

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

Ministère d'enseignement supérieur et de la recherche scientifique

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE

**Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention d'un diplôme de Master
en sciences commerciale et financière**

Spécialité : MONNAIE FINANCE ET BANQUE

Thème :

Financement des particuliers par les modes islamiques à revenu fixe

Elaboré par :

Mlle. TREA Djihad

Encadreur:

Mr. BENKHADDA Elias

Lieu du stage : Banque AL Baraka

Période du stage : du 20/02/2016 au 31/05/2016.

Année universitaire 2015/2016

**Financement Des Particuliers Par
Les Modes Islamiques A Revenu
Fixe**

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا
يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ
ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا
وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ
مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ
وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ
أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا

خَالِدُونَ (275) البقرة

Dédicace

*Je dédie ce travail à mes chers
parents qui m'ont soutenu durant
toute ma vie*

A mes chers frères et Sœurs

*A M .Benkhadda Elias mon
encadreur.*

A Tous mes amis.

TREA djihad

Remerciements

Nous tenons à adresser nos vifs remerciements à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce modeste mémoire et au bon déroulement de notre stage pratique.

Nos remerciements sont adressés tout particulièrement à notre encadreur *Mr Benkhedda Elias* pour ses recommandations et ses conseils.

Nous tenons également à remercier le personnel *d'Al Baraka* d'Algérie, en particulier *Mr Ben Makhlouf*, *Madame Mobarki* et *Mr Belkacem* pour leurs disponibilités, leurs aides et ses sympathies.

Nous voudrions exprimer notre gratitude à tout le personnel de l'Ecole Supérieure de commerce.

Table des matières

Table des matières	I
Liste des tableaux	VI
Liste des figures	VII
Liste des graphes	VIII
Liste des annexes	IX
Liste des abréviations	X
Résumé	XI
Introduction générale	A-D
Chapitre I : Présentation de la finance islamique	1
Introduction	2
Section 01 : concept de la finance islamique	3
1. Définition de la finance islamique	3
2. Genèse et évolution de la finance islamique.....	3
2.1. Le système financier islamique avant l'an 2000.....	4
2.2. L'évolution du système financier islamique après 2000.....	5
Section02 : Aux sources et principes de la finance islamique	5
1. les sources de la finance islamique.....	6
1.1. Le coran	6
1.2. La sunna	7
1.3. El ijmaa.....	7
1.4. LeQiyas.....	8
1.5. El Ijtihad	8
2. Principes fondamentaux de la finance islamique.....	8
2.1. Le principe d'interdiction du prêt à intérêt	8
2.1.1. La position de l'Islam vis – à- vis de l'intérêt	9
2.2. le principe d'interdiction de perte (AL -GHARAR)	10

2.3. L'adossement à des actifs réels	10
2.4. principe de partage des pertes et profits(ppp/3p).....	11
2.5. Le principe d'interdiction des activités illicites.....	12
Section03 : les produits bancaires islamiques.....	12
1. La logique des banques islamique	12
2. L'intermédiation financière dans l'économie islamique	13
2.1. Définition des banques islamique	12
2.2. Objectifs de la banque islamique	13
2.2.1. Objectifs économique	13
2.2.2. Objectifs sociaux	13
3. Rôle du conseil de la Charia	14
4. Les produits bancaires islamiques	14
4.1. Les produits de dépôt	15
4.1.1. Les comptes courants	15
4.1.2. Les comptes d'épargne	15
4.1.3. Les comptes d'investissement	15
4.2. Les produits de financement.....	15
4.2.1. La Moudaraba	15
4.2.2. La Mousharaka	17
4.2.3. LA Mourabaha	18
4.2.4. Le Salam	21
4.2.5. L'Istisna'a	21
4.2.6. Ijara	24
Conclusion du chapitre	28
Chapitre : le crédit aux particuliers et les instruments à revenu fixe	29
Introduction	30
Section 01 : Notions générales sur le crédit bancaire	31
1. Définition du crédit bancaire	31
2. Les éléments essentiels du crédit bancaire	31
2.1. La confiance	31
2.2. L'élément temps	31

3. Classification des crédits	32
3.1. Classification du crédit selon son importance	32
3.2. Classification du crédit selon la durée de remboursement	32
3.3. Classification du crédit selon la destination	33
Section 02 : le crédit aux particuliers	33
1. Le crédit à la consommation.....	33
1.1. Définition du crédit à la consommation	34
1.2. Les différentes types de crédit a la consommation.....	34
1.2.1. Les crédits affectés.....	34
1.2.2. Les crédits non affecté	35
1.3. Le crédit à la consommation en Algérie.....	35
1.3.1. Présentation des étapes d'évolution de ce crédit en Algérie.....	35
1.4. Le retour du crédit à la consommation.....	39
1.4.1. Le cadre juridique de crédit à la consommation	39
2. Le crédit immobilier	42
2.1. Définition du marché immobilier.....	43
2.2. Caractéristiques d'un bien immobilier	43
2.3. Le marché de l'immobilier en Algérie	44
2.3.1. Le cadre juridique de la promotion immobilière	45
Section 03 : Les modes de financement des particuliers pratiqués dans les banques islamiques.....	47
1. Pourquoi l'intérêt est interdit?	47
2. Les instruments à revenu fixe dans le marché des crédits aux particuliers	48
3. Les risques encourus par les modes de financement a revenus fixe	48
3.1. les risques liés à la Mourabaha	49
3.1.1. Le risque de crédit	49
3.1.2. Les risques de prix des marchandises et des actions	49
3.1.3. Le risque de taux de rendement	49
3.1.4. Le risque d'inflation (risque de taux d'intérêt	50
3.2. Les risques liés à l'istisna'a.....	50
3.2.1. Le risque lié à la défaillance	50
3.2.2. Le risque de marge	51

3.2.3. Les risques de contrepartie liés à listisna'a	51
3.3. Les risques liés à l'ijara	51
3.3.1. Le risque liés a la propriété	51
3.3.2. Le risque de marché	52
Conclusions	53
Chapitre03 : financement des particuliers	54
Introduction	55
Section 01 : présentation de la banque al baraka	56
1. Généralités	56
2. Les activités de la banque Al Baraka d'Algérie	58
2.1. Les ressources de la banque	58
2.1.1. Les types de dépôt	58
2.1.2. La rémunération des dépôts	59
2.2. Les activités de bienfaisance	59
2.3. Les financements	59
2.3.1. Le traitement des retards de remboursement	60
Section02 : la place des instruments à revenu fixe dans le financement du crédit aux particuliers	63
1. Les instruments islamiques à revenu fixe au niveau de la banque AL BARAKA	63
1.1. La Mourabaha dans Le financement du crédit à la consommation	63
1.2. L'ijara dans le financement de crédit immobilier	65
1.2.1. La convention avec la SRH	66
1.3. L'istisna'a dans le financement de crédit immobilier	68
2. Les procédures du traitement de crédit aux particuliers par la banque Al baraka	68
2.1. Procédure du traitement de crédit à la consommation par le mode Mourabaha dans la banque Al baraka	68
2.1.1. Conditions et caractéristiques du financement	68
2.1.2. Procédures d'autorisation	70
2.2. Procédure du traitement de crédit immobilier par le mode Ijara dans la banque AL BARAKA	71
2.2.1. Conditions et caractéristiques du financement	71
2.2.2. Procédures d'autorisation	73

2.3. Procédure du traitement de crédit immobilier par l'istisna'a	74
2.3.1. Conditions et caractéristique du financement	74
2.3.2. Procédures d'autorisation	74
Section 03 : Etude de deux dossiers de financement aux particuliers	75
1. Etude d'un dossier de financement de crédit à la consommation	75
1.1. La demande de financement	75
1.2. Cheminement de dossier de financement crédit véhicule	76
1.2.1. Déroulement pratique de l'opération.....	76
1.3. Comparaison d'une opération Mourabaha et un emprunt classique	78
2. Etude d'un dossier de financement de crédit immobilier	79
2.1. La demande de financement	79
2.2. Le déroulement de l'opération d'ijara	80
2.3. Comparaison entre un crédit bail classique et ijara	81
Conclusion du troisième chapitre	82
Conclusion générale	84
Bibliographie	86
Annexes	

Liste Des Tableaux

N°	Intitulé du tableau	Page
01	chiffres clés 2014 de la banque AL-BARAKA	57
02	les montants de financement par type de produits	61

Liste des figures

N°	Intitulé de la figure	Page
01	schéma simplifié d'un contrat Moudarababa	16
02	schéma simplifié d'un contrat Mousharaka.	17
03	schéma d'un contrat Mourabaha	20
04	schéma d'un contrat Salam	21
05	schéma d'un contrat d'istisna'a	24
06	schéma d'un contrat d'Ijara(location/vente)	27

N°	Intitulé de graphe	Page
01	Les financements par type de produits en 2015	61
02	Répartition des impayés par type de produits	62
03	L'évolution des financements de crédit véhicule par Mourabaha	63
04	L'évolution des financements de crédit Immobilier par l'Ijara	65
05	L'évolution des financements de crédit Immobilier par la L'Istisna'a	68

Liste des annexes

N°	Intitulé de l'annexe
01	L'organigranisation de la banque AL Baraka d'Algérie
02	L'organisation de la banque AL baraka agence alger
03	Identification du demandeur de crédit à la consommation
04	L'offre de financement de crédit a la consommation
05	Le contrat de financement Mourabaha
06	Contrat de financement ijara

Liste des abréviations

BEEEB	Beit Ettamouil Essaoudi Ettounsi Bank
BABMI	Banque Al Baraka Mauritanienne Islamique
AAOIF	Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions

الملخص

تقوم المصارف التجارية بعمليات القروض والسلفيات لفائدة عملائها مقابل فائدة ربوية محددة مقدما فهذه الاخيرة كانت السبب في تفاقم ازمة الرهن العقاري مما ادى الى ضرورة ايجاد نظام تمويل بديل للنظام التقليدي و الذي يتمثل في التمويل الاسلامي الذي يقوم على مبادئ الشريعة الاسلامية فالبنوك الاسلامية تقدم خدمات مصرفية عالمية المستوى مجازة من قبل هيئة الرقابة الشرعية فهي تعمل على تلبية حاجات الافراد خاصة مع زيادة الطلب على التمويل الاستهلاكي والقروض العقارية مما يجعل الفرد يلجأ الى المصارف الاسلامية والتي تقدم منتجات تمويل اسلامية متعددة كما تعتبر المنتجات الاسلامية التي تقوم على اساس هامش الربح والتمثلة في المرابحة و الاستيصناع و الايجار المنتهي بالتملك من الصيغ المعتمدة من طرف البنوك في تمويل الافراد كونها عملية و اكثر تنافسية وتحقق اكبر نسب ربحي

Résumé

Aujourd'hui les banques commerciales exercent les opérations de prêts pour le compte de leur clients en échange d'intérêts usuraires qui étaient la raison de la crise hypothécaire, ce qui a conduit à trouver un financement alternative remplaçant ainsi le système traditionnelle, il s'agit de la finance islamique qui s'inspire des principes de la charia islamique. les banques islamiques offrent des services bancaires universels sous la surveillance du conseil charia .elle est faite pour répondre aux besoins des particuliers surtout avec l'augmentation de la demande des crédits à la consommation et les prêts immobiliers, ce qui a poussé les individus d'octroyer des formes de crédit licite ,on considère les produits islamiques basés sur la marge tel que la Murabaha ,istisn'a et ijara les plus utilisés par les banques islamique dans le financement de particuliers car les modalités de leur pratique sont simples ,rentables et compétitifs.

Le système financier international actuel a été marqué par une succession de turbulences graves.

En effet, la grave crise systémique qui a frappé la planète de la finance s'est déclenchée avec le Krach des prêts hypothécaires, Celui-ci est dû en grande partie à la volatilité importante des taux d'intérêts qu'utilisaient les banques américaines, aux mécanismes de transmission des créances par titrisation hybride qui a fini par faire naître un doute et une méfiance générale dans le système financier.

La finance islamique a connu un développement remarquable depuis plus de 30 ans, le choc pétrolier ayant été un accélérateur efficace en raison de la nécessité pour les pays pétroliers de placer leur excédent, elle né symboliquement avec l'avènement de la première banque islamique à Dubaï, Elle se présente comme un alternatif du système classique qui est basé sur les intérêts que la charia a interdit, en effet c'est une finance de participation et d'association.

La construction des banques islamiques qui s'inspire dans ses opérations des préceptes de la charia a contribué au développement et à la prospérité de l'économie car elles offrent de multiples contrats de financement licite et répondent aux attentes du client.

L'AAOIFI étant donnée une organisation à but non lucratif elle soutient la réalisation de l'homogénéité entre les pratiques financières islamiques internationales et les rapports financiers des institutions islamiques, conformément aux dispositions et aux principes de la charia, en plus elle établit les normes nécessaires à la comptabilisation des institutions financières islamiques pour soutenir la croissance de l'industrie et de son développement.

En Algérie, depuis 1990, l'économie algérienne a été marquée par la mise en place de réformes portant sur des perspectives de relance économique. Le système financier Algérien devait innover et s'initier dans de nouveaux créneaux entre autres celui de la pratique bancaire islamique, qui est jusqu'à maintenant représentée seulement par la banque Al Baraka d'Algérie.

Le développement de l'activité bancaire islamique dans le monde en générale et en Algérie en particulier, dépend de la qualité de gamme de produits et services bancaires offerte

par les banques islamiques pour répondre aux différents besoins de consommation et d'habitation des différents agents économiques.

En effet, la problématique centrale de notre mémoire s'articule de la question suivante :
Quel est le mode adopté par la banque islamique pour le financement des particuliers en Algérie ?

Pour traiter cette problématique, nous allons essayer de répondre à plusieurs questions, à savoir :

- Quels sont les modes de financement proposés par le système bancaire islamique ?
- Quels sont les types de crédit octroyés par le particulier pour satisfaire ses besoins ?
- Quels sont les produits les plus utilisés pour le financement des particuliers ?

Les hypothèses de la recherche

- La banque islamique propose une large gamme de produits conformes à la charia
- Il existe deux types de crédit dans le marché des particuliers, un crédit à la consommation et un crédit immobilier.
- Les produits les plus utilisés dans le financement des particuliers sont la mourabaha, et ijara

L'objectif de cette recherche

Cette étude contribue à réaliser les objectifs suivants

- ❖ Connaître les sources fondamentales de l'économie islamique, et vérifier l'éthique et la morale dans les activités commerciales et financières dans cette économie
- ❖ Connaître les principaux modes de financement islamiques utilisés par les banques et les institutions financières
- ❖ Connaître le mode le plus utilisé pour le financement des particuliers

Méthodologie

La méthode est l'ensemble des démarches qui suit l'esprit pour découvrir et démontrer la vérité et afin de répondre à notre objectif nous avons utilisé plusieurs méthodes. Il s'agit de :

a) Méthode analytique

Cette dernière nous permet de faciliter la compréhension des résultats de la recherche .

Méthode descriptive

Elle sert à présenter des définitions (économie islamique, finance islamique...)

Choix et intérêt du sujet

Avant d'aborder le vif de notre sujet, il est nécessaire de préciser le motif du choix de celui – ci

➤ Intérêt personnel

C'est un sujet qui fait partie de notre domaine (finance, banque ,banque islamique) en plus nous estimions que les recherches sur le sujet contribueront à améliorer notre expérience surtout dans le domaine du travail. A partir de ce sujet nous avons une occasion propice d'approfondir l'étude de la finance islamique et la possibilité que l'Algérie soit un stade d'implantation ou de création de ce genre d'industrie financière.

➤ Intérêt scientifique

Notre travail est un projet de recherche orienté vers le domaine de la finance islamique, il constitue un document qui met en évidence des données réelles, et véritable pouvant servir à d'autre recherche ultérieures.

Subdivision du travail

Pour réaliser ce modeste travail, nous l'avons divisé en trois chapitres quasiment équilibré, chaque chapitre est divisé en trois section le premiers chapitre met en place la présentation de la finance islamique (genèse de la finance islamique, ses concept, ses source, ses principes et arrivant aux divers instruments de cette finance)

Le deuxième chapitre traitera les différents types de crédits aux particuliers aussi la raison d'interdiction de l'intérêt en Islam ainsi les types de contrats utilisés dans le financement des particuliers et ses différentes risques

Le troisième chapitre sera consacré à une étude au sein d'une banque islamique la banque Al baraka d'Algérie, pour bien comprendre la pratique de financement des particuliers ainsi pour connaître les modes les plus utilisés dans le financement de client aussi les procédures de leurs traitements.

Les difficultés de la recherche

Comme les autres recherches, j'ai rencontré un seul obstacle au cours de la préparation de ce travail, se résume dans le point ci-dessous :

- Manque des ouvrages et thèse abordant le sujet de la finance islamique dont j'ai trouvé une difficulté dans la construction bibliographique pour bien élaborer la problématique afin de rendre ma recherche utile

Introduction

L'Islam construisait la société et l'Etat sur la base de la religion islamique, rétablissant sa conception de la justice et de la sécurité.

L'Islam est une religion, qui entend embrasser la totalité des comportements, intervient d'une manière directe dans le domaine économique en particulier par l'interdiction du Riba (intérêt) et la responsabilité sociale de l'investissement.

La finance islamique, est fondée sur des principes religieux stricts que les institutions financières s'efforcent d'appliquer, cette finance concerne aujourd'hui l'ensemble du secteur financier globalisé sur les quatre coins du monde

La finance islamique a prouvé sa capacité à offrir à ses clients toute une gamme de produits financiers basée sur le principe de partage des profits et des pertes et de contribuer au développement de l'économie islamique

Pour connaître plus la finance islamique, nous allons diviser ce chapitre en trois sections dans la première est traitée la finance islamique en abordant son développement et ses origines, dans la deuxième nous identifierons les sources et principes de base qui régissent la finance islamique. Quant à la troisième section, elle traitera les principaux produits bancaires islamiques.

Section 01 : concept de la finance islamique

1. Définition de la finance islamique :

La compréhension de la finance islamique n'est pas aisée pour des personnes évoluant dans des économies basées sur un modèle conventionnel. En effet, le système financier islamique se nourrit de fondements éthiques et religieux puisés dans les livres saints musulmans.

Hassoune (2008) définit la finance islamique comme étant : « un compartiment de la finance dite « éthique », c'est –à-dire d'une finance qui entend se mettre à la disposition de l'économie réelle et la servir, à l'aune d'un nombre limité de principes structurant »

La finance islamique est un compartiment de la finance éthique parce qu'elle se caractérise par une dimension morale et socialement responsable, et pourrait répondre à un besoin qui va au –delà du financement .Ainsi, elle présente des spécificités liées au respect des principes de l'islam dans le domaine des affaires ce qui la distingue de la finance conventionnelle. Cette différence implique l'existence d'institutions financières dont le référent est religieux et suppose la supervision de leurs activités par des comités indépendants, afin de contrôler la conformité de leurs produits aux principes de la charia

2. Genèse et évolution de la finance islamique

L'idée de la finance islamique a été ravivée depuis plus de trois décades, son origine est cependant très ancienne. Dans la mesure où le Coran donne des indications aux fidèles sur l'ordre social et économique à adopter, on peut considérer que la finance islamique remonte au VIIe siècle.

Depuis les premières conceptions d'établissements financiers islamiques, le système est jalonné d'étapes intéressantes. Nous diviserons cependant son histoire en deux phases : celle antérieure à l'an 2000, durant laquelle les activités financières islamiques croissent considérablement mais demeurent cantonnées dans les terres de l'islam, puis celle du début du XXIème siècle durant laquelle la finance islamique devient alors un phénomène universel¹

¹ Geneviève, CAUSSE-BROQUET, « La finance islamique » Revue-Banque édition, Paris, France ,2009, P.20.

2.1. Le système financier islamique avant l'an 2000

Au début de l'histoire musulmane, les financiers étaient connus sous le nom des « Sarrafs ». Au temps du Calife Abbasside Al Mouqtadir (908-932), ils ont commencé à exercer les principales fonctions des banques modernes. La forme de financement couramment appliquée consistait à associer le prêteur et l'emprunteur ; un marchand aisé finançait une opération menée par un entrepreneur, et partageait à égalité profits et pertes avec celui-ci. Cette forme de finance associative qui inspirera le système de commandite en Droit français relève d'une logique similaire à celle du capital-risque popularisé par la « nouvelle économie ».

L'histoire récente de la finance islamique a débuté dans les années 1950 comme possibilité de créer un système financier alternatif à l'économie et à la finance traditionnelles et conforme aux préceptes du Coran. Les premières expériences en sont faites en Malaisie en 1956 avec la tentative publique de création du Pilgrims' Administration and Fund (Tabung Hajji). Cependant, il est d'usage de dater la renaissance de cette pratique à l'orée des années soixante, avec la création en 1963, de la « Ghamr Saving Bank » dans la bourgade agricole de Mit Ghamr située dans le Delta du Nil, sous l'impulsion de l'économiste égyptien Ahmed al-Naggar, grand admirateur du mouvement coopératif allemand. Cette expérience a connu un succès retentissant au sein de la population jusqu'à attirer, après 5 ans d'existence, près d'un million de clients. Mais son succès a été accueilli avec beaucoup de suspicion de la part les autorités égyptiennes. En 1971, le gouvernement socialiste du président «Djamal Abd-al Nasser» nationalisa cette banque qui devint la « Nasser Social Bank ¹»

La finance islamique modernisée prit forme au cours de la décade suivante à la croisée du premier choc pétrolier, de l'accroissement des flux financiers vers les pays du Golfe (lié à la hausse du prix du pétrole) et de la grande sensibilité des emprunteurs à l'argument religieux. C'est l'époque où l'Organisation de la Conférence Islamique (OCI), regroupant les pays musulmans, créa la Banque Islamique de Développement (BID) en 1975, dont l'objectif est de « favoriser le développement économique et le progrès social des états membres² et des

¹ Michel, RUIMY « La finance islamique », édition Arnaud Franel, Paris , France, 2008, Page 29.

