

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université A MIRA-BEJAIA



Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestions

Département des Sciences Financières et comptabilités

Mémoire de fin de cycle

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

Option : Finance d'Entreprise

Thème :

**Etude comparative entre la finance conventionnelle
et la finance islamique**

Etude réalisée auprès de la BDL de BEJAIA

Réalisé par :

Mr. ZENATI MEHDI

Encadré par :

Mr. REZKI DJALAL

Année universitaire 2024-2025

Remerciement

Avant toute chose, je rends grâce à Dieu Tout-Puissant, source de toute sagesse et de toute force, qui m'a guidé, soutenu et accordé la patience nécessaire pour mener à bien ce travail.

Je tiens à exprimer ma plus profonde reconnaissance à mes parents, pour leur amour inconditionnel, leur soutien moral et leurs prières constantes. Leur présence à mes côtés a été une source de motivation et de sérénité tout au long de mon parcours.

Un merci tout particulier à KEALOHA, pour ses encouragements sincères et sa bienveillance, qui m'ont été d'un grand réconfort durant les moments de doute. Fatum nos iunget

Je remercie également Mr. REZKI, mon encadrant, pour son accompagnement, ses conseils précieux et sa disponibilité. Son expertise et ses remarques ont grandement contribué à l'orientation et à la qualité de ce mémoire. J'ai fait le bon choix de solliciter ton aide

Enfin, je n'oublie pas mes amis : Yanis, Amine, Mounir, Fafa, Salah, Bihman, Zizou, Mehdi, Sifou, qui ont su, par leur présence, leur humour ou leur soutien, rendre ce parcours plus léger et plus humain. Merci à vous pour votre amitié et votre confiance.

Last but not least, i wanna thank me

I want to thank me for believing in me

I want to thank me for doing all this hard work

I want to thank me for never quitting

I want to thank me for always being a giver and trying to give more than i receive

I want to thank me for trying to do more right and wrong

I want to thank me for just being me at all times

Liste des abréviations

1. ANADE : Agence Nationale d'Appui au Développement de l'Entrepreneuriat
2. ANGEM : Agence Nationale de Gestion du Microcrédit
3. ATD : Avis à Tiers Détenteur
4. BDL : Banque de Développement Local
5. CLI : Crédit Logement Immobilier
6. CNAC : Caisse Nationale d'Assurance Chômage
7. CPA : Crédit Populaire d'Algérie
8. DA : Dinar Algérien
9. DFI : Division de la Finance Islamique
10. DIGIT BDL : Application mobile de la BDL pour les services bancaires digitaux
11. F5 : Type de logement avec 5 pièces principales
12. FMI : Fonds Monétaire International
13. Gharar : Risque excessif / Incertitude interdite en finance islamique
14. Hamish Djedia : Dépôt de garantie dans un contrat Ijara
15. Haram : Interdit par la charia (ex : alcool, jeux de hasard, etc.)
16. HT : Hors Taxes
17. ICD-LSEG : Islamic Corporation for the Development of the Private Sector – London Stock Exchange Group
18. Ijara : Contrat de location (peut être opérationnelle ou avec option d'achat)
19. Ijara MB : Ijara Montahia Bittamlik
20. Moudaraba : Contrat d'investissement basé sur le partage des profits
21. Moucharaka : Partenariat à capital partagé entre deux ou plusieurs parties

22. Mourabaha : Contrat de revente avec marge bénéficiaire (produit islamique)
23. PAP : Particulier à Particulier (achat immobilier entre deux personnes physiques)
24. PDG : Président Directeur Général
25. PME/PMI : Petites et Moyennes Entreprises / Industries
26. PSG : Prêts sur Gages
27. Rab El Mal : Apporteur de capital dans un contrat Moudaraba
28. RIBA : Intérêt (interdit en finance islamique)
29. RHOD PEINTURE : Nom de l'entreprise dans laquelle travaille le client (Mr. AZIZ)
30. SAE : Société d'Expertise Immobilière
31. SI-NASR : Système d'Information de la BDL, lancé le 19 mars 2017
32. SNMG : Salaire National Minimum Garanti
33. VSP : Vente Sur Plans (achat d'un bien immobilier en cours de construction)

Liste des tableaux

- Tableau 1 : Tableau comparatif entre la finance conventionnelle et la finance islamique
- Tableau 2 : Comparaison entre le crédit classique et l'Ijara Muntahia Bittamlik au sein de la BDL
- Tableau 3 : Estimation et structure de financement du bien immobilier
- Tableau 4 : Paramètres de simulation du crédit immobilier (BDL)
- Tableau 5 : Taux, durées, structure et seuils d'éligibilité pour le financement Ijara à la BDL
- Tableau 6 : Location immobilière aux particuliers avec option d'achat
- Tableau 7 : Mensualité de remboursement (Ijara Muntahia Bittamlik)
- Tableau 8 : Location immo aux PART avec option d'achat
- Tableau 9 : Comparaison des caractéristiques entre crédit immobilier classique et Ijara Muntahia Bittamlik

