédit de construction en coopérative immobilière	51
2.2	Crédit construction d’une habitation individuelle	52
2.3	Crédit extension d’une habitation surélévation	52
2.4	Crédit d’aménagement d’une habitation	52
1	Historique de la BNA	55
2	Les missions de la BNA	56
3	Les objectifs de la BNA	56
4	Organisation de la BNA	56
5	Présentation de l’agence d’accueil (BNA agence 583 de Tizi-Ouzou)	57
5.1	Front office	58
5.1.1	Chargés de la clientèle (particulier et entreprise).....	58
5.1.2	Guichet payeur/caisse.....	58
5.1.3	Accueil /orientation	58
5.2	Back office	58
5.2.1	Le Service engagement (gestion des litiges et événements)	58
5.2.2	Le service commerce extérieure.....	58
5.2.3	La cellule juridique et contentieuse.....	58
5.2.4	Le contrôleur permanent	58
5.2.5	La section administrative	58
1	Traitement d’un dossier de crédit immobilier	60
1.1	Identification du client	60
1.2	Constitution du dossier.....	61
1.3	Traitement du dossier de demande du crédit	62
1.3.1	Le calcul du droit au prêt :	62
1.3.2	La durée de remboursement	62
1.3.3	Le calcul de la capacité de remboursement.....	62

Tables des matières

1.3.4	Le montant de crédit.....	63
1.3.5	Les intérêts intercalaires.....	63
1.3.6	L'échéance	63
1.3.7	La prime d'assurance	64
1.3.8	Décision d'octroi de crédit	64
2	Traitement d'un dossier de crédit immobilier MOURABAHA IMMOBILIER.....	65
2.1	Disposition générale :.....	65
2.2	Critères d'éligibilité au financement " La Mourabaha Immobilier "	65
2.3	Conditions d'un octroi du financement.....	66
2.4	Modalités de traitement des dossiers et conditions de mise en place de " La Mourabaha Immobilier "	66
2.4.1	Accueil du client et traitement de sa demande.....	66
2.4.2	Formalités de mise en place du financement.....	67
2.4.3	Réalisation du financement "Mourabaha Immobilier "	68
2.5	Modalités de paiement de " La Mourabaha Immobilier "	68
2.6	Dispositions finales	69
1	Introduction	70
2	Fonctionnement du prêt immobilier conventionnel et la Mourabaha immobilière.....	71
3	Crédit immobilier conventionnel	72
4	Financement par " La Mourabaha Immobilière"	73

RESUME

L'objectif de mon mémoire est d'examiner de plus près les similitudes et les différences entre deux produits bancaires, à savoir : les produits bancaires traditionnels (appelés classiques) et les produits bancaires de la finance islamique (appelés complémentaires).

A cet effet, j'ai mené une étude détaillée pour préciser leurs modes de fonctionnement, et ainsi mener une étude comparative des perspectives de développement des deux systèmes. Mes résultats suggèrent que la finance islamique a les mêmes fonctions que la finance traditionnelle, mais les deux types de financement offrent des produits et services différents.

Par conséquent, étant donné que l'Algérie est un pays de traditions musulmanes, la religion est le moteur de la diffusion des produits financiers Islamique.

MOTS-CLES : Crédit immobilier, Finance islamique, La finance conventionnelle, BNA-Banque.

ABSTRACT

The objective of my thesis is to take a closer look at the similarities and differences between two banking products, namely: traditional banking products (called classics) and Islamic finance banking products (called complementary).

To this end, I conducted a detailed study to clarify their operating modes, and thus conduct a comparative study of the development prospects of the two systems. My results suggest that Islamic finance has the same functions as traditional finance, but the two types of finance offer different products and services.

Therefore, given that Algeria is a country of Muslim traditions, religion is the driving force behind the dissemination of Islamic financial products.

KEY WORDS: Real estate credit, Islamic finance, conventional finance, BNA-Bank.