² Les états membres sont au nombre de 56 depuis l'arrivée de la Côte d'Ivoire et de l'Ouzbékistan.

communautés musulmanes, conjointement ainsi qu'individuellement, conformément aux principes de la Charia ¹»

Notons que pendant cette première phase, la finance islamique est restée peu présente dans les pays du Maghreb, hormis la BEST Bank en Tunisie (1983), la BAMIS (Banque Al Baraka Mauritanienne Islamique) en Mauritanie (1985) et une filiale du groupe saoudien Dallah Al Baraka en Algérie (1991).

2.2. L'évolution du système financier islamique après 2000

Jusqu'en 2000, le système financier islamique était plutôt considéré comme un épiphénomène du monde de la finance conventionnelle, on ne lui destinait pas un avenir radieux. Puis vint le 11 Septembre 2001 que l'on peut considérer comme une date clé, même s'il n'est pas le seul facteur de la croissance ultérieure du système. L'avènement des attentats du 11 Septembre a été un déclencheur car les ressortissants des pays du Golfe, qui avaient placé leurs avoirs sur les marchés financiers américains, de crainte de voir leurs fonds gelés, ont procédé à des rapatriements massifs vers le moyen orient. Ce mouvement de fonds a coïncidé avec le 3ème choc pétrolier (le prix du baril de Brent a littéralement explosé depuis début 2005, le phénomène s'étant accentué depuis 2007). L'effet combiné de ces événements fut l'accumulation d'une masse importante de liquidités qui a été à l'origine de l'expansion de la finance islamique. Il y avait une banque islamique en 1975, il y en a plus de 300 aujourd'hui, auxquelles il faut ajouter les fenêtres islamiques dont se sont dotées certaines grandes banques nationales ou internationales.

Section02 : Aux sources et principes de la finance islamique

Dans une économie islamique l'homme n'est pas dans une position de distribuer les ressources de la façon qu'il veut .il existe une limitation morale sérieuse imposée par le Saint coran et la Sunna sur les pouvoirs des individus imprégnés par les valeurs de l'islam.

Pour expliquer la dynamique de la loi islamique et son adaptabilité à tous les temps il est essentiel de parler des sources et des bases de cette loi islamique et son adaptabilité à tous les temps il est essentiel de parler des sources et des bases de cette loi .

Le droit musulman ,charia ,est un système de droit dont les principes et le contenu dérivent du Coran ,parole de Dieu révélée à son prophète Mohammed(paix et salut sur lui),des actions , conduite

¹ ALGABID, H, « Les banques islamiques » Economica, 1990, Page 121.

et parole du prophète (la Sunna et les hadiths). Ces sources sont à leur tour développées par le consensus (Ijma) et la raison (Ijtihad).

Le droit musulman se conçoit comme un système de conduite dans le domaine rituel, social, économique et personnel.

A partir de là, on peut dire que les sources de la finance islamique se divisent en deux : Les sources originelles et les sources dérivées de caractère rationnel :

1 .les sources de la finance islamique

La loi islamique, charia a l'habilité de d'évoluer et de se développer pour résoudre et gérer les actualités du monde musulman . Certes, les principes généraux sont les mêmes à travers le temps.

Les principes islamiques fondamentaux qui étaient valides hier ,sont valide aujourd'hui et seront valides demain. Le loi islamique et caractérisée par la globalité de ses principes acheminés à l'humanité par une série de révélations d'Allah au prophète Mohammed paix et salut sur lui

Dans une économie islamique l'homme n'est pas dans une position de distribuer les ressources de la façon qu'il veut. Il existe une limitation morale sérieuse imposée par le saint coran et la sunnah sur les pouvoirs des individus imprégnés par les valeurs de l'islam.

Il existe deux sources principales :

1.1. Le coran :

Le coran est la source fondamentale de l'enseignement et de la loi islamique, ce manuscrit traite des croyances, de la moralité, de la connaissance, de la sagesse, de la relation entre Dieu et l'homme ainsi que les rapports sous tous leurs aspects (six cent verset relèvent, à proprement dit, du droit régissant les rapports de l'individu avec la société).

Une part importante est consacrée à des enseignements de la justice sociale, de l'économie, de la politique, de la législation, de la jurisprudence, du droit et des relations internationales ¹

Il est composé de 114 chapitres (sourates) qui comportent au total plus de 6200 versets (Ayats), certains chapitres ont été révélés lorsque le prophète était à la Mecque. Ces dernier que l'on nomme « sourate Macquia » traitement du domaine spirituel de Dieu ,des anges ,de l'au -delà d'autres ont été révélés à Médine ou le prophète s'exila avec co religionnaires. Ces « sourates madania » traitent de la vie humaine, de l'économie, du commerce, de l'héritage, de la justice...

¹ RUIMY, Michel, « la finance islamique » Arnaud Farnel ,Paris ,France,2008,p176.

1.2. La sunna

La sunna est un recueil des traditions établies à partir du comportement et des paroles du prophète Mohammed (paix et bénédiction d'Allah sur lui) et rapportées par ses compagnons.

La Sunna vient immédiatement après le Coran en rang dans les sources de législation .elle comporte l'explication de ce qui y est concis, l'élucidation de ce qui y est vague ,la restriction de ce qui y est absolu et traite ce qui n'y est pas évoqué.

La Sunna est donc une source indépendante de la législation en ce sens qu'elle peut comporter des préceptes et des règles qui ne sont pas évoqué.

Il est claire que celui qui obéit au prophète Mohammed(pssl) a donc obéit à Dieu.

Le prophète l'avait également souligné dans un hadith rapporté par ABOU HURYRA :

« Celui qui m'a obéit a obéit à Dieu et celui qui m'a désobéit a désobéit a Dieu... »

(AL-BOUKHARI-Volume9,livre89 ,numéro251)¹

Et Il existe des sources secondaires(ou d'interprétation)

1.3. El ijmaa

Ijmaa signifie le consensus de juristes musulmans sur un point de droit. En pratique , l'Ijmaa fait office de preuve si aucun élément de coran ou de la sunna ne permet de trancher sur un cas particulier.les écoles juridiques lui accordent une place plus ou moins grand.le consensus est généralement compris comme celui des oulémas spécialistes du domaine dont il est question.une règle de droit prise par ce procédé ne peut en aucun ces contredire le coran et la sunna.

Les écoles juridiques sunnites, largement majoritaire, admettent cette règle de consensus en vertu d'un hadith disant « ma communauté ne se réunira pas sur une erreur »²

¹ <http://fr.wikipedia.org/wiki/Sunna> consulté le 19/03/2016

² <http://en.wikipedia.org/wiki/ijma>.consulté le 19/03/2016

1.4. Le Qiyas(raisonnement par analogie) :

Cette technique consiste à affecter, sur la base d'une caractéristique sous-jacente commune, la règle juridique d'un cas existant trouvée dans les textes du Coran, de la sunna et/ou de l'ijmaa à un nouveau cas dont la règle juridique n'a pas pu être clairement identifiée. Ceci tout en restant fidèles à l'esprit des sources traditionnelles du droit musulman. Il ne s'agit pas d'un jugement personnel

Mais d'un raisonnement rigoureux fondé sur l'analogie. Il est fréquemment utilisé par les quatre écoles juridiques des sunnismes. Les hanafites sont ceux qui l'utilisent le plus, et les hanbalistes sont ceux qui l'utilisent le moins¹

1.5. EL Ijtihad

EL Ijtihad, étymologiquement « l'effort », est l'exercice de la raison et du jugement personnel par les savants de l'Islam. Il englobe l'opinion et l'analogie (qiyas)...c'est un élément important assurant la dynamique de la Charia².

2. Principes fondamentaux de la finance islamique

À la base de la contribution du monde musulman à l'ordre économique se trouve la volonté d'appliquer les préceptes de l'Islam (la charia) aux relations qui se nouent entre les institutions financières et les agents économiques non financiers (ménage, entreprise)

La recherche de la croissance économique et du bien-être social dans les pays de la communauté musulmane doit, dès lors, s'effectuer en harmonie avec les règles du droit musulman qui sont au nombre de cinq dont deux sont des principes positifs et trois sont négatifs (interdiction)

2.1. Le principe d'interdiction du prêt à intérêt

La loi islamique ne s'oppose pas au principe ancien de la rémunération de l'argent prêté mais au caractère fixe et prédéterminé du taux d'intérêt (« Riba »). Le principe du bénéfice dans les placements financiers est accepté par l'Islam à condition que le capital soit mis en situation de risque

Littéralement, le mot « Riba » signifie, en arabe, accroissement, à travers l'histoire musulmane, ce terme a été reconnu comme équivalent à toute chose, grande ou petite, stipulée

¹ <http://en.wikipedia.org/wiki/qiyas>. consulté le 19/03/2016

² Sofia BENNAMARA, op.cit.p.10.

dans le contrat de prêt ou dans toute transaction économique faisant l'objet de paiement, en plus du principal. Ce paiement additionnel est connu, dans la terminologie, sous le vocable « intérêt »¹

2.1.1. la position de l'Islam vis – à- vis de l'intérêt

Dans la charia islamique, on assimile indifféremment « intérêt » et « usure » au mot riba. le terme Riba est, cependant, utilisé dans la Charia dans deux sens :

-Riba al-dayn : retrouvé aussi sous le nom de Riba al jahilya, c'est la prime payée par l'emprunteur au prêteur au titre du délai de remboursement qui lui a été accordé.

- Riba al-bai'a : connu aussi sous le nom de riba al –fadl ,celui –ci consiste en un échange de marchandises contre une autre de la même espèce avec surplus.

L'interdiction du Riba en Islam est irrévocable. Elle n'est pas une injonction isolée ,celle-ci s'insère dans le cadre d'une philosophie sociale et morale ,et fait partie intégrante d'une série de valeurs intégrante d'une série de valeurs interdépendante et cohérentes. Celle-ci soutenue par les trois sources de la charia.

➤ Le coran

L'interdiction du Riba y'a été révélée à quatre reprise ,citée dans l'ordre chronologique, dans les versets suivant :

Première révélation Sourate al-roum verset 39

Deuxième révélation Sourate al-nisssa verset 161

Troisième révélation Sourate al-imran verset 130-132

Quatrième révélation Sourate al –baqara verset 275-281

➤ La sunna

Le prophète Mohamed,(que la prière de Dieu et son salut soient sur lui) ,a condamné sans la moindre équivoque, non seulement ceux qui prennent le Riba mais aussi ceux qui le donnent et ceux qui enregistrent la transaction ou qui en sont témoins.

¹ Michel, RUIMY , « la finance islamique » Arnaud Franel, Paris ,France,2008,p.14

➤ Le fiqh

Au niveau doctrinal, certains juristes ont bien essayé, mais en vain, de distinguer l'intérêt du riba, et de donner ainsi la légitimité à la pratique de l'intérêt. Cependant, le consensus des juristes musulmans, tel qu'exprimé par la résolution de l'académie de fiqh, rejette fermement toute distinction entre intérêt et riba, et condamne sa pratique qu'il soit à taux faible ou fort.

2.2. Le principe d'interdiction de perte (AL -GHARAR)

Les opérations et les transactions doivent revêtir la transparence et la clarté nécessaires de manière à ce que les parties aient une parfaite connaissance des valeurs de leurs échanges.

À La prohibition de l'intérêt s'ajoute également le refus de toute spéculation purement financière selon le principe « qu'on ne peut vendre ce qu'on ne possède pas¹ ». Ainsi, les contrats ne doivent pas contenir d'élément d'incertitude ou de spéculation, par conséquent, les opérations de couverture par swaps, futures ou autres opérations similaires sont assimilées à des jeux de hasard prohibés. La possibilité de se couvrir contre certains risques au moyen d'assurances traditionnelles est également refusée en raison de cet élément d'incertitude.

Les juristes musulmans justifient la prohibition de ces transactions par la nécessité d'orienter les fonds disponibles au financement de l'économie réelle, au lieu de les laisser alimenter les bulles financières vides de toute productivité et de richesse utile². En d'autres termes, la spéculation est interdite car elle divertit les individus d'activités productives et favorise éventuellement l'accumulation de richesses sans effort.

2.3. L'adossement à des actifs réels

La finance islamique, dans tous les cas de figures, rattachée à l'économie réelle, toutes les transactions financières doivent être adossées à des actifs réels et échangeables. Ce principe, conjugué avec celui de l'interdiction de l'incertitude excessive fait que, par exemple, les produits dérivés soient prohibés.

¹ Les investisseurs musulmans ne peuvent pas ainsi procéder à des ventes à découvert. Ce point empêche, en particulier, la création de hedge funds spécialisés sur les actions.

² <http://fr.financialislam.com/les-principes-de-la-finance-islamique.html>. consulté le 23/03/2016 à 00:30

2.4. Principe de partage des pertes et profits(ppp/3p)

Le principe du rejet du prêt à intérêt est une caractéristique fondamentale du système bancaire islamique, mais il diffère du système bancaire conventionnel à d'autres titres et notamment par le rapport particulier que joue la banque islamique dans ce système. En effet, celle-ci n'est pas un simple pourvoyeur de fond intéressé uniquement aux garanties offertes par les emprunteurs, encore moins un simple coffre de dépôt de valeurs, mais un véritable partenaire de l'emprunteur.

L'idée qui supporte l'action de la banque islamique est le principe de partage des pertes et profits ou pls(profit and loss sharing), appelé en arab «al-Ghunm bi al-Ghurm ».

Celui-ci signifie tout simplement que : « le fait que nul ne peut dévoiler le futur, pourquoi ne pas s'entendre, financier et entreprendre, sur le partage des résultats »¹. dans le système capitaliste, l'entreprise qui s'engage à payer des intérêts déterminés ne sait pas, à priori, quel serait exactement le fruit de ses activités. Si elle réalise un profit, tant mieux pour elle ; dans le cas contraire, elle s'exposera seule au « business risk » indépendamment de son degré de responsabilité dans la réalisation de cette perte.

Ce principe de PLS est à la base même de l'instauration du système financier islamique basé sur la justice sociale. D'une manière générale, la transformation d'un système bancaire fondé sur le principe des intérêts en un système fondé sur le partage des profits et des pertes aboutit à un système véritablement équitable .

Ce concept clé ,à partir duquel sont élaborés certains mécanismes islamiques de financement, est la base de la gestion des banques islamiques sur les deux fronts ;collecte de ressources et accord de financement. Ainsi, celles-ci partagent les résultats de leur propre activité avec leurs clients déposants, et deviennent des investisseurs partenaires de leurs clients emprunteurs. ceci fait que leur rémunération dépend en priorité de la qualité des projets qu'elles financent et non pas de la solvabilité des clients .Ce principe les implique davantage dans l'activité économique réelle. Certaines d'entre elles aménagent des structures spécialement affectées à la gestion des financements participatifs.

¹ M. BOUDJELLAL , « le système bancaire islamique :Aspect théorique et pratique »institut international de la pensée islamique ,(IIIT),1998,p.30.

2.5. Le principe d'interdiction des activités illicites

La finance islamique est une finance éthique et responsable. Il en découle l'interdiction de financer toutes les activités et tous les produits qui sont contraire à la morale : alcool, drogue, tabac, armement... ainsi que les produits interdits à la consommation par les textes de l'Islam (viande de porc et dérivées).

Section 03 : les produits bancaires islamiques

1. la logique des banques islamiques

La notion de banking recouvre une logique qui s'intègre dans l'économie islamique en générale et dans la finance islamique en particulier. Étant la principale fonction du système bancaire, l'intermédiation financière est définie dans l'économie islamique à partir de certains paramètres qui confèrent aux organismes qui l'opèrent une définition particulière et des objectifs variés.

2. L'intermédiation financière dans l'économie islamique

En finance islamique, le concept d'intermédiation va bien au-delà de ce qui est sus-cité. Celle-ci doit surtout être entre la sphère financière et l'économie réelle, de manière à ce qu'il y ait une réponse aux besoins de financement d'une façon équilibrée, équitable et socialement responsable. Ce rôle étant attribué aux banques islamiques, les opérations de financement de celles-ci doivent être adossées à 100% à des actifs tangibles, et ce à travers des modes participatifs se basant sur la notion de partage des risques.

L'intermédiation financière au sens islamique étant abordée, il convient maintenant de définir la principale catégorie d'agents économiques qui l'assurent; les banques islamiques.

2.1. Définition des banques islamiques

(Sfar 2005) définit une banque islamique comme étant « une entreprise spécialisée dans la collecte des capitaux oisifs pour permettre leurs investissements dans des activités de développement économiques rentables pour l'ensemble des intervenants selon les règles et usances islamiques »¹

Les banques islamiques présentent une particularité fondamentale par rapport aux banques conventionnelles à travers leur principe d'association aux risques avec leurs clients

¹ M.Aouini « les banques islamiques », mémoire fin d'étude 23^e promotion, Décembre 2005. I.F.I.D Tunisie. P7.

Comme toutes les institutions les banques islamiques visent à atteindre des objectifs diversifiés.

2.2. Objectifs de la banque islamique :

2.2.1. Objectifs économiques :

- Une population davantage et mieux bancarisée, grâce à la couche sociale pieuse que l'on touche.
- Une promotion de l'investissement, en raison de l'encouragement que provoque la formule de capital-risque auprès des investisseurs potentiels.
- Une sélection à la source des projets, puisque l'on ne finance que ceux dont la rentabilité est sérieusement étudiée, indépendamment des garanties réelles engagées.
- La promotion d'une forme de capitalisme populaire, grâce à la transformation des déposants de la banque en détenteurs de parts dans des projets économiques.
- La promotion du développement régional facilitée par la culture et la pratique de proximité que développe la banque avec ses clients.
- Une « assistance liée » en matière de gestion de la part de la banque, dans la mesure où le bénéfice que celle-ci escompte est tributaire du profit dégagé par le projet.

2.2.2. Objectifs sociaux :

- La solidarité entre bailleurs de fonds et investisseurs, à travers la formule participative.
- La moralisation de l'activité économique à travers l'éthique que développe la banque islamique à travers son réseau de clients et partenaires.
- La contribution à la redistribution des revenus, par la mobilisation structurée des fonds de Zakat.

En conclusion, on peut dire que la banque islamique répond à des attentes populaires, qu'elle garantit une bonne rentabilité économique à l'échelle micro & macro-économique, et qu'enfin, elle véhicule une attitude d'esprit nouvelle qui inscrit l'activité bancaire dans la sphère de l'économie réelle.

3. Le rôle du conseil de la Charia (Sharia Board):

Le respect des prohibitions dans les opérations bancaires façonne de manière essentielle l'activité des banques islamiques sur tous les fronts et avec tous les opérateurs, et constitue l'image de marque qui assure une crédibilité et une confiance vis-à-vis d'elles.

Ainsi, afin d'assurer cette fonction nécessitant des connaissances en Fiqh, les banques islamiques se dotent de conseils de charia composés de savants reconnus des grandes écoles de Fiqh dont le rôle est de statuer sur la licite des produits lancés et des opérations effectuées. Ainsi, pour chaque nouveau produit, les banquiers se réunissent avec le conseil afin de le proposer et l'expliquer. Ce dernier, après consultation des différentes sources de la charia, émet un avis statuant sur la validité du produit selon l'échelle suivante; licite (Halal), indifférent (Moubah), répréhensible (Makrouh) ou illicite (Haram).elle interprété aussi la jurisprudence islamique¹

Aussi, toujours dans le même esprit, en fin de chaque exercice, les conseils de charia effectuent des audits de charia sur les opérations des banques durant l'exercice écoulé. Cette fonction de supervision et de contrôle fiqhique ex-ante et ex-post s'avère nécessaire dans une banque islamique, et ce afin d'assurer une certaine crédibilité et légitimité de ses actes. Le comité doit veiller au respect des lois islamiques et veiller à ce que les normes soient bien diffusées, bien comprises et effectivement appliqué.

4. Les produits bancaires islamiques :

A l'instar de l'ensemble des institutions bancaires, les banques islamiques offrent toute une gamme de produits qui répondent aux besoins des particuliers et des entreprises. Ainsi, en plus d'assurer la gestion et la sécurité des moyens de paiement, celles-ci offrent différents produits de dépôts et de financement.

Le nombre de produits financiers islamiques a invariablement augmenté au cours des trente dernières années. Si la plupart des produits financiers islamiques répondent aux même besoin que les instruments financiers traditionnels, ils s'appuient sur des mécanismes financiers élémentaires propre à la finance islamique. L'essentiel des instruments financiers islamiques est structuré en utilisant des combinaisons différentes de ces mécanismes.

¹Saidane Dhafer , « La finance islamique a l'heure de la mondialisation », revue banque édition, Paris, France ,2009 ,p.70.

4.1. Les produits de dépôt :

4.1.1. Les comptes courants

Il s'agit d'une catégorie de comptes non rémunérés qui logent des fonds retirables première demande par leurs titulaires. Etant garantis, ceux-ci peuvent être acceptés par les banques islamiques en tant que qoroudh hassana ou amana. Celles-ci ont le droit de les utiliser dans leurs opérations de financement, mais à leur risques et périls.

4.1.2. Les comptes d'épargne

Constituant une liaison entre les comptes courants et les comptes d'investissement, les comptes d'épargne sont des comptes à vue particuliers qui bénéficient d'une rémunération variable dépendante des profits réalisés par la banque islamique. Les capitaux ne sont pas garantis mais les titulaires des comptes ont le droit de retirer leurs fonds d'une manière régulière.

4.1.3. Les comptes d'investissement¹

Appelés aussi comptes de partage des pertes et profits, les comptes d'investissement sont des comptes à terme dont les fonds sont destinés à être investis, selon le principe de *Moudharaba*, par la banque dans ses opérations de financement. Leurs capitaux ne sont pas garantis et ils bénéficient d'une rémunération variable. On y trouve deux formes:

- Les comptes d'investissement affectés: leurs fonds sont destinés au financement d'opérations ou un secteur bien spécifiés par leurs titulaires. Leur rémunération dépend de celle de l'activité financée.
- Les comptes d'investissement non affectés: leurs fonds ne sont pas affectés à un financement particulier. Leur rémunération dépend des résultats globaux que la banque réalise.