Sommaire

Remerciement

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Introduction générale.....	1
Chapitre 1 : finance Conventionnelle et Finance Islamique.....	5
Section 1 : Finance Conventionnelle	5
Section 2 :Finance Islamique	8
Section 3 : Comparaison théorique entre les deux approches	10
Chapitre 2 : Analyse comparative entre crédit immobilier et Ijara acquisitive à la BDL.....	14
Section 1. Présentation d'organisme d'accueil	14
Section2 : Présentation et résolution du cas pratique.....	21
Conclusion générale.....	36

Références bibliographiques

Annexes

Résumé

Introduction générale

Introduction générale

La finance joue un rôle important dans le développement économique et la stabilité des entreprises. Depuis la première forme d'échange et d'argent, le système financier a été développé pour répondre aux besoins croissants des particuliers, des entreprises et des États. Aujourd'hui, le système financier mondial est principalement basé sur la finance traditionnelle et est le modèle dominant, basé sur des mécanismes tels que les taux d'intérêt, les marchés financiers et la maximisation des revenus.

Cette approche a été financée par des organisations internationales telles que le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque mondiale, et a préféré une croissance rapide. La finance conventionnelle était une source de nombreuses crises mondiales comme la crise de 2008 qui a marqué l'histoire par son ampleur à l'échelle mondiale provoquée par une spéculation excessive et aussi le manque de transparence dans plusieurs produits financiers.

Une autre approche attire de plus en plus l'attention, en tenant compte des limites et des dérives des modèles traditionnels ; à savoir le financement islamique. Le financement islamique est une activité dont le mode de fonctionnement repose sur les principes de la Sharia, généralement traduite par loi islamique ou droit islamique, à savoir littéralement la voie à suivre pour respecter la loi de Dieu. Il interdit RIBA, Gharar et la reconnaissance des investissements. Il est basé sur un principe de division des risques, le financement participatif, et vise à établir des relations éthiques équilibrées entre les parties prenantes.

Le développement est toujours limité au monde, mais "Selon le rapport ICD-LSEG Islamic Finance Development Report 2023, les actifs mondiaux de la finance islamique ont atteint 4 500 milliards de dollars en 2022, enregistrant une croissance de 11 % par rapport à l'année précédente.". Malgré le boom, la collecte de fonds islamique est toujours confrontée à des défis considérables : l'hétérogénéité de la norme, la complexité juridique, le manque de sensibilisation, les questions sur la rentabilité ou la capacité de répondre aux besoins modernes de collecte de fonds.

Dans un bilan de la banque publique CPA sur l'activité de la finance islamique, M. Mazari le chef de la division de la Finance islamique (DFI) au CPA a précisé que la valeur des dépôts au niveau du CPA dépassait 29 milliards de dinars à fin juillet 2023, des particuliers majoritairement, enregistrant ainsi un bond par rapport à fin 2022, où elle était de 17 milliards de dinars. "Ces résultats très positifs dénotent l'intérêt des citoyens pour ce mode de financement", qui a permis à

la banque publique CPA d'attirer plus de 40.000 clients dans cette activité.

Il est donc important de comparer ces deux modèles pour évaluer l'efficacité, la résistance et la contribution à un système financier plus équitable. Pour faire une comparaison entre ces deux modèles nous avons opté pour un stage pratique au niveau de la BDL de Bejaia. La BDL est une banque publique Algérienne fondée en 1985, spécialisée dans le financement des collectivités locales. Aujourd'hui elle propose une large gamme de services bancaires aux particuliers, professionnels et entreprises.

Ce travail vise à contribuer à une meilleure compréhension des deux systèmes financiers et à reconnaître dans quelle mesure il peut contrer les défis actuels de l'éthique, de la stabilité et des performances du secteur bancaire. Il est basé sur des détails bancaires réels, une analyse contractuelle et éthique de chaque solution. Il porte surtout sur l'analyse de l'outil islamique Ijara Montahia Bittamlik, par le biais d'études de cas liés au financement immobilier en deux termes différents. Le crédit traditionnel repose sur un contrat de prêt à intérêt, où la partie emprunteuse rembourse progressivement le montant emprunté avec un intérêt fixe ou variable. Au contraire, le contrat Bittamlik Montahialjara équivaut à un contrat de louage-vente traditionnel de la charia, où la banque achète un immeuble pour le louer à la cliente, avec engagement de transfert de propriété à terme. Cette distinction a des différences marquantes en matière de responsabilité, structure de paiement, ainsi que de conformité éthique.