4.2. Les produits de financement

4.2.1. La Moudaraba

La Moudarabah est un des principes fondamentaux de l'activité économique islamique, applicable à tous les secteurs. Il s'agit généralement de contrats de long terme qui établissent une relation de solidarité entre la banque et son client.

¹ Hamid. ALGABID.op.cit.p.p.79et 76

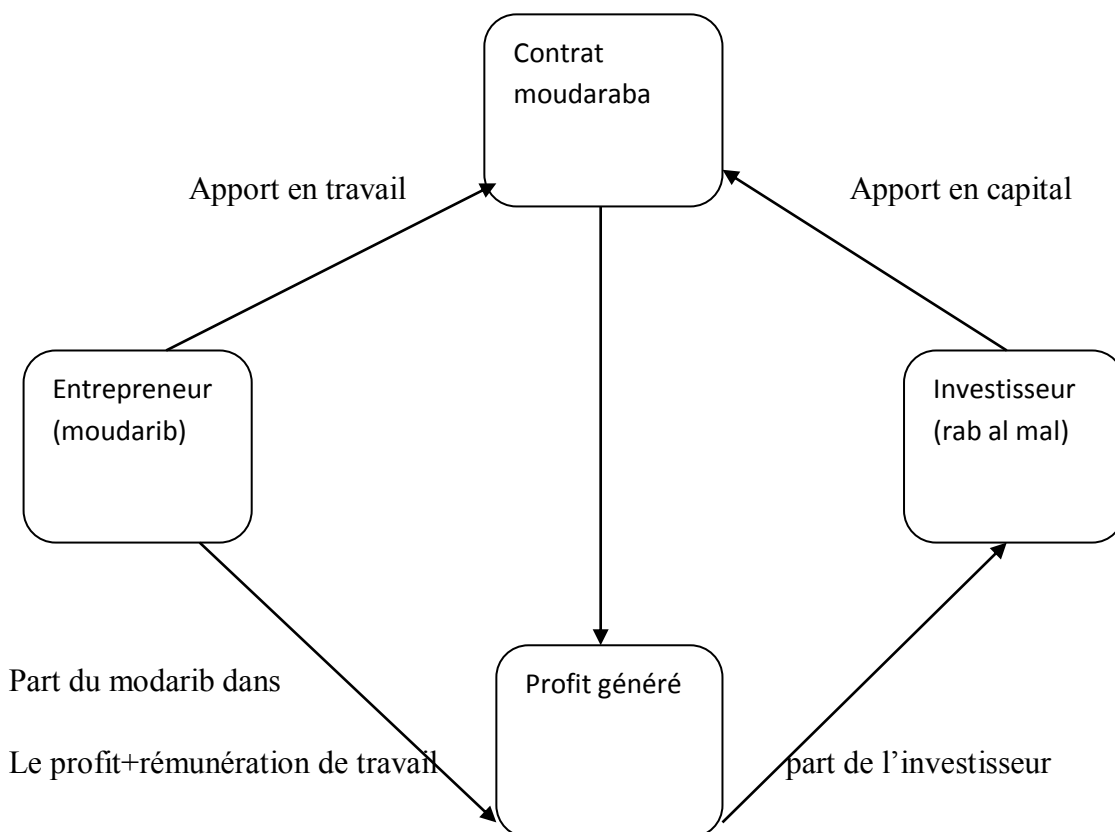
Ces contrats sont conclus entre un ou des investisseurs, propriétaires du capital (rabb al mal) et un entrepreneur-manager (Moudareb) qui assure le travail nécessaire pour utiliser ces fonds.¹

Cette formule peut être assimilée au capital investissement. La banque s'engage à financer intégralement le projet. En contrepartie, l'entrepreneur apporte son talent, son expertise, ses capacités managériales afin d'assurer une bonne gestion de l'affaire.

La banque peut jouer deux rôles :

- **Le rôle de commandité** : c'est le cas où les déposants confient à la banque leurs fonds afin que cette dernière les investisse dans des opérations ou des projets viables et suffisamment rentables.
- **Le rôle de commanditaire** : c'est le cas où la banque devient bailleur de fonds, et finance avec les dépôts collectés le besoin d'investissement ou de fonds de roulement des clients.

Figure n°01 : schéma simplifié d'un contrat Moudarabab



Source : Source : traitement personnel, à partir de :Hubert Smith,op.cit.p13

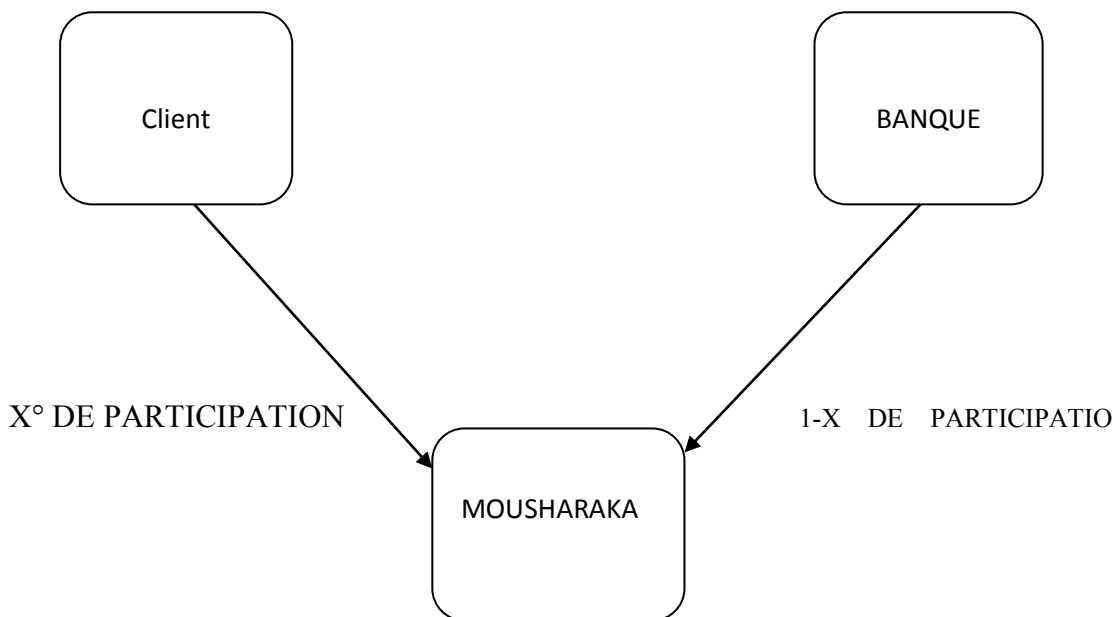
¹Michel ,RUIMY .« la finance islamique » Arnaud Farnel, Paris ,France,2008 ,p.94

4.2.2. La Mousharaka

Le mot Mousharaka vient du mot arabe charika qui signifie association ou société elle est une association entre deux parties (ou plus) dans le capital d'une entreprise, projet ou opération moyennant une répartition des résultats (perte ou profit) dans des propositions convenus. ¹

Tous les associés ont le droit de regard sur la gestion du projet .Chaque associé se réserve le droit de surveiller la bonne marche de l'opération et de se retirer si les perspectives ne lui paraissent pas satisfaisante. D'une manière général, la banque islamique n'intervient dans la gestion du projet proposé par le client que pour s'assurer de son fonctionnement, car le client possède une meilleure maitrise des opérations en raison de son expérience professionnelle²

Figure n°2 : Schéma simplifié d'un contrat Mousharaka.



Source :www.sharia-finance.lu. Consulté le 25/03/2016 à 19 :00

¹ <http://www.labanqueislamique.fr/moucharaka.htm> consulté le 25/03/2016

² Boualem BENDJILALI ,introduction aux techniques islamiques de financement ,institut Islamique de Recherche et de Formation, banque Islamique de Devloppement,acte de séminaire n°37,Nouakchott,5-9décembre1992.

On distingue deux modes de mousharaka :

a) Mousharaka daima (définitive) :¹

La Banque participe au financement du projet de façon durable et perçoit régulièrement sa part des bénéfices en sa qualité d'associé copropriétaire. Il s'agit en l'occurrence pour la banque d'un emploi à long ou moyen terme de ses ressources. L'apport de la banque peut revêtir la forme d'une prise de participation dans des sociétés déjà existantes, d'un concours à l'augmentation de leur capital social ou la contribution dans la formation du capital de société nouvelle (achat de souscription d'actions ou de parts sociales).

Ce type de MOUSHARAKA correspond dans les pratiques bancaires classiques aux placements stables que les banques effectuent soit pour aider à la formation d'entreprises ou tout simplement pour s'assurer le contrôle d'entreprise existante.

b) La Mousharaka moutanakisa (participation dégressive)

la banque se retire de la société en fonction de l'avancement du projet et de l'aptitude du promoteur à générer des fonds suffisants pour assurer, à la banque, le paiement d'un montant équivalent à sa participation et à la fraction des bénéfices lui revenant.²

Grâce aux profits réalisés l'établissement financier récupère ses fonds et se désengage de l'opération de telle manière que le client devient, au final, le propriétaire unique du projet.

4.2.3. LA Mourabaha

C'est une vente avec une marge bénéficiaire révélée. Ce concept est utilisé pour se référer à "un accord de vente par lequel le vendeur achète les biens désirés par l'acheteur pour les lui revendre ensuite avec une marge bénéficiaire agréée. Le paiement sera réglé dans un délai déterminé soit forfaitairement soit à tempérament. Le vendeur entreprend toute la gestion nécessaire pour l'achat et assume les risques inhérents aux marchandises jusqu'à ce qu'elles soient livrées à l'acheteur³".

¹ <http://www.labanqueislamique.fr/mourabaha.htm> consulté le 25/03/2016

² Michel, RUIMY. « la finance islamique » Arnaud Farnel, Paris, France, 2008, p.101

³ M.U Chapra, Vers un système monétaire juste, publications de l'IIRF, Djedda, 1997, p 333

A. Fondement

❖ **Le coran** : Dieu le tout puissant a dit :

« *Ce n'est pas un péché que d'aller en quête de quelque grâce de votre seigneur.* »

(Al Baqara ; 198).

La Mourabaha fait partie du fait de chercher de la grâce de Dieu et vouloir gagner plus. Aussi elle est un des contrats de vente légal (Al Baqara ; 275).

❖ **La sunna** : le prophète, que la bénédiction et le salut de Dieu soient sur lui, a autorisé la vente d'une marchandise à un prix plus élevé que son prix d'achat en disant :

« *Lorsque la nature du produit est différente. Vendez à votre guise* ».

Lorsque cet instrument est utilisé par la banque, celle-ci joue le rôle d'une maison de commerce qui ne vend que ce qu'elle détient réellement. Par conséquent, la mourabaha constitue une transaction qui comporte un ordre accompagné d'une promesse d'achat et deux contrats de vente; le premier est entre la banque islamique et le fournisseur de la marchandise dont le paiement s'opère au comptant, et où elle désigne son client acheteur comme son agent réceptionnaire de la marchandise, le second est entre la banque islamique et son client.

Dans ce dernier, le règlement est en différé. La légitimité de la mourabaha dans la charia est souvent controversée par les juristes musulmans à cause de sa forte ressemblance au prêt à intérêt. La mourabaha est largement utilisée dans le financement des importations et exportations et l'acquisition d'automobiles

B. Les Modalités pratiques de la Vente Mourabaha ¹

Il existe cinq étapes dans le déroulement de l'opération de vente mourabaha à savoir :

A. Détermination par l'acheteur de ses besoins

- l'acheteur: détermine la marchandise qu'il veut acheter et demande au vendeur de fixer le prix de cette dernière.
- le vendeur: envoie une facture proforma comportant des prix pour une durée limitée.

B. Signature de la promesse d'achat

- L'acheteur: s'engage à acheter la marchandise de la banque sous forme de Mourabaha à son prix de revient majoré d'une marge bénéficiaire convenue entre les parties.
- la banque: étudie la demande, fixe ses conditions et exige les garanties requises pour donner son accord.

¹ Michel ,RUIMY .« la finance islamique » Arnaud Farnel, Paris ,France,2008,p.112.

C. Le premier contrat de vente:

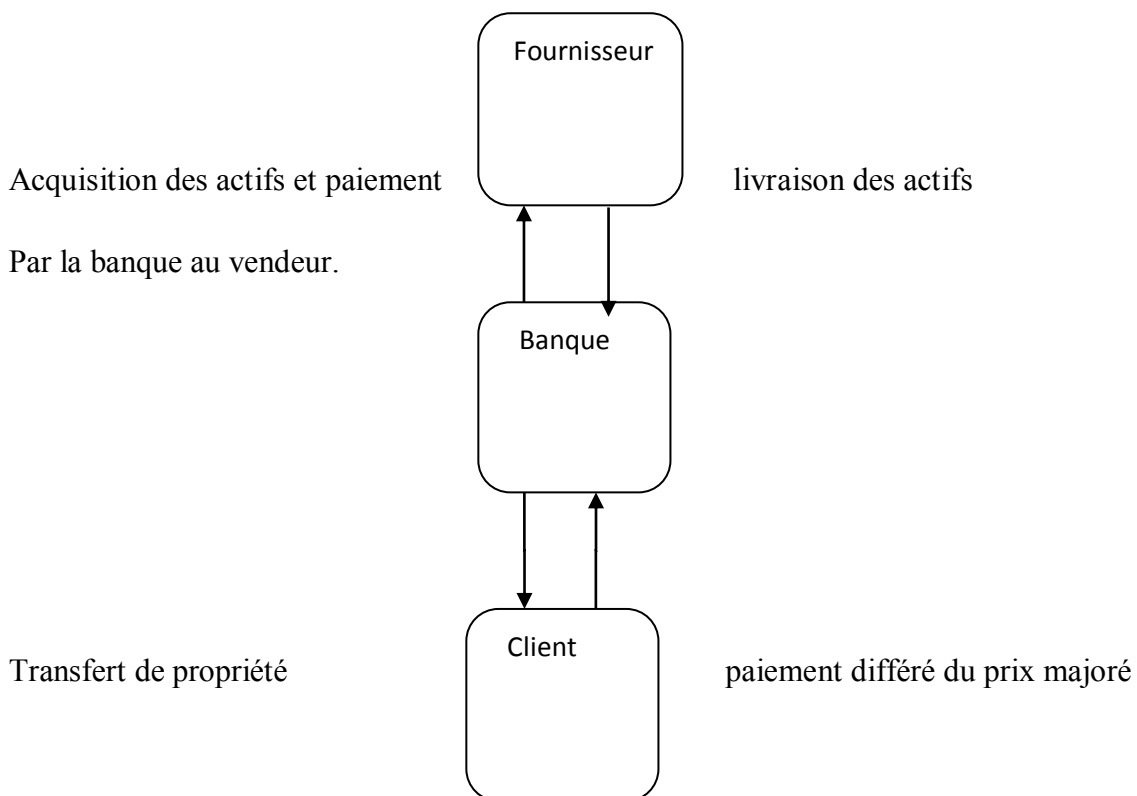
- la banque: exprime son accord a l'acheteur pour l'achat de marchandise et paie le prix au comptant ou selon l'accord.
- le vendeur: exprime son accord sur la vente de la marchandise et envoie la facture définitive.

D. Réception et livraison de la marchandise:

- la banque: mandate le bénéficiaire à réceptionner la marchandise.
- le vendeur: expédie la marchandise au lieu convenu entre les parties.
- L'acheteur: réceptionne la marchandise en sa qualité de mandataire et informe la banque de l'exécution du mandat

F. Le contrat de vente de Mourabaha

les deux parties (la banque et l'acheteur) signent le contrat de vente de la Mourabaha selon ce qui a été convenu dans la promesse

Figure n°03 : Schéma d'un contrat Mourabaha

Source :traitement personnel, à partir de :Hubert Smith,op.cit.p

4.2.4. Le Salam

Il s'agit d'un contrat d'achat/vente avec une livraison différée de la marchandise. Contrairement à la Mourabaha, la banque n'intervient pas comme vendeur à crédit de la marchandise acquise sur commande de sa relation, mais comme acquéreur, avec paiement comptant d'une marchandise qui lui sera livrée à terme par son partenaire.

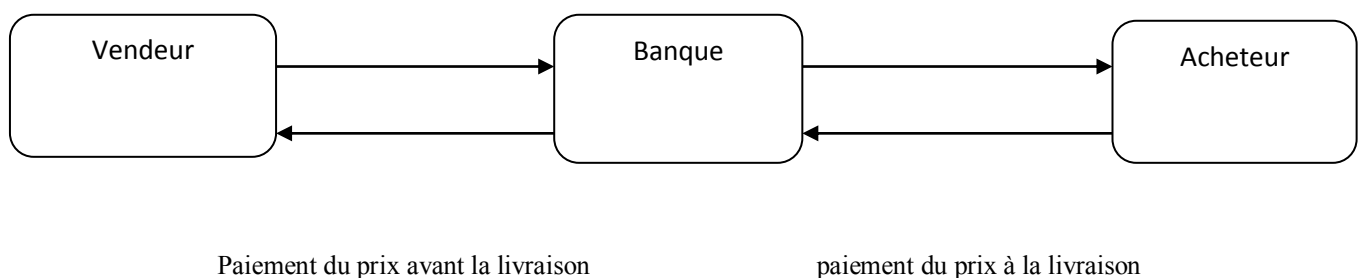
La vente Salam a été autorisée par le prophète dans un hadith : « quiconque pratique le bai el Salam, qu'il spécifie la marchandise pour un volume connu, pour un poids connu, par un délai connu »¹ pour éviter de tomber dans le gharar (l'incertitude) il est essentiel de définir précisément les caractéristiques de la marchandise demandée.

Comparativement aux pratiques bancaires classiques, le Salam peut se substituer, au contrat à terme dans lequel la livraison est différée alors que le paiement est au comptant.

Le contrat de Salam comprend trois étapes :

- La banque effectue le paiement au fournisseur.
- Le vendeur livre les produits à la banque.
- La banque vend les produits à l'acheteur.

Figure n°04 : Schéma d'un contrat Salam



Source: Dhafer SAIDANE, *op.cit*, p.80

4.2.5. L'Istisna'a

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

¹ . Michel ,RUIMY .« la finance islamique » Arnaud Farnel, Paris ,France,2008,p.116

ci, la date de livraison et le prix à la date de paiement"¹. Ce contrat doit constituer un arrangement irrévocable.

Utilisé par les banques islamiques, cette opération prend le nom d'istisna'a tamwili et renferme deux types de contrats séparés. Le premier est un contrat de financement conclu avec le bénéficiaire en vertu duquel le prix est payé par ce dernier à une date ultérieure opérant des versements échelonnés, et la banque s'engage à livrer la marchandise aux dates convenues.

Le second est un sous contrat d'istisna'a entre la banque et le fabricant qui s'engage à manufacturer la marchandise selon un cahier des charges bien spécifique et à la livrer aux dates prévues, qui correspondent d'ailleurs à celle du premier contrat, chez l'acheteur qui est désigné en tant que réceptionnaire officiel.

A. Les modalités pratiques du contrat :²

❖ Financement de la réalisation d'un ouvrage à la demande du client

L'intervention de la banque peut revêtir deux formes :

A. Banque Sani 'a et client Moustasni'a :

- la banque charge un entrepreneur du métier, choisi en générale par le client lui-même déréaliser l'ouvrage demandé en vertu d'un deuxième contrat Istisna'a dans lequel la banque joue le rôle de maître de l'ouvrage (Moustasni'a) et l'entrepreneur de Sani'a.
- le paiement des prestations de l'entrepreneur se fait sur la base des pièces justificatives. Il peut aussi revêtir la forme d'avances sur travaux.
- le paiement de la banque par le maître de l'ouvrage se fait sous forme de provisionnements partiels et progressifs du compte Istisna'a.
- la rémunération de la banque se fait par la majoration du coût de revient de la réalisation.

¹ M.A Al Jarhi, M Iqbal, « Banques islamiques: Réponses à des questions fréquemment posées », publications de l'IIRF, Djedda, 2001, p16

² Jean-François, GERVAIS. « Les clés du leasing », Edition D'organisation, janvier 2004, page .10.

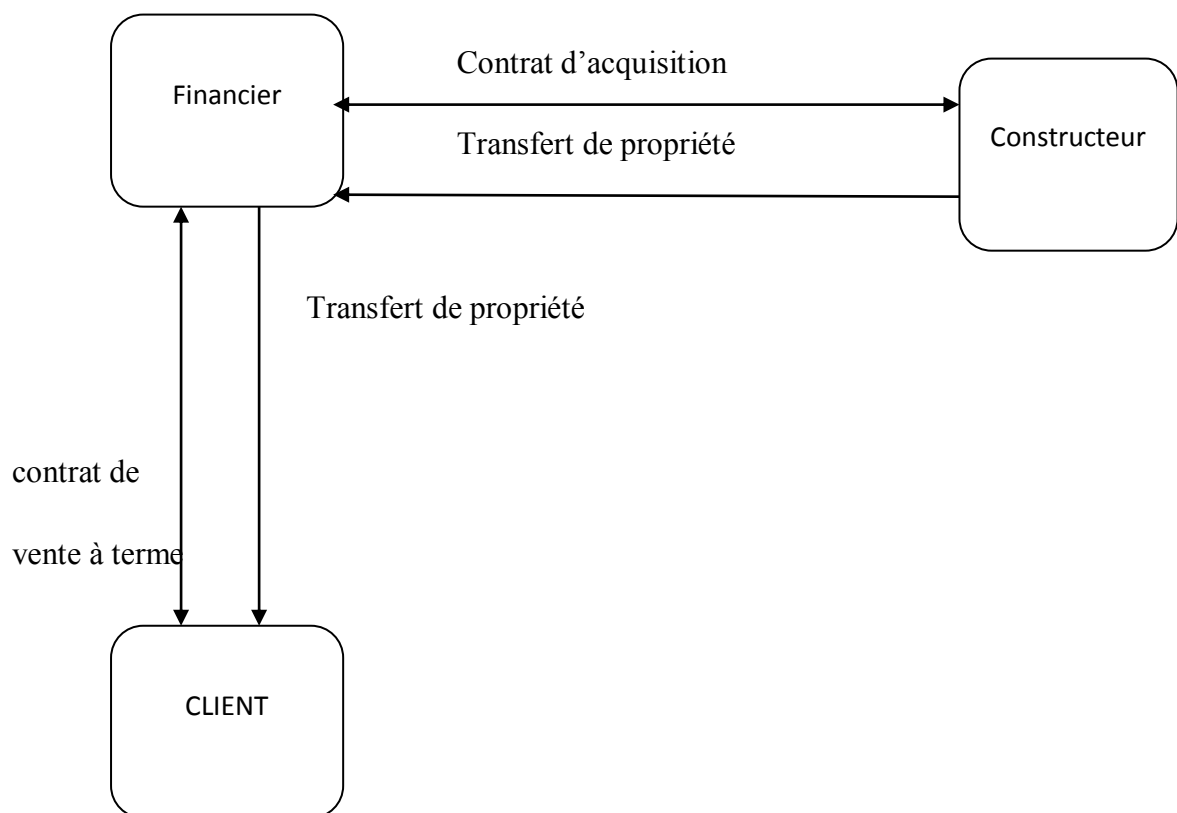
B. Banque Moustasni'a et client Sani'a :

- la banque, maître et propriétaire de l'ouvrage charge le client (entrepreneur) de lui réaliser l'ouvrage objet du financement.
- le client adresse à la banque une facture pro-forma comprenant le montant du financement (éléments de décompte).
- la banque règle son client à la signature du contrat, au fur et à mesure de l'avancement des travaux ou à la livraison.
- À la livraison des locaux la banque mandate la relation à l'effet de commercialiser l'ouvrage pour son compte sur la base du montant du financement consenti majoré de la marge habituelle.

❖ Financement des marchés publics :

- dans le cas d'un financement d'un marché public, il y a lieu d'insérer dans l'acte de nantissement du marché en faveur de la banque une clause spécifique portant association directe de la banque à la réalisation des ou d'une partie des travaux objet du marché. La banque interviendra à ce titre dans l'exécution des travaux en tant que co- titulaire du marché.
- un deuxième contrat est conclu avec l'entrepreneur, intervenant en tant que associé de la banque dans l'exécution des travaux.
- la banque consentira à l'entrepreneur des avances qui seront régularisées au fur et à mesure des virements effectués par le comptable public assignataire.
- À la clôture de l'opération, l'excès des recettes sera partagé entre la banque et l'entrepreneur selon une clef de répartition garantissant à la banque sa marge habituelle.

- Pour le financement des marchés publics, une autre possibilité est offerte à la banque islamique ; qui est la création ou la participation dans des sociétés de réalisation.
- En matière de garantis, la banque peut requérir l'hypothèque ou le nantissement des biens construits dans le cas d'un Istisna'a simple. Et recourir à la procédure du nantissement du marché dans le cas d'un Istisna'a conclu dans le cadre d'un marché public
- **.Figure n°05 : Schéma d'un contrat d'istisna'a**



Source : traitement personnel, à partir de :Hubert Smith, op.cit.p

4.2.6. Ijara

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

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

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

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

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

A. Fondements :

Le bail fonctionnel (leasing) est une opération licite, sa licité se trouve dans les trois sources de la législation islamique :

❖ **Le coran :**

Dieu le tout puissant dit :

« *Si elles allaitent (l'enfant) de vous, donnez-leur leurs salaires* ». (Al Talak ; 6)

- Et Il dit aussi :

« *L'une d'elles dit : O mon père ! Engage le à ton service, moyennant salaire, car le meilleur à engager c'est celui qui est fort et digne de confiance* ». (Al Qassas ; 26)

❖ **La Sunna :**

Abou said Al-khodari, que Dieu soit satisfait de lui, a rapporté que le prophète, (BSDL) a dit : « *Quiconque veut utiliser les services d'un travailleur devra lui fixer préalablement son salaire* ».

Il adit aussi :

- « *Donnez au salarié son salaire avant que ne sèche sa sueur* »

B. Les intervenants**➤ Le bailleur :**

Il peut être un établissement financier ou filial d'une banque. Il dispose de ressources financières qu'il met à la disposition de ses clients afin d'acquérir des biens conformes à leur demande, en leur donnant ces biens en location pour leur céder le droit d'usage contre

Paiement de redevances périodiques. Le bailleur est le propriétaire juridique du bien.

➤ le crédit-preneur ou le locataire :

C'est celui qui désire acquérir l'usage du bien. Le preneur est le propriétaire économique ou détenteur du bien. Les clients peuvent accéder à ce type de financement sont divers. Dans la pratique toutes les entreprises peuvent recourir à ce produit, on y rencontre ¹ :

- Des artisans, commerçants ou professions libérales, qu'ils soient en affaires personnelles ou en sociétés civiles ou de capitaux .
- Des petites entreprises de tous les secteurs professionnels ;
- Des entreprises industrielles, des sociétés de services informatiques et même des exploitations agricoles.
- De grandes entreprises jusqu'à des multinationales ;
- Des entreprises publiques, mais aussi des collectivités locales et même certaines administrations publiques.
- Des associations à but non lucratif (pour l'usage d'une photocopieuse par exemple).

➤ Le fournisseur du bien.

C'est celui qui vend le bien objet du contrat de crédit-bail au bailleur, conformément aux conditions de fabrication arrêtées par le preneur

Le contrat *ijara* se déroule de la manière suivante ² :

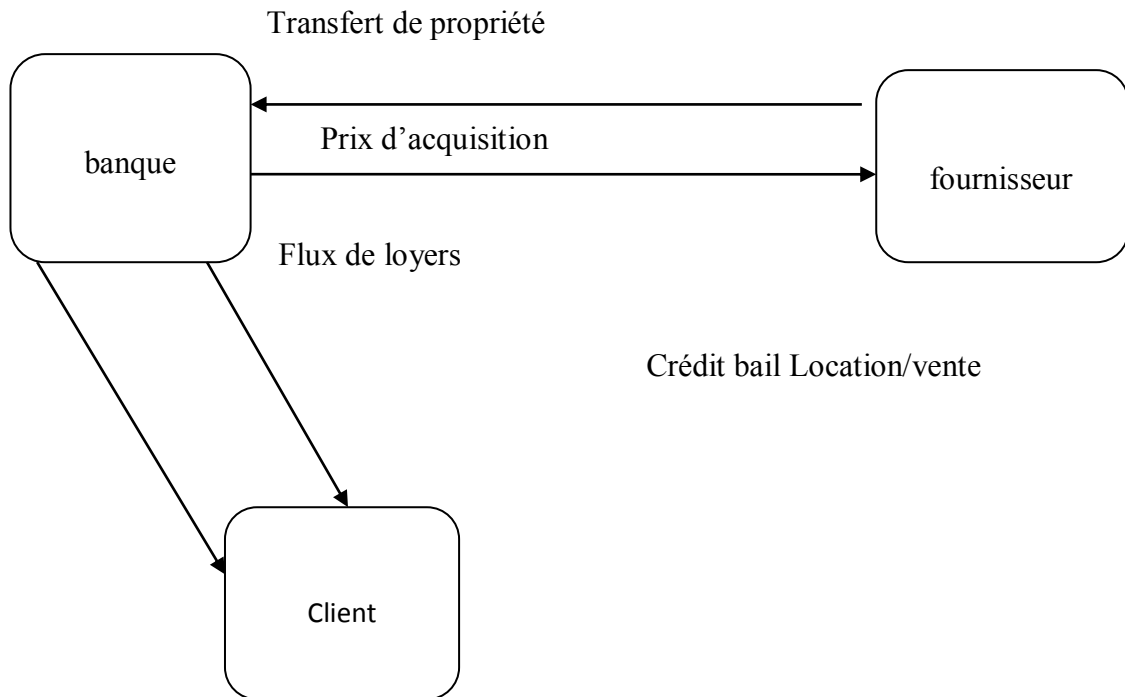
- La banque achète le bien à un vendeur, puis le loue à un client.

¹ GERVAIS Jean-François, « Les clés du leasing », Edition D'organisation, janvier 2004, page .10

² Dhafer, SAIDANE, " la finance islamique à l'heure de la mondialisation »Revue Banque, Paris, France,2009.p.82.

- Les loyers périodiques sont recouvrés par la banque.
- La propriété passe au client à la fin du contrat dans le cas d'une location –vente.

Figure n°06 : schéma d'un contrat d'Ijara(location/vente)



Source :Hubert Smith, le guide de la finance islamique

Conclusion

Ce chapitre nous a permis une introduction à la finance islamique, à travers ses notions de base, sa théorie, ses principes ainsi que les produits (techniques de financement) qu'elle propose.

La compréhension des origines de la finance islamique, ainsi que celles de ses premières formes d'organisation a permis la formalisation de ses règles et de ses principes, la diffusion de ses pratiques aux quatre coins du globe et son acceptation en tant qu'alternative au système financier dit « classique ».

Les principes de la finance islamique sont inspirés du *fiqh el mou'amalat* qui constitue la branche de la Charia organise les relations entre individus.

Ce chapitre nous a permis de reconnaître le rôle de la banque islamique dans le développement économique ainsi dans le financement des projets par plusieurs techniques de financement conformes aux préceptes de l'islam et donc à l'éthique islamique.

Introduction

La contribution de système bancaire au processus de financement de l'économie est l'une des conditions majeures d'un développement harmonieux d'une économie. Pour concrétiser ce développement, la banque a diversifié ses ressources en intégrant de nouvelles formes de crédit comme le crédit aux particuliers. Ce dernier se présente sous deux formes principales : le crédit à l'habitat et le crédit à la consommation.

La prohibition de l'ISLAM de crédit à intérêt est l'un des principes de la finance islamique, Cette caractéristique essentielle du système financier islamique est présentée par l'interdiction, car dans la charia, le Riba se réfère techniquement à la prime qui doit être payé par l'emprunteur en sus du montant principal comme condition du prêt,

Les ménages se retrouvent aujourd'hui dans une situation difficile, comment peuvent ils satisfaire leur besoin de consommation et d'habitation sous un financement basé sur L'éthique Islamique

Après un premier chapitre dont on a présenté la finance islamique, ses sources, ses principes et ses instruments, ce chapitre sera divisé en trois sections, la première section intitulé :« notion général sur le crédit bancaire » ou nous citons le modèle classique de la finance, la deuxième section on va étudier le crédit aux particuliers et ses deux formes ,la dernière section consiste a montrer qu'il ya un financement alternatif qui respecte les préceptes de charia destiné à financer les particuliers

Section01 : Notions générales sur le crédit bancaire

1. Définition du crédit bancaire

Le crédit bancaire est en général l'opération par laquelle la banque met une somme déterminée à la disposition d'un tiers appelé emprunteur moyennant l'engagement pris par ce dernier de payer au banquier les intérêts convenus et de lui restituer à l'époque fixée pour le remboursement, une somme équivalente à celle qui lui a été fournie¹

2. Les éléments essentiels du crédit bancaire

2.1. La confiance

« Le terme crédit vient du latin credere c'est- à- dire faire confiance² » Cette notion est nécessaire pour qu'une opération de crédit soit possible.

Du côté de la banque, cette confiance à l'égard de son client se manifeste par les avances de fonds, l'exécution des ordres donnés et l'indication des renseignements favorables.

Le client de son côté, doit être convaincu que la banque ne lui retirera pas son appui au moment où il en a besoin et qu'elle fera un usage strictement confidentiel des renseignements sur son bilan et la marche de son entreprise.

La confiance est la base principale du crédit, Le banquier croit au remboursement ultérieur de ses avances ou de l'accomplissement de ses obligations par son client.

2.2. L'élément temps

Il est un autre élément que celui, C'est le temps, ou le délai fixé pour le remboursement par le client des avances lui consenties ou des obligations qu'il doit prêter dans le cadre d'un crédit de signature du banquier.

¹ J, PRUCHAUD, Evolution des techniques bancaire, Editions scientifiques Riber, Paris, 1960, p.50.

² Union des banques Suisses (UBS), Compréhension, confiance, collaboration, Zurich, 1977, P.6.

Ce second facteur influe directement sur celui qui précède. Plus le délai demandé est long, plus le prêteur pourra craindre que l'opération ne se liquide pas normalement, et plus il se méfiera.

3. Classification des crédits

Le cadre institutionnel du crédit varie d'un pays à l'autre mais le fond reste le même. Il y a transfert d'une valeur actuelle d'un créancier à un débiteur qui accepte de le rembourser plus tard dans les conditions spécifiées par le contrat.

Entre les deux s'interpose donc la banque dont la fonction principale est l'intermédiation financière.

3.1. Classification du crédit selon son importance

En prenant en compte le critère d'importance, on distingue généralement les petits crédits, les crédits moyens et les grands crédits.

Les petits crédits sont les billets de prêt renouvelables alors que les crédits moyens sont par exemple les traites commerciales, les crédits de construction et les crédits commerciaux aux artisans et commerçants. Sont classés parmi les grands crédits, les crédits à l'exportation pour la grosse industrie, les crédits de construction pour gros immeubles, grandes réalisations¹, etc.

3.2. Classification du crédit selon la durée de remboursement

Le critère de durée est d'une grande importance parce qu'il fait intervenir le taux d'intérêt et toutes les implications qui lui sont reconnues.

Sur base de ce critère, le crédit peut être à court, à moyen et à long terme. Les taux d'intérêt applicables au crédit diffèrent compte des termes de remboursement.

Pour le crédit à court terme, le délai de remboursement ne dépasse pas une année. C'est un crédit qui est lié au cycle commercial pouvant se matérialiser en escompte d'effets commerciaux.

¹J, DRANGER , « Le traité d'économie bancaire, Tome 1 », PUF, PARIS, 1981, P.47

Le crédit à moyen terme est le crédit dont l'échéance part d'une année et en deçà de cinq ans. Il se manifeste sous forme des crédits saisonniers, des crédits à l'exportation et des crédits de construction. Ils peuvent donc financer certaines activités agricoles, industrielles ainsi que les pme.

Maintenant si la durée est supérieure ou égale à cinq ans, le crédit est dit de long terme. Il est orienté vers le financement des immobilisations et concernent les prêts fixes amortissables, nécessaires à la formation du capital fixe.

3.3.Classification du crédit selon la destination

Selon le critère de destination, on distingue généralement le crédit de production ou d'exploitation et le crédit de consommation.

Le crédit de production ou d'exploitation permet l'achat des matières premières, le paiement des frais généraux, les salaires etc., son remboursement est souvent assuré par la vente des produits fabriqués. Le crédit à la consommation ne sert qu'à la satisfaction des besoins non productifs¹

Section 02 : le crédit aux particuliers

Les particuliers se trouvent dans la ligne de mire des établissements financiers. Le marché du crédit au particulier est l'un des plus florissants dans le domaine du crédit. Qu'il s'agisse d'octroyer un crédit au particulier pour satisfaire ses besoins de consommation ou lui permettre de réaliser des projets immobiliers

1. Le Crédit à la consommation

Le crédit à la consommation est une formule ancienne qui n'a connu de succès que récemment. Les ménages faisaient recours à ce crédit pour faire face à des situations imprévues.

¹ Wauthy et P,Duchesne, Economie financière, opérations de banque et de bourse Ed. LA Procur Namur Bruxelles , 1969 p.42

Aujourd'hui, avec la mise en place d'une société de consommation, caractérisée par une population qui désire la modernité et le confort, ce genre de crédit est devenu un élément de la vie quotidienne pour les particuliers.

1.1. Définition du crédit à la consommation

Le crédit à la consommation est la catégorie de crédit accordée à des particuliers par des établissements bancaires pour financer les achats de biens et services, comme les grosses dépenses en biens d'équipement (automobile, équipement de la maison).

1.2. Les différentes types de crédit a la consommation

Il existe deux types de crédit à la consommation, avec des régimes particuliers à chacun.

1.2.1. Les crédits affectés

les crédits affectés ou liés sont souvent proposés directement sur le lieu de vente (grandes surfaces, distribution spécialisée, sites marchands, concessions Automobiles). Ils sont liés aux biens ou aux services qu'ils financent. Crédit et achat sont interdépendants

Le client aura le plus souvent constitué un apport personnel et il empruntera le reste. Le bon de commande devra obligatoirement préciser que la vente est réalisée à crédit et le contrat de crédit bien mentionner l'objet du financement.

➤ Crédit automobile

Le crédit automobile est consenti soit sous forme de LOA (depuis 2001), soit sous forme de Mourabaha.

➤ la location avec option d'achat (LOA)

est une autre forme de financement d'un achat (le plus souvent une voiture). Ce type de financement est assimilé à un crédit en ce qu'il bénéficie de l'essentiel des dispositions destinées à protéger l'emprunteur.

➤ Crédit d'équipement des ménages

le crédit d'équipement domestique accompagne l'équipement domestique des ménages. Il finance les acquisitions de biens ménagers (bois, gris et blanc) et des nouvelles technologies de l'information à usage domestique.

1.2.2. Les crédits non affectés

Le crédit non affecté est un prêt proposé directement par la société de crédit ou via son correspondant à la clientèle, sous forme de prêt personnel ou de crédit revolving. Contrairement au crédit affecté, le crédit non affecté consiste en l'octroi par la société de crédit au demandeur de crédit d'une somme d'argent que ce dernier peut utiliser à sa guise.

➤ Le crédit personnel¹

Il est destiné à financer des besoins personnels ou l'achat de biens de consommation courante.

Il n'y a pas de réserve disponible. Aucun justificatif de dépense n'est demandé par les établissements de crédit car c'est un prêt non affecté. Le taux, le montant, et les conditions de remboursement sont fixées lors de la conclusion du contrat.

Étant donné que ce prêt n'est pas lié à un achat précis, le consommateur doit continuer à le rembourser s'il n'est pas livré ou qu'il est endommagé.

1.3. Le crédit à la consommation en Algérie

Le crédit à la consommation est un produit bancaire récemment intégré par les banques en Algérie, il connaît une évolution qui a débuté à partir de 2000, où plusieurs banques étrangères se sont installées, mais aussi, un engouement de la part des ménages, à cause de l'alternative qu'il leurs accordent pour l'achat de biens durables.

1.3.1. Présentation des étapes d'évolution de ce crédit en Algérie

- **Situation avant 1990**

Durant cette période, l'Algérie était en phase de reconstruction, tous les crédits étaient destinés à l'exploitation et à l'investissement. Concernant les crédits aux particuliers, il avait deux formes de crédits : le crédit à l'habitat et le crédit pour la reconstruction de logement, ces crédits étaient confiés à la CNEP Banque en 1980².

¹ Emmanuel, QUAINON. Les nouvelles frontières du crédit à la consommation. *Banque Stratégie*, avril 2008, n°258, p.15.

² BOUGAOUA.S : « la gestion des crédits immobiliers » 2006

Il est nécessaire de signaler que les crédits à la consommation n'ont jamais existé en Algérie jusqu'à 1985, ou la première formule fut créée sous forme de gage sur l'or. Dès la restructuration du secteur bancaire, ce dernier est devenu une activité traditionnelle est exclusive de la BDL.

La BDL offre aux clients 500DA¹ par gramme d'or et le taux d'intérêt est de 8%². Le bénéficiaire de prêt sur gage peut rembourser par paiement échelonné ou par remboursement intégral dans le délai fixé.

Cette formule de crédit sur gage n'a pas connu un grand succès et à fini par disparaître quelques années après.

- **Situation de crédit à la consommation de 1990 à 2009**

Cette période est celle de la transition de l'Algérie vers l'économie de marché, elle est marquée par l'ouverture du marché bancaire algérien aux banques étrangères comme *EL BARAKA* qui représente la première banque à s'installer en Algérie en 1991.

Au début de la décennie 1990, les crédits accordés par les banques étaient destinés au financement du cycle d'exploitation et assurer un accompagnement dans leurs futurs Investissements.

L'objectif des autorités algériennes était de relancer l'économie et réduire la dette extérieure, Cependant, les ménages étaient marginalisés, c'est-à-dire, ils n'avaient pas des crédits qui leur étaient destinés pour la consommation ; ceci a poussé certains d'entre eux, surtout les salariés de la fonction publique à s'endetter auprès de l'entreprise où ils travaillent

C'est le cas de l'entreprise « ENIE » qui proposait l'achat par facilité des articles électroménagers. mais l'offre de cette entreprise n'a pas duré à cause de certaines pratiques illégales.

¹Hassan rabhi, le crédit à la consommation, Le journal quotidien « le Quotidien d'Oran », édition du 14 aout 2006 .

²Idem.

En effet, ceux qui avaient l'accès à cette formule ont profité pour acheter à d'autres personnes extérieures à l'entreprise, cela au moment où les produits électroménagers étaient rares.

Suite à la baisse du pouvoir d'achat des ménages, qui se manifeste à travers la faiblesse du degré d'acquisition des biens de consommation durable, les banques ont mis à leur disposition un produit bancaire qui leur permet l'achat de ces biens.

Ainsi, la banque extérieure d'Algérie a été la première banque à se lancer dans ce créneau (crédit à la consommation affecté à l'achat de l'électroménager, ameublement), suivie par d'autres banques.

Plusieurs facteurs ont contribué au dynamisme du marché du crédit à la consommation nous pouvons citer l'engouement des ménages pour ce genre de service, l'implantation de nouvelles banques étrangères spécialisées dans ces crédits à l'exemple de Société Générale en 1999 et la BNP Paris-Bas en 2002.

L'offre des crédits s'est accentuée après l'installation de Cetelem (filiale de BNP Paris-Bas) qui est un établissement financier spécialisé dans le crédit à la consommation.

- **Apports de la loi de finance complémentaire_2009**

La loi de finance complémentaire du 26 juillet 2009, a été promulguée dans le but de neutraliser à court terme les effets de la crise des sub-primes, qui ont mis en danger les ressources en devise du pays.