Ce travail de recherche vise à fournir des éléments susceptibles de répondre à cette problématique principale :

Le financement islamique est-il une alternative durable aux finances traditionnelles au sein de la BDL ?

Avant d'entreprendre une analyse approfondie de notre problématique, nous allons essayer de répondre aux questions suivantes :

- Ijara Montahia Bittamlik semble-t-elle plus coûteuse au départ, mais plus avantageuse sur le long terme par rapport au crédit classique ?
- La finance Islamique assure-elle une relation plus équilibrée entre la banque et son client ?
- Les clients choisissent-ils le crédit islamique pour des raisons éthiques ou bien économiques ?

Pour répondre aux questions posées, nous avons établi les hypothèses suivantes :

- **Hypothèse 1.** Ijara Montahia Bittamlik est la solution adéquate. Elle semble être plus chère à court terme, mais plus avantageuse à long terme que les prêts traditionnels.
- **Hypothèse 2.** Le modèle islamique offre une meilleure transparence contractuelle et une distribution plus équilibrée du risque entre les banques et les clients.
- **Hypothèse 3.** Le client choisit les fonds islamiques principalement pour des raisons éthiques ou religieuses et non économiques.

Le choix du traitement de la problématique sur la comparaison entre la finance conventionnelle et la finance islamique n'est pas un choix aléatoire. Les objectifs et les raisons recherchés à travers cette problématique sont divers. Nous pouvons soulever les points suivants :

- Nous jugeons qu'un thème comme l'analyse financière est un sujet qui a un lien direct avec notre spécialité. Ceci contribuera à nous donner une première courte expérience dans le domaine professionnel.
- Nous envisageons de vérifier la conformité de la théorie relative à la finance acquise tout au long de notre étude sur le terrain pratique. Ceci nous permettra de mettre en confrontation l'acquis théorique avec celui du concret.
- Réaliser une étude sur la comparaison entre la finance islamique et la finance conventionnelle nous permettra d'exposer les avantages et les inconvénients de chaque procédure.

Pour pouvoir répondre aux questions posées et de vérifier les hypothèses formulées, nous avons adopté une démarche méthodologique à double approche

- **Approche théorique** qui porte sur la consultation des ouvrages, des mémoires et des documents théoriques rédigés sur la finance islamique, mais aussi la consultation des guides et des documents de la banque.
- **Approche pratique** qui vise à répondre à notre question de départ à travers une méthode d'étude de cas dans le but de comprendre la démarche et les procédés adoptés par la BDL. L'analyse pratique sera basée sur la comparaison de deux modèles de financement par le biais de différents indicateurs de référence : le coût global du financement, la période de remboursement, la forme contractuelle, les avantages fiscaux potentiels, et la perception

du client. Ils contribueront à apprécier l'efficacité, la transparence et la conformité éthique de chacun des modèles dans la perspective algérienne.

Pour répondre aux questions précédentes, nous avons jugé utile de structurer notre travail en deux chapitres distincts dont chacun est constitué de trois sections. Le premier chapitre a un caractère théorique, et le deuxième chapitre à un caractère empirique.

Le premier chapitre s'intitule la Finance conventionnelle et La Finance Islamique. Il traitera d'abord la finance conventionnelle et ses principes ainsi que les fonctions de la banque. Ensuite, il développera la finance islamique avec ses principes et aussi les produits de la finance islamique. Enfin une comparaison théorique entre la finance conventionnelle et la finance islamique pour clôturer ce chapitre.

Le deuxième chapitre s'intitule « Analyse comparative entre crédit immobilier et Ijara acquisitive cas pratique BDL ». Il portera essentiellement sur un cas d'analyse de financement immobilier traité par la BDL. A travers cette étude, nous comparerons deux options offertes au même client : un crédit immobilier conventionnel et un contrat Ijara Mountahiya Bittamlik, conforme aux principes de la finance islamique. L'analyse se portera sur : la durée du financement, le montant du crédit accordé, l'apport personnel requis, les mensualités, et la présence ou non de différé.

Chapitre 1 : Finance Conventionnelle et Finance Islamique

Chapitre 1 : Finance Conventionnelle et Finance Islamique

La finance, qu'elle soit conventionnelle ou islamique, représente un fondement essentiel de l'économie actuelle. Tandis que la finance conventionnelle s'articule autour de la recherche de rentabilité, de l'usage de l'intérêt et d'une spéculation encadrée, la finance islamique s'appuie sur des principes éthiques tirés de la charia, proscrivant l'intérêt et favorisant la répartition des risques. Cette divergence doctrinale engendre des approches financières différentes, qui seront analysées dans ce chapitre.

Ce chapitre vise à présenter les fondements théoriques de ces deux systèmes. La première section sera consacrée à la définition et aux principes de la finance conventionnelle, suivie de ses fonctions à travers le rôle des banques. Dans un second temps, la finance islamique sera abordée, avec une concentration sur les principaux produits qu'elle propose. Enfin, une comparaison théorique entre ces deux approches viendra clôturer ce chapitre.