En effet, la flambée de la facture des importations, conjuguée à la chute des prix du pétrole ; dans une conjoncture de crise internationale difficile et persistante a fragilisé l'économie nationale.

Ainsi, une série de mesures a été adoptée¹ elle concerne essentiellement :

- la limitation des modes de paiement en commerce extérieur au CREDOC

¹<http://www.transactiondalgerie.com/articles-archives/7047-nouvelles-mesures-de-la-loi-de-finances-complementaires-2009->

- la suppression des crédits à la consommation ;
- l'obligation faite aux dirigeants, de se présenter pour certaines formalités administratives (arrêt de la procuration qui permettait auparavant, la signature de quelques documents par les sous-directeurs)
- le réaménagement du repos hebdomadaire dans le sens d'un week-end universel

Toutefois, de nombreuses autres dispositions de la LFC méritent d'être signalées, comme par exemple :

- le droit de préemption sur la cession des participations des actionnaires étrangers ou au profit d'actionnaires étrangers
- l'obligation de passage des investisseurs par le conseil nationale de l'investissement (CNI) .
- le recours aux prestataires étrangers pour le contrôle des produits à l'international .
- la création de 48 fonds d'investissements.

L'objectif assigné à la loi de finance complémentaire de 2009 est :

- la réduction de l'importation ;
- l'encourager la production nationale ;
- booster certains secteurs de l'économie, tel que l'immobilier ;
- favoriser les IDE à caractère productif, et non pour un but commercial ;
- intégrer les dirigeants nationaux dans la gestion des firmes étrangères et leur donner un pouvoir de décision ;
- inciter les banques étrangères à financer l'économie à long terme.

Quelques points relatifs à la LFC 2009 ont fait l'objet de critiques que ce soit au niveau national qu'international. C'est le cas du FMI, qui pense que l'interdiction des prêts à la consommation, constitue un obstacle potentiel au développement du secteur financier et suggèrent de lever cette interdiction, lorsque la centrale des risques liés aux crédits aux particuliers deviendra opérationnelle.

1.4. Le retour du crédit à la consommation

Le retour du crédit à la consommation est destiné à la promotion de la production nationale afin de relancer le produit national et de booster la demande domestique.

Les banques s'attellent à finaliser leurs procédures pour le retour du crédit à la consommation qui a été suspendu en 2009, les Algériens pourront demander un crédit bancaire pour par exemple acquérir une Renault Symbol, la seule voiture éligible, un smart phone Condor ou un autre produit fabriqué en Algérie.

Les banques publiques et privées sont libres de fixer leurs taux d'intérêt sur les prêts bancaires destinés aux crédits à la consommation.

1.4.1. Le cadre juridique de crédit à la consommation

A. Eligibilité des entreprises et des produits

Les opérateurs dont les produits sont éligibles au crédit à la consommation sont ceux qui :

- exercent une activité de production sur le territoire national.
- Produisent ou assemblent des biens destinés à la vente aux particuliers.

Les biens éligibles peuvent répondre à un taux d'intégration fixé, en tant que de besoin, par arrêté conjoint du ministre chargé de la protection du consommateur et du ministre concerné

B. L'offre de crédit

- L'offre de crédit à la consommation doit comporter des informations sincères et loyales précisant notamment les éléments de l'offre, les modalités de son octroi ainsi que les droits et obligations des parties au contrat de crédit.
- L'octroi du crédit à la consommation est réservé exclusivement aux nationaux résidents¹

¹ Article 4 du Décret exécutif n° 15-114 du 23 Rajab 1436 correspondant au 12 mai 2015, relatif aux conditions et aux modalités d'offres en matière de crédit à la consommation.

- Tout contrat de crédit doit être précédé d'une offre préalable de crédit, devant permettre à l'emprunteur d'apprécier la nature et la portée de l'engagement financier auquel il peut souscrire ainsi que les conditions d'exécution du contrat¹

- Tout offre de crédit à la consommation doit indiquer notamment
 - la désignation des parties , l'objet, la durée, les montants brut et net du crédit et les modalités de remboursement, les échéances ainsi que le taux d'intérêt global .
 - Les conditions d'éligibilité au crédit et le dossier requis pour l'obtention du crédit.
 - Les garanties offertes par le prêteur ou le vendeur.
 - Les droits et obligations du vendeur, du prêteur et de l'emprunteur ainsi que les mesures applicables en cas de défaillance des parties le contrat de crédit
 - Les obligations de l'emprunteur ne prennent effet qu'à compter de la livraison du bien pour lequel le crédit est affecté. En cas de contrat de vente à exécution successive, les obligations de l'emprunteur prennent effet à compter du début de la livraison du bien et cessent en cas d'interruption de celle-ci²

- En cas de résiliation du contrat du fait du vendeur, celui-ci est tenu de rembourser à l'emprunteur, sur demande écrite avec accusé de réception, la totalité de la somme que l'acheteur lui aurait avancée sur le prix, dans un délai ne pouvant excéder trente (30) jours,
- sans préjudice des dispositions relatives aux dommages et intérêts vis-à-vis du prêteur et de l'emprunteur conformément à la législation et la réglementation en vigueur.
- Aucun engagement ne peut être souscrit par l'acheteur auprès du vendeur dans le cadre du crédit à la consommation, tant que celui-ci n'a pas obtenu l'accord préalable de crédit.

¹ Article 5 du Décret exécutif n °15-114 du 23 Rajab 1436 correspondant au 12 mai 2015 , relatif aux conditions et aux modalités d'offres en matière de crédit à la consommation

² Idem. Article 8

- Le contrat de vente doit préciser si le crédit couvre partiellement ou en totalité le montant du bien objet de la transaction.
- Le vendeur n'est tenu de livrer ou de fournir le bien objet du contrat qu'une fois avisé, par l'acheteur, de l'octroi du crédit¹
- Toutefois, l'acheteur dispose d'un délai de rétractation de huit jours ouvrables, à compter de la date de signature du contrat, conformément à la législation et la réglementation en vigueur.

Le contrat de vente, ne produit pas ses effets, lorsque²

- l'emprunteur n'a pas informé le vendeur de l'attribution du crédit dans le délai de huit (8) jours ouvrables à compter de la date de notification de l'accord d'octroi de crédit .
- L'emprunteur a exercé son droit de rétractation dans les délais qui lui sont impartis.
- Le contrat de vente demeure valide si, avant l'expiration du délai de huit
- (8) jours prévu ci-dessus, l'acheteur paie au comptant la totalité de la somme due

Le vendeur ne peut recevoir, de la part de l'acheteur, aucun autre paiement sous quelque forme que ce soit, ni dépôt, en sus de la partie du prix que l'acheteur a acceptée de payer au comptant, tant que le contrat relatif à l'opération de crédit n'est pas définitivement conclu³

Lorsqu'une autorisation de prélèvement sur compte bancaire ou postal est signée par l'acheteur, sa validité et sa prise d'effet sont subordonnées à celles du contrat de vente.

- En cas de paiement d'une partie du prix au comptant, le vendeur doit remettre à l'acheteur un récépissé valant reçu de versement.

¹ Article 11 du Décret exécutif n° 15-114 du 23 Rajab 1436 correspondant au 12 mai 2015, relatif aux conditions et aux modalités d'offres en matière de crédit à la consommation

² Idem, Article 12

³ Idem. Art 13

Lorsque la vente de bien s'effectue à domicile, le délai de rétractation est de sept jours ouvrables, quelle que soit la date de livraison ou de fourniture du bien¹

Aucun paiement comptant ne peut intervenir avant l'expiration de ce délai

C. Remboursement anticipé du crédit et défaillance de l'emprunteur

L'emprunteur a la possibilité de rembourser tout ou partie de son crédit par anticipation, avant le terme prévu contractuellement et Le montant mensuel global de remboursement du crédit contracté par l'emprunteur, ne peut en aucun cas, dépasser 30% des revenus mensuels nets régulièrement perçus, afin d'éviter le surendettement du client².

En Algérie, seules quelques banques pratiquent ce type de crédit, et ce en l'absence de sociétés spécialisées dans ce créneau.

- L'opération est simple, le client couvre une partie de financement (en général, égale ou supérieure à 30% du montant du bien à acquérir), et le reste est réglé comptant au fournisseur par la banque.
 - Le concours est contesté par une chaîne de billets à ordre tirés sur l'emprunteur. Ces effets peuvent éventuellement faire objet du réescompte auprès de la Banque d'Algérie.
- Les produits concernés par les crédits aux particuliers sont :
- **Produits électroménagers:** tel quel les réfrigérateurs, les congélateurs, les cuisinières, les machines à laver, les climatiseurs,

2. Le crédit immobilier

Le crédit immobilier aux particuliers est un prêt conventionnel à long terme destiné au financement d'un bien immeuble à usage d'habitation. Il est garanti, par une hypothèque de premier rang sur le bien financé ou un autre bien immobilier.

¹ idemArt14

² idemArt16

C'est une opération de mise à disposition de fonds nécessaires par un établissement bancaire à un particulier dans le but de l'achat, la construction, la rénovation ou l'extension d'un bien immobilier

2.1. Définition du marché immobilier¹

Le résultat des transactions réalisées sur les biens immobiliers et en particulier sur les logements qui en constituent la part la plus importante. La demande dépend essentiellement des facteurs liés à la démographie, il évolue en fonction de l'abondance ou de la rareté des terrains, des capacités de production et du volume des capitaux disponibles.

La majorité de ces éléments sont influencés par les décisions prises par le pouvoir politique pour lequel l'immobilier est un secteur particulièrement attrayant.

2.2. Caractéristiques d'un bien immobilier :

- **Un bien immobilier est un bien durable²**

Le bien immobilier est un bien physique présentant une très longue durée de vie économique et cette durabilité implique plusieurs aboutissements à savoir : un coût très élevé, son financement se fait à long terme et aussi la difficulté d'adapter le parc à la demande.

- **Un bien immobilier est un actif réel³:**

Cette caractéristique découle directement de la précédente car l'immobilier est un élément essentiel du patrimoine des ménages. Mieux encore, l'immobilier en général,

le logement en particulier est souvent les facteurs déterminants de formation et de croissance du patrimoine des ménages pour lequel l'accession à la propriété est le point de départ de la constitution du patrimoine.

¹ J-C,AUGROS et M ,QUERUEL , « Risque de Taux d'Intérêt et Gestion Bancaire », *Ed Economica, 2000*

² A.BELTAS, Le développement du marché des capitaux et la structure des taux d'intérêt, *Ed El Borhane, Alger, 2002*

³Joël BESSIS : « Gestion des risques et gestion actif-passif », Ed Dalloz, Paris, 1995.p55

- **Un bien immobilier est un bien immobile¹ :**

Le bien immobilier est l'ensemble du cadre bâti et du support foncier. C'est un bien localisé, dans sa majorité qui ne peut être déplacé. Cette caractéristique diminue de la fluidité des offres et des demandes contrairement aux biens déplaçables.

2.3. Le marché de l'immobilier en Algérie

Le financement du logement a toujours été une des préoccupations principales de l'état. C'est un atout majeur pour le développement économique et le bien être social de la nation ; sa satisfaction peut s'avérer comme un excellent stimulant pour la croissance économique et l'amélioration des états de mal vie des populations.

Le logement nécessite des fonds importants, c'est pour quoi une bonne politique de l'habita est indispensable pour le bon développement de ce secteur, que se soit pour la construction, la promotion immobilière ou bien pour un accès au logement des différentes couches de la société.

Après avoir recouré à une politique d'hégémonie sur le marché de l'immobilier, l'état algérien a pris conscience de l'importance de la mise en place d'une nouvelle politique, et ce, en introduisant de nouveaux intervenants qui permettraient à l'état de se retirer progressivement, et de laisser la place à des institutions chargés de financer ce secteur.

Depuis les années 90, un nouveau cadre du financement de l'immobilier s'est installé progressivement en Algérie. Mais, pour se faire, plusieurs reformes ont été nécessaires pour le mettre en place, en commençant par mettre en place un nouveau cadre réglementaire de la promotion immobilière, en suite l'initiation des banques dans le financement de l'immobilier et enfin la création de nouvelles institutions qui avaient pour principal but de faciliter et sécuriser le financement de l'habitat.

¹ CERESOLI M, et GAILLAND M, « Titrisation : La gestion stratégique de la banque : Les 3 'R' (refinancement, ratio et risques) », *Ed ESKA.p40.*

2.3.1. Le cadre juridique de la promotion immobilière¹

Le cadre juridique mis en place par les pouvoirs publics vise la fin du monopole de l'Etat dans le secteur de la promotion immobilière, et s'est traduit par la promulgation de deux lois régissant cette activité.

a) La loi sur la promotion immobilière

Avec la promulgation de la loi n°86-07 du 04 mars 1986, les pouvoirs publics ont tenté de mettre en place un cadre juridique ayant pour objectifs :

- Encouragement des promoteurs publics et privés à développer la construction de logements promotionnels pour répondre à une demande sans cesse croissante.
- Faire participer le citoyen au financement de son logement par la mobilisation de son épargne.
- Insertion du logement dans le financement bancaire de l'économie ;

- Faire intervenir les différentes institutions en matière de logement et réduire ainsi le poids qui pesait sur l'Etat. Cependant, la mise en œuvre des dispositions de cette loi n'a pu avoir les effets escomptés du fait des limites intrinsèque de cette loi. Cette loi présente un certains nombres de limites, à savoir :
- Les modalités du financement contraignantes (limitation du crédit à 50% du coût de l'investissement et interdiction de l'utilisation des apports des réservataires), fait de la consécration de la formule de vente par acte de réservation avec contribution de dépôts de garantie incessible ; »
 - L'accès au foncier doit obligatoirement, transiter par l'APC
 - Le promoteur est assimilé à un simple souscripteur

L'objet de la promotion immobilière est limité au seul logement destiné à la vente.

Compte tenu de ce qui précède, la refonte de cette loi s'imposait, et c'est l'objet du décret législatif 93-03 du 1^{er} mars 1993.

¹ Article.3. du Loi n° 86-07 du 4 mars 1986 relative à la promotion immobilière

b) Le décret législatif 93-03 relatif à l'activité immobilière

Ce texte visait l'amendement de la loi 86-07 dans ses dispositions les plus contraignantes au développement de la promotion immobilière.

L'activité de promotion immobilière est définie dans l'article 02 de ce texte comme étant l'ensemble des actions concourant à la réalisation ou à la rénovation des biens immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction des besoins propres. Les biens immobiliers concernés peuvent être des locaux à usage d'habitation ou des locaux destinés à arbitrer une activité professionnelle, industrielle ou commerciale.

Les principaux amendements ont portés sur la nature juridique de l'activité de la promotion immobilière. Les dispositions nouvelles de la loi confèrent à la promotion immobilière un caractère commercial limitant son exercice aux seuls agents économiques (promoteurs publics ou privés), et excluent de ce fait, tous les intervenants dont le statut juridique est incompatible avec la nature commerciale de l'activité (APC, administrations). Elle visa aussi, la consécration de la formule de Vente Sur Plans (VSP) ou Vente en Etat Futur Achèvement (VEFA) en lieu et place de la vente sur réservation, avec pour conséquences :

- Le transfert juridique de la propriété du bâti en fonction des paiements
- La mobilisation des acquéreurs aux fins de financement de la réalisation.

A l'instar du cadre juridique de la promotion immobilière, le schéma du financement de l'immobilier a fait l'objet d'une refonte.

Section 03 : les modes de financement des particuliers pratiqués dans les banques islamiques

1. Pourquoi l'intérêt est interdit ?

La prohibition du *riba* dans la Charia est intervenue dans un contexte où beaucoup de créanciers, à l'époque du prophète, profitaient de leur position afin de s'accaparer des richesses de leurs débiteurs, en provoquant l'incapacité de remboursement de ces derniers à travers l'exigence d'un montant supplémentaire récompensant leur attente à chaque rallongement d'échéance. Ainsi, selon la fin du verset 279 de sourate *al baqara " la tadhlimun wa la tudhlamun"*, la principale raison à la prohibition du *riba* est d'assurer une justice sociale qui protégerait les débiteurs d'une éventuelle exploitation de la part de leurs créanciers.

L'Islam encourage les bénéfices mais pas les intérêts, car les premiers, qui sont ex-post, symbolisent la réussite de l'entrepreneur à générer de la richesse supplémentaire, tandis que les seconds, qui sont ex-ante, représentent un coût venant s'ajouter quelque soit l'issue de l'opération.

le fait de déterminer à l'avance un rendement fixe récompensant une attente de remboursement est interdit par la charia, peu importe que le rendement soit en pourcentage fixe ou variable du montant du principal, ou un montant absolu qui doit être payé au moment ou à l'échéance du prêt, ou encore un cadeau ou un service à recevoir comme condition pour le prêt.

C'est pourquoi est né le mouvement de création des banques islamiques exerçant leurs activités en conformité avec la Charia. De par leur conception philosophique, les activités des banques islamiques doivent s'appuyer sur les préceptes qu'on a déjà cités dans le premier chapitre.

Dans le cadre du mécanisme de crédit, les banques islamiques exercent le rôle traditionnel de toute banque, à savoir la mise en relation des agents en situation de besoin de financement avec les agents en surplus de liquidité.

2. Les instruments à revenu fixe dans le marché des crédits aux particuliers

Le client aujourd'hui fait recourir aux différents produits offerts par les banques islamiques pour satisfaire ses besoins qui s'agissent de bien de consommation ou d'immobilier.

La banque islamique a connu un succès sur l'échelle internationale dans le financement de crédit retail, elle utilise dans le financement de crédit aux particuliers des instruments à revenu fixe et plus particulièrement la Mourabaha à court et moyen termes qui accapare à elle seule plus de 40%¹ des financements

Dans le contexte actuel, les modes de vente et de location offrent des possibilités de prospérité dans le marché des crédits aux particuliers, notamment les crédits à la consommation et les crédits immobiliers. Ceux-ci présentent une alternative simple et facile d'application. En effet, dans le cas de la Mourabaha, les banques vendent les produits désignés par leurs clients à tempérament et pour les biens faisant objet de L'Istisna'a les produits, doivent être manufacturables.

L'ijara est assimilée au leasing qui est une forme de location très pratiquée par les banques conventionnelles. Elle répond au besoin de client notamment dans le crédit d'immobilier.

3. Les risques encourus par les modes de financement à revenus fixe :

La majorité des risques auxquels font face les banques conventionnelles tels le risque de crédit, le risque de marché, le risque d'illiquidité, le risque opérationnel, etc., concernent aussi les banques islamiques en tant qu'intermédiaires financiers. Mais la nature et le degré d'importance de certains de ces risques diffèrent pour les banques islamiques en raison de l'exigence de conformité à la Charia

¹ Répertoire des banques et institutions financières islamiques, AIBI, Djedda, 1997

3.1. Les risques liés à la Mourabaha

Le produit Mourabaha (équivalent à la vente à crédit) est très utilisé par les banques islamiques. Cependant le produit présente des risques importants pour son exécution. Nous pouvons citer les risques de contrepartie, de change, de taux d'intérêt¹

3.1.1. Le risque de crédit

Un risque de crédit lié à la Mourabaha se pose lorsque le client ne respecte pas les échéances car les banques islamiques ne peuvent, en principe, augmenter d'aucun surplus c'est-à-dire une augmentation du taux d'intérêt. Ce retard de paiement peut causer des pertes pour la banque. Sur le marché, le risque de taux de rendement se manifeste si le taux de rendement de l'opération est différent du taux de référence (Benchmark) actuel ; alors il y a possibilité de pertes financières

3.1.2. Les risques de prix des marchandises et des actions²

Selon la BID (2002), les fluctuations des prix des marchandises et des actions ne posent pas un problème sérieux aux gestionnaires des banques. . Il y a cependant quelques considérations liées à la conceptualisation de ces risques, particulièrement les risques des prix des marchandises dans les banques islamiques.

Par exemple en ce qui concerne le contrat Mourabaha, il est nécessaire de distinguer le risque de prix lié à ce dernier et celui lié au prix des marchandises. En d'autres termes de séparer le risque de prix lié à la marge de profit et le risque lié au prix de la marchandise

3.1.3. Le risque de taux de rendement

Dans un contrat de Mourabaha, la banque et son client sont soumises au risque de taux de rendement car une dette ne peut pas être augmentée après la conclusion de la vente et il n'y a pas de possibilités de vente différée (Bai Ajil) avec des versements variables.

¹ Moussa DIOP « l'analyse des produits financiers islamique et la gestion des risques :cas la Moucharaka et de la Mourabaha », Mémoire de fin d'étude, Université Cheikh Anta Diop de Dakar,2013.p63.

² KHAN, T et AHMED, H. « La gestion des risques : Analyse de certains aspects liés à l'industrie de la finance islamique » BID, 2002,p.143.

3.1.4. Le risque d'inflation (risque de taux d'intérêt)

Les banques islamiques utilisent de manière fréquente les contrats à deux étapes pour se couvrir du risque de taux d'intérêt ou de référence sur le contrat Mourabaha.

Le Contrat Mourabaha à deux étapes

- Dans un contrat à deux étapes, la banque joue le rôle de garant des fonds octroyés aux différents agents déficitaires. Sachant que dans un contrat à deux étapes l'offre de garantie ne relève pas des activités commerciales, celle-ci peut être offerte par la participation de la banque islamique dans le processus de financement en tant qu'acheteur.
- Dans les contrats Mourabaha consacrés actuellement, la banque paie le fournisseur au lieu et place du client. Dans un contrat à deux étapes, la banque aura à signer deux contrats Mourabaha, l'un en tant que fournisseur vis-à-vis du client, et l'autre en tant qu'acheteur vis-à-vis du fournisseur. La banque n'aura donc pas à faire de paiement immédiat au fournisseur. Le contrat Mourabaha à deux étapes aura un certain nombre d'implications sur les banques.

L'importance de ces contrats est qu'ils peuvent servir comme source de fonds et renforcent les ressources gérées par les banques. Cela permet aussi de renforcer la solvabilité immédiate des banques islamiques.

3.2. Les risques liés à l'istisna'a

Mis à part le risque de crédit lié au client, la banque assume le risque d'exécution des travaux¹.

3.2.1. Le risque lié à la défaillance

La banque islamique doit aussi se prémunir contre les risques liés à la défaillance du manufacturier, que la banque finance. Pour ceci le choix doit être fait avec une grande attention et une grande rigueur dans la vérification de sa situation financière et de ses techniques administratives.

¹ Michel, RUIIMY « la finance islamique » Arnaud Franel, Paris ,France,2008,p.121.

3.2.2. Le risque de marge¹

Le risque de marge (taux d'intérêt) s'accroît pour ce qui concerne les instruments à long terme à taux fixes. Une des raisons qui expliquent le fort taux de risque lié à l'istisna' est que ce genre d'instruments se caractérise le plus souvent par une longue Maturité. Cela est particulièrement vrai pour les projets liés à l'immobilier. Les contrats sont liés à un certain taux de marge et tout changement de taux d'intérêt expose ces contrats à des risques.

3.2.3. Les risques de contrepartie liés à l'istisna'a

Elles sont encourus par les banques islamiques concernant l'approvisionnement en marchandises, il peut y avoir un manquement aux termes du contrat pour cause de mauvaise qualité ou le non-respect des délais de paiement

Au total, ce mode de financement offre une solution de remplacement à la technique d'avances sur marché grâce au procédé du double istisna'a. la rémunération de la banque se justifie par son intervention en qualité d'entrepreneur responsable de la réalisation des travaux afférents à la construction de l'ouvrage que cette intervention ait lieu directement ou par l'entremise de sous-traitants.

3.3. Les risques liés à l'ijara

3.3.1. Le risque lié à la propriété²

Au cours de la période de location, la banque demeure propriétaire de la chose louée, ce qui lui confère une garantie similaire à celle d'un crédit bailleur dans le cadre d'un crédit-bail. Elle supporte le risque de propriétaire tandis que le locataire ne supporte que le risque d'utilisation de la chose louée.

L'ijara se distingue cependant des contrats de leasing ou de location conventionnelle. En effet, dans ces contrats, le locataire est en principe, tenu de payer des loyers, même dans l'hypothèse où la chose louée est rendue impropre à l'usage. Dans l'ijara, si la chose louée est rendue impropre à l'usage pour lequel elle a été louée,

¹ KHAN, T et AHMED, H. « La gestion des risques : Analyse de certains aspects liés à l'industrie de la finance islamique » BID, 2002,p.69.

² Michel, RUIMY, « la finance islamique » Arnaud Franel, paris ,France,2008,p. 107.

il est généralement enseigné que le client est déchargé de son obligation de payer les loyers. C'est la raison pour laquelle la banque tend à se protéger contre le risque de voir la chose louée détruite en obtenant l'engagement du client à utiliser la chose louée conformément à des conditions convenues à l'avance, et en se réservant le droit d'inspecter la chose louée de manière périodique afin de vérifier que le client respecte son engagement.

Néanmoins, afin de couvrir l'ensemble des risques liés à sa qualité de propriétaire, la banque souscrit, en général, une police d'assurance. Afin que celle-ci soit admise, il faut que l'établissement financier la souscrive en son nom propre et qu'elle paie, elle-même, les primes d'assurance dans le montant des loyers à payer par le client locataire. Ainsi, ces loyers seront-ils calculés de manière à couvrir tous les risques et les frais qui pourraient être à la charge de la banque.

3.3.2. Le risque de marché

Ce risque est dû aux changements de nature économique : les fluctuations de taux d'intérêt, de prix et de taux de change, mais le risque le plus important pour les banques conventionnelles est le risque de taux. En principe la banque Islamique n'y est pas soumise dans la même mesure car ses transactions ne sont pas basées sur le taux d'intérêt.

Dans les contrats ijara les banques se couvrent généralement en prévoyant un réajustement régulier des loyers¹ et négocient les conditions de prix et de livraison.

¹ La revue de financier « dossier la finance islamique », p.76.

Conclusion

La majeure partie des algériens a toujours tenu compte de l'aspect religieux dans leurs opérations bancaires. En effet, ces derniers refusent souvent d'acquiescer les intérêts engendrés par leurs comptes d'épargne, ou se résignent tout bonnement à retirer leur argent du circuit bancaire, soit pour investir dans des projets personnels ou familiaux.

Il est donc permis de dire que l'éthique islamique fait partie intégrante des pratiques bancaires en Algérie. Aussi, l'avènement du islamique Banking ou l'institution bancaire propose des modes de financements et des formules de placement attrayantes est récent et ne convainc pas aisément les clients.

L'égide islamique des banques offrant des produits conformes à la charia en Algérie, lui ont conférées une image de banque charitable.

Introduction

L'évolution des banques islamiques à travers le monde nous pousse à nous demander qu'en Est-il de cette activité bancaire chez nous en Algérie. Notre souci dans cette partie, est d'une part, d'étudier l'existant en matière de banking islamique dans le marché algérien qui est représenté jusqu'à maintenant par la banque Al Baraka d'Algérie et, d'autre part, de voir comment sont pratiqués les modes de financement à revenu fixe par cette banque islamique.

Après avoir vu l'aspect théorique des produits de financement à revenu fixe dans le premier chapitre, nous allons, dans un troisième chapitre "financement des particuliers. ", voir la place des instruments à revenu fixe dans la banque, ainsi leurs procédures de traitement au niveau de la banque Al Baraka d'Algérie, en concluant par une étude de deux dossiers de financement aux particuliers.

Section 01 : présentation de la banque al baraka

Dans cette section, nous allons présenter la banque Al Baraka d'Algérie et donner un aperçu sur son fonctionnement et ses performances.

1. Généralités¹

La banque Al Baraka d'Algérie est la première banque opérant selon les principes de la Charia islamique en Algérie.

La Banque Al Baraka d'Algérie est la première banque à capitaux privés et étrangers (arabe), créée en Algérie à la faveur de l'ouverture du marché bancaire.

Date de création : 20 mai 1991.

Siège social : Lotissement Bouteldja Houidef, villa n°1, Rocade sud, Ben Aknoun, Alger.

Capital social : Société par actions (SPA) à capital social de 500 millions de DA à sa création, porté à 10 milliards de DA en 2009.

Objet de la banque : Régie par les dispositions de la Loi n° 90/10 du 14 Avril 1990 relative à la Monnaie et au Crédit, elle est habilitée à effectuer toutes les opérations bancaires, de financement et d'investissement, en conformité avec les principes de la Charia islamique.

Actionnaires : C'est une banque mixte entre capitaux publics algériens et capitaux privés étrangers. Ses actionnaires sont: la "Banque de l'Agriculture et du Développement Rural" (BADR) à hauteur de 44% (Algérie) et " Al Baraka Banking Group" (ABG)² 81 à hauteur de 56% (Bahreïn).

Organisation de la banque : l'organigramme de la banque est présenté en annexe N°1.

Conseil d'administration : il est composé comme suit :

M.Adnan Ahmed Youcef	President.
M.Djebbar Boualem.....	Vice-president.
M.Hafid Mouhamed seddik.....	Membre-Administrateur Délégué
Dr.Mohammed Mohammed Tawfik EL Maghreby.....	Membre
M. Abderrahmane Chihibe.....	Membre

¹ Rapport Annuel 2012

² Les participations étaient détenues par Dallah Al Baraka Holding implantée à Bahreïn . En 2002 le groupe a été restructuré. L'activité bancaire a été regroupé dans une Holding spécialisée « Al Baraka Banking Group » avec ouverture du capital à hauteur de 30% pour des investisseurs à travers la bourse.

M.Moudjari Redouane.....	Membre
M.Hamad Abdullah Eqab.....	Membre
M.Ameziani Ali.....	Membre
M.EL Metennani Rachid.....	Membre

Réseau national d'exploitation : En 2015, La banque Al Baraka d'Algérie dispose d'un réseau de 30 agences dans les localités suivantes : 09 agences au Centre, 06 agences à l'Ouest, 05 agences au Sud et 10 agences à l'Est.

- **Quelques chiffres clés de la Banque AL-BARAKA ¹**

Les financements de la banque ainsi que le résultat net de l'année 2014 se présentent dans le tableau suivant :

Tableaux n° 1 : chiffres clés 2014 de la banque AL-BARAKA

Agrégats	2014	2013	Ecart en valeur	Ecart en %
Total bilan	162772	157073	5699	3.6
Fonds propres	23810	22965	845	3.7
Dépôts	131175	125435	5740	4.6
financements	80627	63354	17273	27.2
Hors bilan	40449	51662	-11213	-27.72
PNB	7473	7760	-287	-3.7
Net Résultat	4306	4092	214	5.2

La croissance du total bilan nous indique que la banque Al Baraka d'Algérie connaît un volume d'activité de plus en plus important. Ceci est confirmé par l'évolution dans le même sens des activités de financement et de la collecte des dépôts. Elle a généré des résultats nets positifs de plus en plus importants.

2. Les activités de la banque Al Baraka d'Algérie

Banque commerciale de type universel, la Banque Al Baraka d'Algérie assure l'ensemble des opérations bancaires (financement, commerce extérieur, activités de caisse et portefeuille, monétique,... etc.).

¹ Rapport annuel 2014

2.1. Les ressources de la banque

Comme toute banque, la banque Al Baraka d'Algérie a principalement des ressources en fonds propres et des ressources sous forme de dépôts. Selon les cas, celles-ci peuvent être rémunérées ou pas.

2.1.1. Les types de dépôt

Les dépôts des clients sont logés dans différents comptes :

➤ **Les comptes courants**

Ils sont considérés comme des prêts gratuits de la part des clients. La banque en dispose librement. Elle peut les utiliser dans ses opérations de financement mais elle est tenue d'honorer tout ordre de retrait à n'importe quel moment. Etant garantis, ces dépôts ne génèrent aucune rémunération à leurs titulaires.

➤ **Les comptes d'épargne**

Répondant aux exigences du contrat Moudharaba où la banque est Moudharib, les fonds qui y sont logés bénéficient d'une rémunération variable dépendante des profits de la banque. Ils sont sous forme de BDC ou de compte livret épargne.

➤ **Les comptes d'investissement**

Les comptes d'investissement au sein d'Al Baraka répondent au contrat de Moudharaba. Sous forme de dépôts à terme (DAT), les fonds qui y sont logés sont sous la responsabilité de la banque pour les durées déterminées et ne

Peuvent être retirés qu'à terme échu. Le capital investi n'est pas garanti.

On retrouve deux types de comptes d'investissement:

➤ **les comptes d'investissement affectés**

Ces comptes répondent au principe de la Moudharaba- mouqayada. Le client affecte ses fonds au financement d'un secteur ou un projet particulier. La rémunération dépend des résultats de ce qui est financé.

➤ **les comptes d'investissement non affectés**

Ces comptes répondent au principe de la Moudharaba moutlaqa. Ils sont confiés à la banque sans aucune restriction et la rémunération dépend des résultats de l'activité globale de celle-ci.

Que le dépôt soit d'investissement ou d'épargne, la banque prend une commission de gestion en tant que moudharib vis-à-vis de ses clients. La rémunération des différents comptes est déterminée selon une formule de calcul qui prend en considération les caractéristiques de chaque catégorie.

2.1.2. La rémunération des dépôts

Hormis les comptes à vue qui ne reçoivent aucune rémunération, les comptes d'épargne ainsi que les comptes participatifs sont rémunérés selon le mode de partage des profits réalisés par la banque.

Cette rémunération dépend de trois paramètres; le solde, la durée et la part des bénéfices revenant à l'ensemble des déposants qu'on appelle "cagnotte des clients".

2.2. Les activités de bienfaisance

La banque Al Baraka d'Algérie entretient une participation aux œuvres de bienfaisance. Elle utilise les fonds de son compte produits à liquider¹ dans l'accord de dons au profit des organismes externes tels que les mosquées, les zawiyas, les hôpitaux, les bibliothèques, les associations et autres. Celle-ci accorde aussi des aides en faveur des nécessiteux.

❖ La relation avec le ministère des affaires religieuses

Le caractère islamique d'une banque laisse entendre une certaine relation avec les autorités religieuses du pays. La banque Al Baraka d'Algérie et le ministère des affaires religieuses ont des relations dans le cadre d'un projet d'investissement lié à la caisse de *zakat* initié par ce dernier. En effet, dans le cadre d'aide au financement des petits projets individuels entretenus par le ministère des affaires religieuses, celui-ci a fait appel à Al Baraka pour la gestion de l'aspect technique des accords de financement sous forme de qoroudh hassana.

Ainsi, la banque accorde les financements et s'occupe du recouvrement pour le compte du ministère sans aucune rémunération. Les bénéficiaires de ces crédits sont désignés par les comités de la *zakat* attachés au ministère des affaires religieuses au sein de chaque wilaya.

2.3. Les financements

Dans l'activité de financement, la banque Al Baraka d'Algérie propose les produits classiques du financement islamique. Ainsi, on retrouve les financements à rémunération variable tels que la Moudharaba et Moucharaka et les produits à rémunération fixe qui sont

constitués de Mourabaha, crédit-bail, Istisna'a et Salam. Dans la gamme des produits concessionnels, celle-ci accorde des prêts sans intérêt dans le cadre de la gestion du fond d'investissement de zakat du ministère des affaires religieuses. Micro finance islamique la banque Al Baraka d'Algérie s'est lancée dans la micro finance à travers un modèle « Charia compatible » dans la région de Ghardaïa, la population de la région étant conservatrice et fortement attachée à la licéité religieuse des transactions financières. la mise en place du projet a pris trois formes :

- Le financement par « Moucharaka » des très petites entreprises (TPE) travaillant en dehors du système bancaire et ayant un potentiel de croissance avérée.
- Le financement par « Qard Hassan » (crédit non rémunéré) des groupes des femmes
- L'assistance pour la mise en place de plan d'épargne selon la technique « Moudharaba ».

Une convention a été signée à cet effet avec la société de micro finance « Fides-Algérie », filiale d'un groupe suisse spécialisé dans le lancement et l'accompagnement d'institutions et /ou de dispositifs la micro finance dans les pays en développement.

2.3.1. Le traitement des retards de remboursement

L'imposition des pénalités de retard reste tributaire d'une étude et une recherche sur la capacité réelle de remboursement du client. En effet, si celle-ci révèle une incapacité due à un cas de force majeure indépendant de la volonté du client, le prêt est rééchelonné à travers un report d'échéance ne faisant objet d'aucune forme d'intérêt de retard.

Dans le cas contraire où le client fait preuve de mauvaise foi, la banque impose sans aucune hésitation ces intérêts là. Cependant, en aucun cas, ils ne sont intégrés dans les produits de la banque; ces derniers ne sont perçus qu'après le remboursement total du principal, et sont versés dans le compte de produits à liquider qui loge tous les fonds considérés illicites par la charia. Celui-ci est dépensé sous forme de dons ou prêts gratuits.

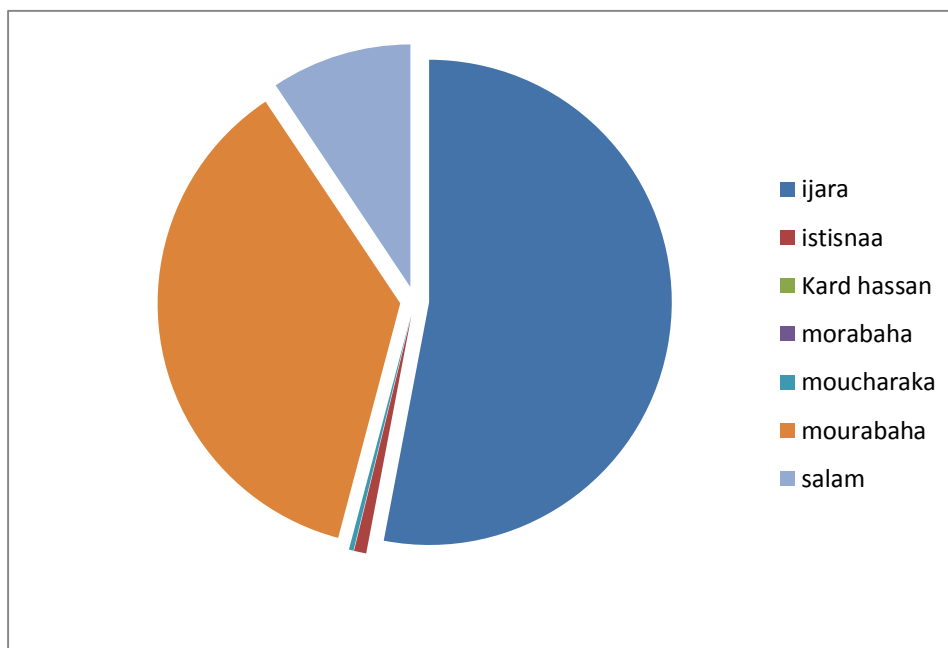
Afin d'apporter une appréciation des activités de financement opérées par Al Baraka d'Algérie, nous présentons les indicateurs suivants

❖ Le financement par type de produits

Tableaux n° 2 : les montants de financement par type de produits

Produit	Exercice	
	31/12/2014	
ijara	62 328 814 718,95	52,99%
istisnaa	960 298 130,01	0,82%
Kard hassan	280 667,38	0,00%
morabaha	4 217 665,16	0,00%
moucharaka	360 436 722,50	0,31%
mourabaha	42 936 189 837,23	36,51%
salam	11 022 671 686,75	9,37%
Total	117 612 909 427,98	100,00%

Ce tableau peut être traduit en graphique comme suit



Graphique°1 :les financements par type de produits en 2015

Ce secteur démontre une répartition des produits islamiques qui ressemble fortement à l'ensemble des produits bancaires islamiques dans le monde.. En effet le mode à court terme (Mourabaha) et le mode a long terme Ijara, prennent la partie la plus essentielle de cette répartition. Les financements de partage sont pratiquement inexistants. Les raisons ne

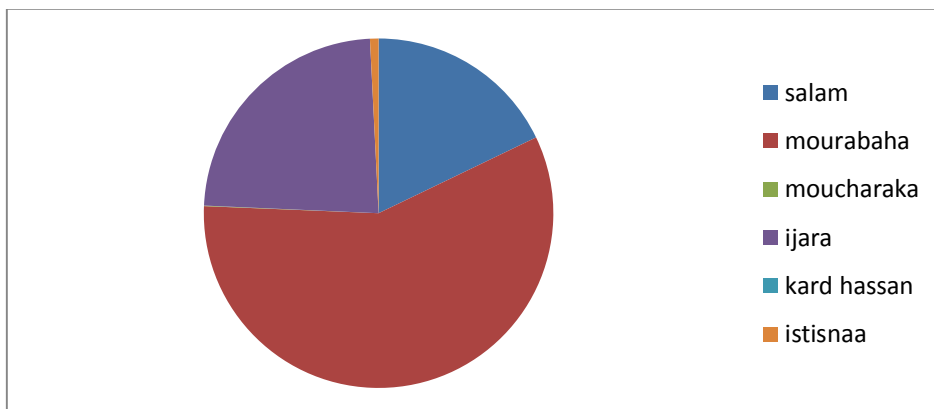
sont pas très différentes de celles qui guident l'ensemble des banques islamiques dans le monde; on vise notamment les avantages de la simplicité et l'opérationnalité des financements Mourabaha et ijara et les contraintes liées au système de partage.

La faible utilisation des produits participatifs s'explique par leur fort degré de risque et d'incertitude des profits mais aussi un fort risque d'agence, d'aléa de moralité et d'asymétrie d'information.

Dans la pratique, la Mourabaha est utilisée à court terme pour l'acquisition de matières premières, de véhicule, ce produit permet aux clients de financer leurs besoins par l'achat de ce qui veulent acquérir et les revendre avec un marge, la banque agit dans ce cas la comme un commerçant.

L'Ijara est une forme de location très pratiquée par les banques islamiques ce mode de financement à long terme permet de générer une profitabilité à la banque car il intervient dans plusieurs talque l'immobilier pour couvrir le besoin du particulier

Graphique n°2 : Répartition des impayés par type de produits



La banque dispose un portefeuille sain avec un taux d'impayés autour de 15 % du montant global des emplois. Ce qui est très satisfaisant car elle reste dans la norme internationale

Ainsi, si on relativise ces créances douteuses aux modes de financements utilisés, on remarque que la Mourabaha cause 58% des créances douteuses et la Ijara 24%. Le reste est partagé entre les autres modes de financement.

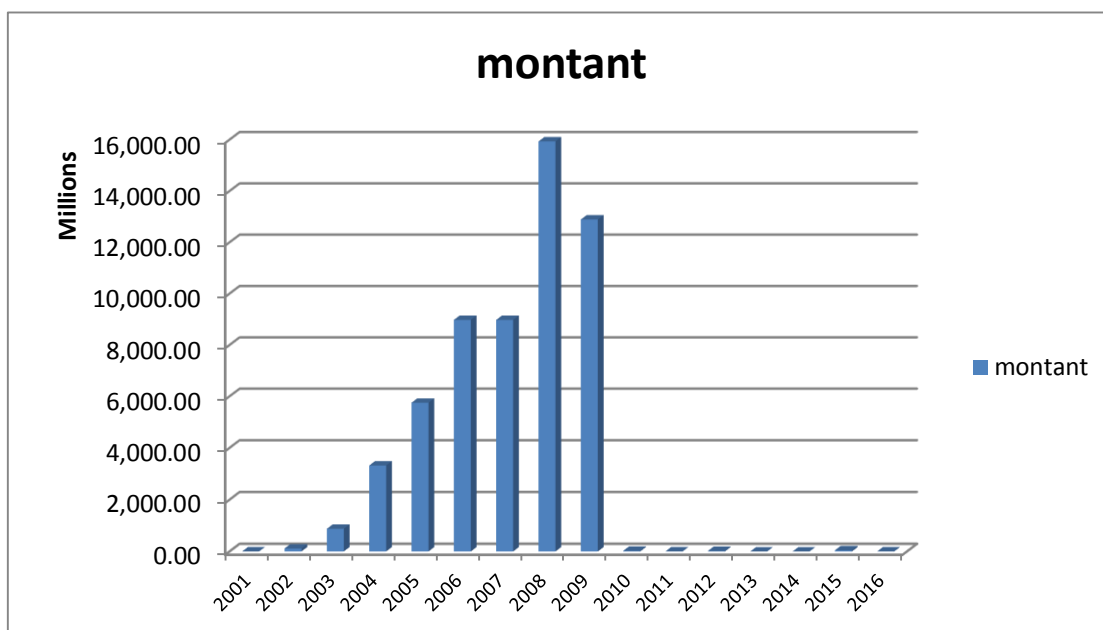
Après avoir présenté la banque Al Baraka, avec les différents répartitions des produits islamiques, dans la prochaine section nous allons essayer de se concentrer sur la répartition des instruments à revenu fixe par la banque dans le financement des particuliers.

Section02 : la place des instruments à revenu fixe dans le financement du crédit aux particuliers

1. les instruments islamiques à revenu fixe

Dans le contexte actuel, les modes à revenu fixe offrent des possibilités de prospérité dans le marché des crédits aux particuliers, notamment les crédits à la consommation et les crédits immobiliers. Ceux-ci présentent une alternative simple et facile d'application. En effet, dans le cas de la Mourabaha, les banques vendent les produits désignés par leurs clients à tempérament. L'ijara est assimilée au leasing qui est une forme de location très pratiquée par les banques conventionnelles. On voit bien qu'en dehors du remplacement de l'intérêt par la marge bénéficière, ces modes ne représentent pas des difficultés pratiques et correspondent tout à fait au financement moderne de secteur tel que l'immobilier par exemple.

1.1. La Mourabaha dans Le financement du crédit à la consommation (crédit véhicule)



Graphique n° 03 : l'évolution des financements de crédit véhicule par la Mourabaha

Ce graphique nous démontre clairement l'importance de l'instrument dans les financements opérés par Al Baraka d'Algérie. On remarque que les financements à Moyen terme a pris plus d'importance.

Ce type de crédit a passé par trois périodes, d'après Le graphe en remarque une forte demande de financement de crédit véhicule a partir de l'année 2003 jusqu'à 2008

➤ Analyse de la période 2003-2008

Depuis 2002, et avec le lancement de crédit à la consommation, la banque a développé la Mourabaha supérieure à 1 an avec le crédit véhicule qui s'étale jusqu'à 5 ans.

En 2007, Le crédit auto a permis au marché de l'automobile en Algérie de connaître une nette progression. Qu'il s'agisse d'implantation à travers le territoire national, sous forme d'offres au profit de petits salaires.

La banque Al Baraka d'Algérie pratique la Mourabaha pour couvrir généralement les besoins de financement des particuliers. Et si on le compare aux pratiques bancaires classiques, la Mourabaha peut se substituer aux formes de crédits à moyen et court terme telles que les facilités de caisse, les découverts, les crédits de campagne et les avances sur marchandises

➤ **En 2009**

D'après le graphe on remarque que la Mourabaha a baissé en 2009 à cause de la baisse de crédit véhicule cette période a connu un grand développement dans la société algérienne. Le portefeuille de Al Baraka a atteint 60 milliard dinars en 2009. Elle était gelée par l'état Algérien.

La loi de finance complémentaire du 26 juillet 2009, a été promulguée dans le but de neutraliser à court terme les effets de la crise des sub-primes, qui ont mis en danger les ressources en devise du pays.

Le surendettement est considéré comme l'une des raisons qui avaient conduit au gel en 2009 du crédit à la consommation pour contenir les importations et limiter le niveau d'endettement des ménages

➤ **Fin 2015**

On marque un retour au mode de financement Mourabaha en 2016 après plusieurs années de suspension, les clients ont commencé à octroyer de crédit véhicule dans le cadre de la mise en place du crédit à la consommation et ce, en application du décret n°15-114 du 12 mai 2015 relatif aux conditions et modalités d'offre en matière de crédit à la consommation ainsi que l'arrêté interministériel du 31 décembre 2015 fixant les conditions et modalités d'offres en matière de crédit à la consommation.

Pour les produits, la loi stipule que les entreprises dont les produits sont éligibles au crédit à la consommation sont celles qui exercent une activité de production ou de service sur

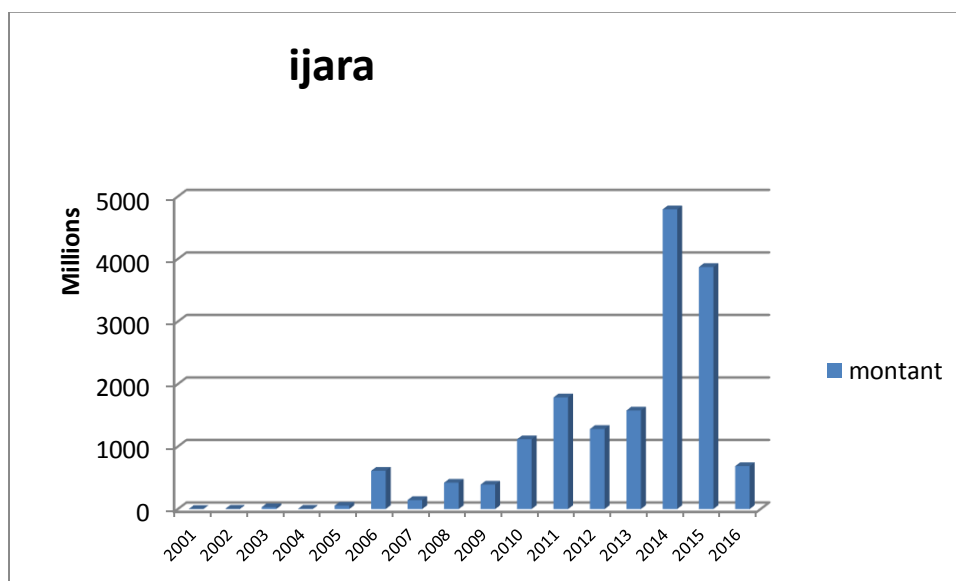
le territoire national, qui produisent ou rassemblent des biens destinés à la vente aux particuliers, qui sont en règle avec l'administration fiscale et les organismes de sécurité sociale

La banque El baraka utilise la Mourabaha comme un mode de financement licite du crédit à la consommation, la marge de financement est calculé sur la base d'un taux de rendement effectif global qui comprend le taux de marge, les commissions, les frais de dossier et l'assurance crédit et qui varie entre 10et 12% HT.

La Mourabaha est largement utilisée dans le financement d'automobile

1.2. L'ijara dans le financement de crédit immobilier

❖ ijara



Graphique n° 02 : l'évolution des financements de crédit Immobilier par l'Ijara

Ce graphique nous démontre clairement l'importance de l'instrument à long terme dans les financements opérés par Al Baraka d'Algérie

A priori, l'état des financements à long terme ne va pas suivre la même tendance. En effet, à la fin août 2006, on remarque une augmentation du produit.

Dans banque Al Baraka a démarré le produit de leasing immobilier. Ce projet est conforté par une convention avec la Société de Refinancement Hypothécaire dans le cas ou la banque a besoin d'augmenté leur portefeuille.

On remarque aussi que les financements par l'ijara a pris plus d'importance a partir de l'année 2008, il constitue donc le moyen efficace pour un cadre ou un employé de voir son rêve d'accession à la propriété se réaliser dans des délais raisonnables.

Les intervenants dans ce secteur ne s'y sont pas trompés tant la demande semble forte et le potentiel de progression important.

Ce type de financement est sollicité compte tenu des divers avantages du leasing/Ijara : car c'est un Moyen souple et pratique donnant accès à d'importants avantages fiscaux et utilisé dans le financement de logement

1.2.1. La convention avec la SRH

Dans le cadre de la stratégie évolutive adoptée par la banque Al Baraka d'Algérie et afin de développer son projet de leasing immobilier, celle-ci a signé avec la Société de Refinancement Hypothécaire une convention portant sur la titrisation des créances hypothécaires.

A. Les formes de refinancement proposées par la SRH

En tant qu'organisme de refinancement, la SRH propose les formules suivantes:

- le refinancement avec recours: il est sous forme de prêt à intérêt.
- le refinancement sans recours: il est sous la forme de titrisation au sens conventionnel comme définie précédemment.

En banking islamique, comme déjà mentionné en théorie, les prêts à intérêt sont interdits et la vente de créance ou de dette ne peut pas se faire en dehors de leur valeur nominale. Ainsi, en vertu de ses principes statutaires, la banque Al Baraka d'Algérie ne peut accepter aucune des formules présentées par la SRH. Afin de bénéficier de son avantage de refinancement, celle-ci a proposé un mécanisme de titrisation conforme à la charia. Nous présentons ce mécanisme dans ce qui suit.

B. Le mécanisme de titrisation dans l'accord avec la banque Al Baraka d'Algérie

La titrisation au sens de la finance islamique porte sur des actifs réels. Ainsi, au lieu de la vente des créances hypothécaires, la banque Al Baraka d'Algérie a proposé la vente des biens immobiliers faisant objet des crédits qu'elle accorderait suivant une des formules islamiques de financement (location vente, leasing, vente à tempérament,...).

Cette spécificité met en jeu la notion de propriété des biens immobiliers cédés et non pas les créances qui y sont liées seulement. On parle de transfert de propriété. Ainsi, et tel que

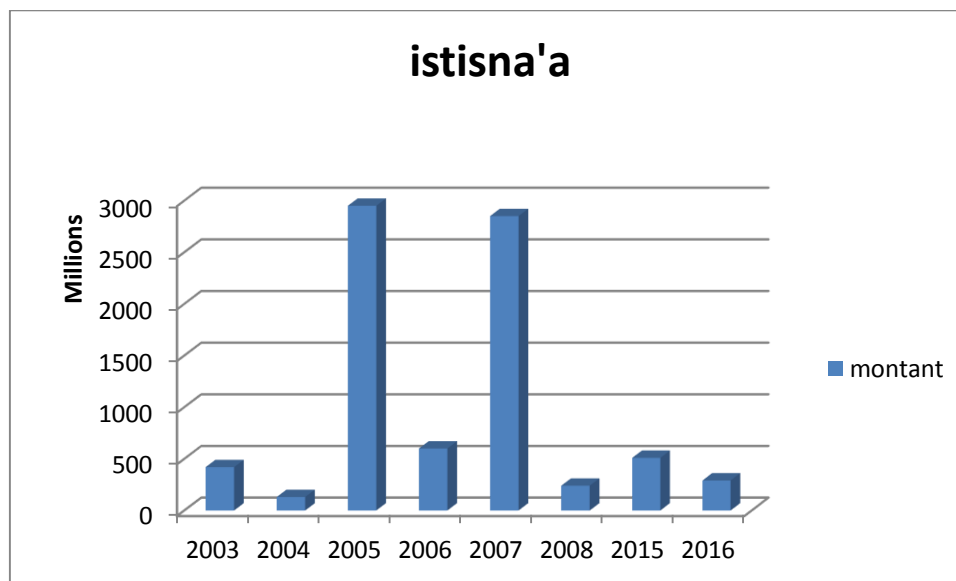
stipulé dans la convention, en cas de besoin de refinancement, la banque Al Baraka d'Algérie va céder les titres de propriété¹ en faveur de la SRH à un prix étudié comprenant une décote sur la marge bénéficiaire qu'elle prend et qui sera négociée à chaque opération en tenant compte des conditions du marché. En fait, à travers ce mécanisme, le vendeur ultime des biens immobiliers devient la SRH, et en tant que gestionnaire désigné par celle-ci, la banque continue de recouvrer le remboursement des clients pour son compte (le compte de la SRH).

Arriver à conclure un tel accord n'a pas été de tout repos pour Al Baraka d'Algérie. Les négociations ont été engagées depuis 5 années. La contrainte provenait d'une divergence au cours des négociations sur le fait que l'objet de la cession était les biens immobiliers eux-mêmes, et que ce mécanisme ne rentre pas dans le cadre du refinancement prévu par la SRH, ni par la titrisation énoncée par la loi plus tard.

La réussite de la signature de la convention illustre bien un effort d'adaptation fourni par les deux organismes. Cependant, le déroulement et la lenteur des négociations démontrent surtout un exemple des contraintes que rencontre la banque Al Baraka d'Algérie dans ses relations avec le support institutionnel du système bancaire algérien

Il faut dire que cette banque, étant la seule sur le marché opérant selon des principes islamiques différents, a du mal à imposer sa pratique et demande souvent un effort de compréhension et d'ouverture d'esprit de la part de ses interlocuteurs de l'ensemble de la communauté bancaire.

1.3. Listisna'a dans le financement de crédit immobilier



Graphique n° 03 : l'évolution des financements de crédit Immobilier par la L'Istisna'a

Cette structure de financement est essentiellement utilisée dans l'immobilier, D'après le graphe on remarque que L'Istisna'a a augmenté en 2005 et 2015 seulement à cause de l'augmentation de crédit immobilier et le recours à ce type de financement dans ces deux périodes uniquement car d'après les informations de la banque, l'utilisation de L'Istisna'a par les particuliers est très marginale

2. Les procédures du traitement de crédit aux particuliers par la banque Al baraka

2.1. Procédure du traitement de crédit à la consommation (financement des véhicules) par le mode Mourabaha dans la banque Al baraka

2.1.1. Conditions et caractéristiques du financement

Forme de financements : Les financements qui entrent dans le cadre de la présente procédure seront consentis sous forme de MOURABAHA MT.

Produits concernés : Les véhicules touristiques produits en Algérie. Le client ne peut ouvrir droit qu'au financement d'un seul véhicule.

Bénéficiaires et clientèle ciblés : Cette formule de financement est destinée à toute personne physique qui, pour l'acquisition d'un bien agit dans un but privé en dehors de ses activités commerciales, professionnelles ou artisanales.

Age limite : La limite d'âge de l'emprunteur est fixée à 70 ans à la date de remboursement de la dernière échéance du financement accordé par la Banque.

Limite du financement

La quotité de financement accordé par la Banque ne doit pas dépasser 80% du montant du prix du véhicule en TTC. Le montant restant doit faire l'objet d'un apport personnel (minimum 20%) à verser dans le compte du client ouvert au niveau de l'agence.

Durée de financement : La durée de financement est fixée à 60 mois maximum.

Assurance décès et invalidité (IAD) :

Cette assurance prend effet à partir de la date de mise en place du financement et couvre toute la durée du financement. La Banque se charge de payer cette assurance pour le compte du client.

Assurance véhicule : Les clients doivent souscrire obligatoirement une assurance automobile en « tous risques » auprès d'une compagnie d'Assurance

Documents ou information à recevoir

- Demande de financement à la consommation, selon modèle joint en annexe ;
- Facture pro-forma du véhicule délivrée par le fournisseur établie au nom de la Banque pour le compte du client ;
- Attestation délivrée par le fournisseur prouvant l'exercice d'une activité de production sur le territoire national ou autre justificatif établi par le fournisseur, exemple : mention sur la facture pro-forma attestant l'origine nationale du véhicule .
- Une (01) copie de la carte d'immatriculation à la sécurité sociale ou autre document tenant lieu.
- Relevé de compte bancaire ou CCP des six derniers mois ;
- Les 03 dernières fiches de paie pour les salariés ou attestation de revenu (pension de retraite) délivrée par la CNR pour les retraités ;
- Chèque Annulé.
- Déclaration annuelle des salaires (la DAS) pour les salariés du secteur privé.

2.1.2. Procédures d'autorisation :

Les procédures d'autorisation d'une opération de financement de crédit à la consommation sont résumées comme suit :

A. Réception des demandes de financement :

Les clients souhaitant obtenir un financement véhicule se rapprochent des chargés de clientèle des agences pour une simulation de leur capacité de remboursement et pour prendre connaissance de l'offre de la Banque.

Les clients éligibles au financement Al baraka Auto sont invités à constituer le dossier composé des documents cités ci-dessus (documents ou information à recevoir).

B.Examen de la demande par l'agence :

- ✓ Il s'assure de la capacité de financement du client en consultant systématiquement la centrale des risques des ménages (CREM) afin de confirmer son niveau d'endettement auprès des autres banques et s'il n'enregistre pas d'impayés.
- ✓ L'acceptation du comité de financement déclenche l'autorisation du financement.
- ✓ L'offre préalable de financement au client
- ✓ L'ouverture du compte et le versement de l'apport personnel.
- ✓ Signature du L'offre de financement, l'ordre d'achat et le mandat (procuration) et le bulletin d'adhésion inhérent à l'assurance décès et IAD par le client.

Il se dirige vers le fournisseur de véhicule, muni d'un Bon de commande signé par le Directeur d'agence ou son adjoint.

C. Livraison Administrative du Véhicule :

A la réception du bon de commande, le fournisseur de véhicule remet au client les pièces requises pour le recueil du gage sur le véhicule auprès des services compétents de la Daïra après Le fournisseur transmet à la Banque, par le biais du client, une facture définitive et une copie de la carte grise provisoire.

Le chargé de clientèle reçoit la facture définitive libellée au nom de la Banque pour le compte du client, la copie de la carte grise provisoire revêtue du gage de véhicule. Après vérification, il remet le dossier au back-office agence pour déclencher la procédure de la mobilisation de l'opération de financement.

• Une fois mobilisé, le back office de financement (agence) procède à l'édition en local les documents contractuels suivants. Ces documents contractuels sont remis au client pour signature :

- ✓ Le contrat de financement ;
- ✓ Le billet à ordre global dûment timbré à hauteur du montant du financement ;
- ✓ Le plan de remboursement ;
- ✓ La fiche de création des prélèvements automatiques sur comptes CCP.

Il exige au client la souscription d'une police assurance multirisques véhicule auprès d'une compagnie d'assurance de premier rang avant de lui remettre une copie du contrat de financement et du plan de remboursement.

E. Paiement du vendeur :

- ✓ Le chargé de clientèle reçoit du fournisseur le bon de livraison signé par le client attestant la réception du véhicule acquis.
- ✓ la réception du bon de livraison déclenche le virement au profit du fournisseur de véhicule

G. Recouvrement des financements de véhicules :

Passé un délai de 60 jours et l'échéance impayée n'est pas réglée, il y a lieu de lancer une saisie arrêt sur le compte CCP ou le compte bancaire de domiciliation du salaire.

Suivi des financements à la consommation :

. Le suivi de développement du portefeuille des financements à la consommation est assuré par la Direction Commerciale chargée des financements à la consommation,

2.2. Procédure du traitement de crédit immobilier par le mode Ijara dans la banque AL BARAKA

2.2.1. Conditions et caractéristiques du financement

Forme de financements : Les financements qui entrent dans le cadre de la présente procédure seront consentis sous forme de Ijara.

Condition

- ✓ Le demandeur du crédit doit avoir un revenu mensuel net égal ou supérieur de 40000.00da
- ✓ En cas de caution d'une seul co-débitions d'un parent jusqu'au premier degré du principal débiteur.

- ✓ Les revenus déclarés doivent être permanents et stables et correspondre à la durée de crédit.
- ✓ Professions libérales : 65 ans hommes et femmes à la date du dernier loyer(échéance) de remboursement.

Le crédit doit présenter au maximum 80% du cout du bien ,le reste 20% doit représenter l'apport minimal du client, dans le cas de construction la valeur d'acquisition du terrain peut être considérée comme apport personnel.

- ✓ La durée de crédit 20 ans maximum, et 3à5 ans maximum pour l'aménagement de logement.
- ✓ Il existe une gamme de produit de crédit immobilier au niveau de la banque :
 - Acquisition de logement neuf
 - Acquisition de construction bâtie
 - Aménagement de logement
 - Acquisition de logement d'occasion

Documents propre à l'acquisition de logement

- La demande de financement.
- L'attestation de travail
- 03 fiches de paie récentes
- Copie de la carte d'assurance sociale
- Relevé des émoluments
- 02 extraits de naissance
- 02 résidences
- 02 photocopies de pièce d'identité
- Acte de mariage (pour les mariés dont conjoint caution)
- Fiche familial ou individuelle
- Copie de l'acte de propriété, objet de la demande de financement
- Déclaration de non endettement
- Certificat négatif du bien à financer
- Permis de construire s'il s'agit de financement de construction

- Devis estimatif et quantitatif de la construction dûment approuvé par un bureau d'étude
- Une fiche de renseignement à remplir et signer par le demandeur de crédit.

2.2.2. Procédures d'autorisation :

Les procédures d'autorisation d'une opération de financement de crédit immobilier sont résumées comme suit :

A. Réception des demandes de financement :

Les clients souhaitant obtenir un financement immobilier se rapprochent des chargés de clientèle des agences pour une simulation de leur capacité de remboursement et pour prendre connaissance de l'offre de la Banque.

Les clients éligibles au financement Al baraka immobilier sont invités à constituer le dossier composé des documents cités ci-dessus (documents ou information à recevoir).

B. Examen de la demande par l'agence :

S'assurer que la demande de financement s'inscrit dans le cadre de la politique de financement de la banque

C. Etude de dossier par la direction de retail banking

Les dossiers de financement seront renseignés sur système et envoyés par les agences à la direction la Direction du Retail Banking.

Les décisions prises par les comités de financement (rejet/accord) seront communiquées aux agences, afin de les notifier aux clients concernés, et recueillir les garanties en cas de décision positive, acceptée par le client.

D. Mobilisation de financement au niveau de la direction du retail

Dans les financements de type « IJARA », la direction mobilise le montant total de financement.

E. Paiement du vendeur par l'Agence

L'agence établit un chèque de banque comportant le montant total de l'opération à donner au notaire de la banque qui va prendre en charge les formalités transfert de propriété et informe la banque une fois l'acte est publié et enregistré.

2.3. Procédure du traitement de crédit immobilier par l'istisna'a

2.3.1. Condition et caractéristique de financement

Documents ou informations à recevoir :

- Demande de prélèvement (la demande d'utilisation) avec un statut approuvé, cette information est transmise par l'agence, elle est vérifiable sur un rapport signalant toutes les demandes d'utilisation en instance.
- Un devis détaillé des travaux à réaliser élaboré par l'entreprise de réalisation ou quantités de la marchandise à fabriquer.
- Validation des travaux faits par la DEI (Direction des Expertises Immobilières) ;
- Contrat de réalisation signé par le promoteur chargé des opérations de réalisation en tant que SANI'A ;
- Situation détaillée des travaux à réaliser par tranche, Montant, durée de réalisation... élaborée par la DEI (Direction des Expertises Immobilières).

2.3.2. Procédure d'autorisation

A. Réception des demandes de financement :

Le bénéficiaire de financement se présente à la l'Agence menu des documents suivants :

- Demande d'utilisation de la totalité de la ligne Istisna'a ou une tranche si la rémunération doit se faire d'une manière fractionnée;
- Un devis des travaux à réaliser ainsi qu'un programme détaillé des travaux si ceux-ci seront accomplis par tranche, élaborés par l'entreprise de réalisation;

L'Agence doit recueillir :

- une attestation de validation des travaux faits établie par la DEI (Direction des Expertises Immobilières).
- Un contrat de réalisation dûment signé par l'entreprise de réalisation

B. Etude de dossier par la direction de retail

- Les mêmes étapes du contrat Ijara

C. Mobilisation de financement

La banque mobilise le montant total de financement.

D. Paiement du vendeur par l'Agence

Une fois le client signe les documents, la banque délivre un chèque de banque et a le donner au l'entreprise de la réalisation

Section03 : Etude De deux dossiers de financement aux particuliers (crédit à la consommation et crédit immobilier)

1.étude d'un dossier de financement du crédit à la consommation

Après le traitement des différents modes de financement utilisés par la banque dans le financement des particuliers on va étudier un dossier de financement du crédit à la consommation et en faisant recoure au mode de financement Mourabaha

Afin de mettre en pratique les techniques d'étude et d'analyse développées précédemment, une illustration par un cas pratique s'avère nécessaire.

Pour ce faire, nous avons sélectionné un dossier de financement, déjà traité au niveau de l'agence Al Baraka 107 BAB EZZOUAR , sur lequel nous avons essayé de mener notre propre étude en respectant, bien entendu, les méthodes théoriques présentées antérieurement. Ce dossier porte sur une demande de financement de consommation par un client (crédit à la consommation auto symbole)

1.1. La demande de financement

- **Identification du demandeur de crédit¹**

Représente toutes les informations déclarées par le client.

- **Documents joints à la demande**

Le dossier remis par le client comporte les documents suivants :

- Fiche synthèse agence
- Un certificat de résidence (éventuellement celle du codébiteur)
- Un extrait de naissance (éventuellement celle du codébiteur)
- Fiche familiale (éventuellement celle du codébiteur)
- Justifications de revenus (éventuellement celle du codébiteur)
- Attestation de travail (éventuellement celle du codébiteur)
- Carte de la sécurité sociale (éventuellement celle du codébiteur)
- Pièce d'identité (éventuellement celle du codébiteur)
- Chèque barré (éventuellement celle du codébiteur)

¹ Voir annexe 3

1.2. Cheminement de dossier de financement crédit -véhicule :

1.2.1. Déroulement pratique de l'opération

- Une fois l'examen des pièces justificatives effectué, le dossier de financement est soumis au comité de financement agence pour décision.
- Tout contrat de financement doit être précédé d'une offre¹ préalable de, financement, devant permettre au bénéficiaire d'apprécier la nature et la portée de l'engagement financier
- L'offre de financement doit indiquer :
 - Le cout de bien objet de financent
 - La marge bénéficiaire
 - Le prix de vente

A. Calcul du taux de marge bénéficiaire

Taux de marge= taux de référence fixé par la banque d'Algérie (4%) + un taux de la banque al baraka.

Commentaire:

- Le taux de marge est de 9%, calculé sur la base de taux de référence fixé par la banque d'Algérie ce qui montre que le taux de marge est l'équivalent de taux d'intérêt pratiqué dans les banques conventionnelles.

Calcule de la mensualité

- Le revenu du client = **57141.42** DA
- Apport personnel = 645000 DA.
- Age=47 ans

Une simulation est faite sur la base de revenu de : **57141.42** DA, le montant sollicité, soit **697000.0DA**.

Commentaire :

Le revenu net du client lui donne accès au financement de 697000.00 DA pour atteindre 30% de la dette autorisée dans le crédit à la consommation (selon la loi pour l'octroi de crédit à la consommation

Sur la base de 697000 on va calculer **la mensualité constante** :

La formule des annuités constantes :

$$n=12*5=60$$

$$C=697000DA$$

¹ Voir annexe 4

$$\text{Annuité} = C * i / (1 - (1 + i)^{-n})$$

$$\text{Annuité} : 697000 * 0.0075 / (1 - (1,0075)^{-60}) = 14520,80$$

Calcul de la principale :

Taux mensuel équivalent = le taux annuel /12 = 9% /12 = 0.75% le mois.

$$\text{La marge} = 0.75\% * 697000 = 5227.5 \text{ da}$$

Calcul de la TVA :

Taux de la TVA : 17%

$$5227.5 * 0.17 = 888.65$$

Le principale = la mensualité - (la marge + tva sur marge)

$$14520.80 - (888.65 + 5227.5) = 8404.65$$

Le client paye chaque mois une mensualité de 14520.80 jusqu'à le dernier mois

Commentaire :

❖ Le principe de calcul de la mensualité constante est mathématiquement similaire à celui des intérêts dans une banque conventionnelle. Cela entraîne la remise en question de la conformité de l'opération par la clientèle.

$$\text{Le total des échéances} = 1,383,778.77 \text{ DA}$$

$$\text{Le cout de bien} : 1,207,800.00 \text{ DA}$$

$$\text{La marge bénéficiaire} = 1383778.77 - 1207800.00 = 1759787.77 \text{ DA}$$

❖ L'agence communique au préalable au client, le montant de l'échéance pour ramener l'ordre de virement bancaire permanent

➤ A la réception du bon de commande, le fournisseur transmet à la Banque, par le biais du client, une facture définitive et une copie de la carte grise provisoire.

➤ Le chargé de clientèle reçoit la facture définitive libellée au nom de la Banque
Et le gage de voiture.

Le client doit signer les documents contractuels :

1. Le contrat de financement Mourabaha¹
2. Le billet à ordre
3. Le plan de remboursement
4. La fiche de création des prélèvements automatiques sur comptes CCP.

➤ Il exige au client la souscription d'une police assurance multirisques véhicule auprès d'une compagnie d'assurance

➤ La réception du véhicule

D'après le traitement précédent on constate que l'opération de la Mourabaha se déroule en deux phases

¹ Voir annexe 5

a- phase d'achat : relation banque/fournisseur

La banque mandate le client pour négocier avec le fournisseur. Les conditions d'achat en effectuant pour son compte les démarches et les modalités liées à l'opération et aussi de la réception de véhicule.

b-Phase de vente : relation banque/client :

La réalisation effective de cette transaction (transfert de propriété) se fait après le remboursement du montant globale pendant toute la durée.

1.3. Comparaison d'une opération Mourabaha et un emprunt classique

D'après cette analyse j'estime que malgré la ressemblance apparente entre la Mourabaha et le crédit classique dans le calcul du taux de marge

Beaucoup points de divergence peuvent être identifiés :

- La *Mourabaha* est un contrat de vente et non un contrat de prêt car elle ne remet à son client aucune somme d'argent qui serait à restituer avec des intérêts (intérêts qui constitueraient la rémunération du prêteur).
- Dans le cas d'un contrat Mourabaha, le prix est majoré en contrepartie d'un échelonnement du paiement. Dans le crédit conventionnel la dette est majorée en contrepartie d'un échelonnement du remboursement.
- La banque doit acheter le produit à financer et en devenir un propriétaire dans la 1^{ère} phase.
- Dans le cas d'une dette la banque est exposé seulement à un risque de crédit, alors que dans la Mourabaha, elle est aussi exposé à un risque de prix entre le moment où le bien est achetée et le moment où il est vendu au client final.
- La marge est fixée dans la Mourabaha et ne peut varier durant le délai de paiement accordé.
- En cas de défaut de paiement par le client final la banque n'a pas la possibilité de réclamer des pénalités. Une assurance ou des garanties peuvent toute fois être prévue dans le contrat initial.
- La rémunération vient compenser un service rendu et non pas la mise à disposition d'une somme d'argent.
- La banque assume le risque lié au bien jusqu'à la revente de l'actif au client.

2.étude de financement d'un crédit immobilier

Pour ce faire, nous avons sélectionné un dossier de financement, déjà traité au niveau de l'agence Al Baraka 107 BirKHadem , sur lequel nous avons essayé de mener notre propre étude en respectant, bien entendu, les méthodes théoriques présentées antérieurement.

Ce dossier porte sur une demande de financement Immobilier (acquisition d'un logement neuf)

Nous tenons à signaler que, pour des raisons de secret professionnel auquel est tenu le banquier, les informations liées au nom de client seront volontairement modifiées et l'impasse sera faite sur quelques informations susceptibles de les identifier.

2.1. La demande de financement

- **Identification du demandeur de crédit**

Représente toutes les informations déclarées par le client.

A. Information sur le produit

Appartement de typeF3 N°11

La résidence : HAMAMAT .ALGER

D'une superficie de : 101,74 M²

Au niveau du 2iem étage

Cout de bien =1100000000 DA

- **Documents joints à la demande**

- Documents propre à acquisition de logement

- La demande de financement.

- L'attestation de travail

- 03 fiches de paie récentes

- Copie de la carte d'assurance sociale

- 02 extraits de naissance

- 02 résidences

- pièce d'identité

- Fiche familial ou individuelle

- Copie de l'acte de propriété, objet de la demande de financement

- Avis d'impôt sur le revenu 2009-2011.

- relevée bancaire.

- **OBJET DU FINANCEMENT**

La demande de client fait partie d'un crédit immobilier (location vente) type appartement F3 le dossier de client est soumis aux conditions de financement

Commentaire : L'objet du contrat doit être licite du point de vue de la charia et non pas un produit prohibé.

- **Calcul de la capacité d'endettement :**

Une simulation est faite sur la base de revenu **480000,00DA**, le montant sollicité, soit **6800000DA**.

- **Calcul de la mensualité constante (le montant de loyer) :**

La formule des annuités constantes :

Le taux 7%

$$n=12*20=240$$

$$C=6800000DA$$

$$\text{Annuité} = C * i / (1 - (1+i)^{-n})$$

$$\text{Annuité} : 6800000 * 0.0058 / (1 - (1,0058)^{-240}) = 52888.88$$

Calcul de la marge bénéficiaire :

$$\text{Taux mensuel équivalent} * 240 =$$

$$52888.88 * 240 = 12693331.2$$

$$\text{La marge} = 12693331.2 - 1100000000 = 5893253.3DA$$

Commentaire : la marge bénéficiaire de la banque est de 5893253.3DA ce qui prouve que le produit financier islamique ijara est très coûteux, car il s'agit d'un financement à long terme ou la banque supporte tous les risques pendant toute la durée de location

2.3. Le déroulement de l'opération d'ijara (location vente)

Etape01 : la banque charge un notaire qui va préoccuper de l'achat du bien pour qu'elle demeure le propriétaire du bien et supporte tous les risques qui y sont associés mais avant le paiement du vendeur il faut que l'agence invite le client pour signer les documents du contrat ijara¹ :

- ✓ La désignation du/des biens loués
- ✓ La durée de la location
- ✓ le montant et les échéances du paiement des loyers.
- ✓ Billet à ordre

¹ Annexe 6

✓ Échéancier de remboursement

Une fois les documents juridiques signés, l'agence établit un chèque de banque comportant le montant total de l'opération et de le donner au notaire de la banque qui va acheter le bien immobilier pour que le bien devienne la propriété

➤ La banque loue le bien pour le compte du client, dans cette étape le client est obligé de payer chaque mois la mensualité qu'on a déjà calculé qui s'élève à 52888.88

➤ Notre client a un apport personnel qui s'élève à 42000000 da et qu'il sera inclus dans le plan de remboursement en tant que 1ère échéance de remboursement à régler le même jour de mobilisation

Etape 02 : La propriété passe au client à la fin du contrat contre un montant symbolique prenant en considération l'état du bien le client devient le propriétaire du bien .

2.4. Comparaison entre un crédit bail classique et ijara :

- Dans le contrat d'ijara, il y'a une absence de pénalité dans le cas de non remboursement mais dans le crédit bail il y'aura un remboursement de pénalité car les pénalités sont considérées comme des intérêts par contre dans le crédit bail il y'a d'indemnités de retard de paiement
- De plus, dans un contrat d'ijara, les paiements ne peuvent pas commencer avant que le preneur pris possession du bien en question. a l'inverse dans un contrat de crédit-bail, les paiements peuvent commencer à partir du moment où le bailleur achète l'actif. De cette manière, le risque de destruction ou de perte de l'actif est porté par le bailleur qui continue à avoir la responsabilité du bien
- Dans un contrat d'Ijara, il est possible de déterminer le montant de chaque paiement, mais à la date de livraison de l'actif. ce qui rend cet instrument particulièrement utile dans le cas de financement de projet.
- A la fin du contrat la banque transfère la propriété au client contre un montant symbolique
- Si l'option d'achat est exercée, le prix ne doit pas être déterminé à l'avance il doit y avoir un contrat de vente séparé prenant en considération l'état du bien.

Conclusion

Les perspectives du développement de la banque Al Baraka d'Algérie sont très Optimistes, en témoigne l'encours actuelle de financement qui s'élève à 95 milliard de dinars, et que la banque compte l'augmenter à 120MD dont une grande partie du retail surtout avec la nouvelle disposition de crédit à la consommation et sa présence sur des marchés porteurs, tels que celui de l'immobilier qui offre des opportunités de gain très importantes.

Cependant, le véritable défi qu'affronte cette institution est d'arriver à atteindre les objectifs de base des banques islamiques, ceci dépend en grande partie de sa capacité à surmonter les contraintes majeures qu'elle rencontre.

Nous avons vu dans ce qui précède que les modes de financement Mourabaha et Ijara sont utilisés par la banque Al Baraka d'Algérie, et ils engendrent une rentabilité à la banque du fait qu'ils se placent en première position. Soit en matière de volume de financement ou de revenus générés.

Mais on a constaté que la technique de calcul de la marge est similaire à celle pratiquée au niveau la banque classique ce qui pose un problème de conformité dans l'étude des deux dossiers de financement

Aujourd'hui, l'émergence de la finance islamique et son développement dans le monde est le résultat des problèmes et des crises que confronte la banque conventionnelle. Cette dernière pratique les intérêts qui sont prohibées en islam, la finance islamique offre un alternatif éthique qui est basé sur les principes de charia ce qui rend leur pratique licite.

La finance islamique est représentée par les banques islamiques qui offrent une large gamme de produits pour le financement des particuliers, partagent avec le client les pertes et les profits selon le troisième principe.

Afin de répondre à notre problématique, les banques islamiques ont développés des produits conformes à la charia, et comme il y'a des problèmes fiscaux et comptables, elle c'est tournée par la mise en place des crédits à la consommation, et des crédits immobiliers pour les particuliers uniquement, et elle utilise les modes mourabaha et ijara dans leurs financements car ils génèrent une rentabilité à la banque.

En Algérie l'augmentation de la commercialisation des produits islamiques par la banque AL baraka est une réponse à la demande des citoyens qui préfèrent mener leurs transactions sans intérêt en utilisant des produits ou des instruments compatibles à la charia, et d'après le stage nous sommes arrivés à ces résultats

- La banque offre au particulier un ensemble de produits compatibles à la charia ce qui confirme la première hypothèse.
- Les besoins des particuliers sont multiples, des besoins de consommation et d'habitat ce qui vient de valider la deuxième hypothèse
- Le particulier fait recours aux produits de location « ijara » et les produits qui sont basés sur la marge « Mourabaha » pour le financement de ses besoins de consommation ou d'habitat, ces deux formes sont les plus adoptées par la banque ce qui vient en parallèle avec la troisième hypothèse.

La banque islamique reste toujours soumise aux règles prudentielles et cela représente un obstacle qui empêche le déroulement des contrats de façon licite.

L'absence d'un cadre juridique pour la banque islamique montre que cette dernière entraîne d'appliquer des contrats de façon superficielle et non pas purement licite, mais ces obstacles n'ont pas empêché que la performance soit excellente, et que son réseau d'agence recouvre presque tout le territoire national. Sachant que le but principal de cette banque est de

relancer l'activité et le développement économique du pays grâce au différent projet qu'elle construit et à son rôle dans le financement des particuliers.

La conduite de cette étude nous a enfin permis de suggérer un certain nombre de solutions qui peuvent contribuer à enlever certains obstacles ; parmi lesquelles

- Il faut créer un marché interbancaire islamique où on peut placer les instruments islamiques
- Comme on est dans un pays musulman il faut que la réglementation prudentielle et la loi du pays soient soumises aux préceptes de charia.
- On a besoin d'unifier les règles comptables dans toutes les banques
- On a besoin de formations pointues qui permettront l'Algérie de rayonner. Actuellement il y a certains professeurs courageux qui proposent des cours de finance islamique au sein de leurs universités.
- Il faut aussi développer d'autres stratégies qui permettront une bonne gestion des ressources ; et d'offrir des instruments capables de réduire la pauvreté

Il est clair que cette industrie de la finance islamique présente un grand enjeu autant pour les économistes modernes que pour les pays en développement, et représente par conséquent un thème de recherche académique riche et très intéressant et on laisse cette recherche ouverte pour ceux qui veulent approfondir dans la finance islamique car c'est un sujet qui a une relation avec notre religion islamique

Bibliographie

• Ouvrages

- CAUSSE-BROQUET, Geneviève, « La finance islamique » Revue-Banque édition, Paris, France, 2009,
- RUIMY, Michel , « La finance islamique » ,édition Arnaud Franel, Paris , France, 2008
- Dhafer Saidane, « La finance islamique a l'heure de la mondialisation », revue banque édition, Paris, France ,2009
- ALGABID H, « les banques islamique », édition Economica, Paris.1990.
- Chapra M.U, « Vers un système monétaire juste », publications de l'IIRF, Djedda, 1997
- AL JARHI M.A IQBAL, « Banques islamiques: Réponses à des questions fréquemment posées », publications de l'IIRF, Djedda, 2001,
- PRUCHAUD J, « Evolution des techniques bancaire », Editions scientifiques Riber, Paris, 1960
- DRANGER J , « Le traité d'économie bancaire, Tome 1 », PUF, PARIS, 1981 .
- Wauthy et Duchesne P, Economie financière, opérations de banque et de bourse Ed. LA Procur Namur Bruxelles , 1969
- QUAINON Emmanuel,. Les nouvelles frontières du crédit à la consommation. *Banque Stratégie*, avril 2008, n°258
- BESSIS Joël, Gestion des risques et Gestion actif&passif des banques, édition DOLLAZ, Paris, 1995.
- BOUGAOUA.S : « la gestion des crédits immobiliers » 2006
- Joël BESSIS, « *Gestion des risques et gestion actif-passif* », Ed Dalloz, Paris, 1995.
- CERESOLI M, et GAILLAND M, « Titrisation : La gestion stratégique de la banque : Les 3 `R' (refinancement, ratio et risques) », Ed ESKA.
- KHAN, T et AHMED, H. « La gestion des risques : Analyse de certains aspects liés à l'industrie de la finance islamique » BID, 2002,

- C,AUGROS J et M QUERUEL , « Risque de Taux d'Intérêt et Gestion Bancaire », *Ed Economica, 2000*
- BELTAS A, Le développement du marché des capitaux et la structure des taux d'intérêt, *Ed El Borhane, Alger, 2002*

Thèses et mémoires Le journal quotidien « le Quotidien d'Oran », édition du 14/08/2006

- Aouini M, « les banques islamiques », mémoire fin d'étude 23promotion, Décembre 2005I.FI.D Tunisie.
- Moussa DIOP « l'analyse des produits financiers islamique et la gestion des risques : cas la Moucharaka et de la Mourabaha », Mémoire de fin d'étude, Université Cheikh Anta Diop de Dakar,2013

Articles et revues

- Répertoire des banques et institutions financières islamiques, AIBI, Djedda,
- La revue de financier « dossier la finance islamique »

Séminaires :

- BENDJILALI Boualem, introduction aux techniques islamiques de financement, institut Islamique de Recherche et de Formation, banque Islamique de Devloppement, acte de séminaire n°37, Nouakchott,5-9décemebre1992.

Rapport

Rapport annuel de la Banque AL Baraka

Documentation

- BENNAMARA Sofia, « finance islamique et capitale risque », travail de recherche présenté à :Dr. Jacques SAINT-PIERRE ,Université LAVAL

Textes juridiques :

- ✓ Décret exécutif n °15-114 du 23 Rajab 1436 correspondant au 12 mai 2015 , relatif aux conditions et aux modalités d'offres en matière de crédit à la consommation

- ✓ Le décret législatif 93-03 relatif à l'activité immobilière

Ordonnances :

- Loi n° 86-07 du 4 mars 1986 relative à la promotion immobilière
- La loi de finance complémentaire du 26 juillet 2009

Sites internet

<http://en.wikipedia.org/wiki/ijma>

<http://en.wikipedia.org/wiki/ijma>

<http://en.wikipedia.org/wiki/qiyas>.

<http://fr.financialislam.com/les-principes-de-la-finance-uslamique.html>.consulté

<http://www.labanqueislamique.fr/moucharaka.htm>

<http://www.labanqueislamique.fr/mourabaha.htm>

<http://www.transactiondalgerie.com/>

Les articles de presses :

RABHI Hassan, le crédit à la consommation, Le journal quotidien « le Quotidien d'Oran », édition du 14 aout 2006 .

L'organigramme de la banque AL-BARAKA d'Algérie

Schéma structurel de l'organisation générale de la banque al baraka d'Algérie :