Section 1 : Finance Conventionnelle

Cette première section vise à présenter les bases de la finance conventionnelle telle qu'elle est pratiquée dans les systèmes économiques classiques. Nous explorerons ici ses principes fondamentaux, ses fonctions à travers le rôle des banques.

1.1. Définition de la finance conventionnelle

Le terme finance est d'origine français. Il désigne l'engagement qu'une personne assume pour pouvoir répondre à ses obligations envers quelqu'un d'autre. La finance conventionnelle repose sur un système économique structuré autour de l'intermédiation bancaire et des marchés financiers. Son objectif principal est l'optimisation des ressources financières par la maximisation du rendement et l'efficacité des marchés, tout en assumant les risques associés aux investissements. Ce modèle est basé sur la maximisation de la rentabilité par des mécanismes d'endettement et d'investissement, où la gestion des risques occupe une place centrale

K.Berman et J.knight (2020, p17) définissent la finance comme suit : *"La finance est la langue des affaires. Que cela vous plaise ou non, la seule chose que toutes les entreprises ont en commun, ce sont les chiffres et la manière de les calculer, de les analyser et de les enregistrer. Vous devez parler cette langue pour être pris au sérieux et communiquer efficacement. Comme avec toute nouvelle langue, vous ne pouvez espérer la parler couramment dès le départ. Peu importe : jetez-vous à l'eau et tentez quelque chose. Vous prendrez confiance en vous au fur et à mesure."*

1.2. Les principes fondamentaux de la Finance Conventionnelle

1.2.1. Le taux d'intérêt : Le taux d'intérêt est un concept essentiel de la finance conventionnelle. Il s'agit d'un taux représentant une proportion permettant de fixer la somme que paiera un emprunteur à un prêteur lui prêtant de l'argent, soit la rémunération que paie un prêteur en contrepartie de mise à disposition de capitaux à un prêteur pendant une certaine période de temps.

1.2.2. Couverture : Elle consiste à réduire ou à éliminer un risque financier. C'est se protéger d'un changement défavorable (des changes, des cours de Bourse, etc.).

1.2.3. Spéculation : C'est-à-dire là où il faut prendre pleinement un risque pour éventuellement en espérer un gain. La spéculation permet également d'effectuer le bon ajustement des désirs des joueurs. C'est pourquoi ceux-ci ne s'en privent pas selon nombre d'économiste tel que J.M.KEYNES (la réforme monétaire, 1923).

1.2.4. Arbitrage : L'achat d'un actif suivi de sa vente sans attente est une méthode pour profiter des variations de prix. Cet actif est souvent vendu sur un autre marché, peut être sous une autre forme ou avec un type d'instrument financier différent, en fonction de la marge de prix qu'il génère.

1.2.5. Le crédit : En général, le crédit consiste en la mise à disposition d'une somme d'argent par un créancier au profit d'un débiteur. Les banques jouent un rôle central dans l'octroi des crédits. En droit algérien, la définition du crédit est établie par l'article 68 de l'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit. « *Constitue une opération de crédit, au sens de la présente ordonnance, tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'aval, cautionnement ou garantie.* »

1.3. Les fonctions de la banque

La banque remplit une multitude de fonctions qui permettent d'assurer la fluidité de l'activité économique depuis la gestion des moyens de paiement, jusqu'à l'octroi de crédits immobiliers.

1.3.1. Collecte des dépôts : La banque recueille les fonds des ménages, des entreprises et d'autres agents économiques sous formes de dépôts. Ces dépôts déterminent pour chaque banque sa part de marché, sa capacité à distribuer des crédits, sa trésorerie, son rôle sur le marché en tant que prêteur ou emprunteur. L'institut américain des banques (2013, p 35) dit que "*L'activité principale d'une banque commerciale est de mobiliser les dépôts du public. Les personnes disposant d'un*

excédent de revenus et d'épargne trouvent pratique de déposer ces sommes auprès des banques."

1.3.2. L'octroi des crédits : L'octroi de crédit est le processus par lequel un établissement financier accorde un prêt à un emprunteur, qu'il s'agisse d'un particulier ou d'une entreprise. Ce mécanisme est essentiel dans le système financier et joue un rôle crucial dans l'économie. Le crédit bancaire constitue le principal canal de financement de l'économie réelle dans les systèmes financiers continentaux (K.R.Szulczyk, 2013, p81).

Il existe deux grands types de crédit pour les particuliers : les crédits à la consommation et les crédits immobiliers

1.3.2.1. Crédit d'investissement : C'est un financement à moyen ou long terme, accordé principalement aux entreprises afin de financer l'achat ou le renouvellement d'actifs immobilisés (machines, équipement, véhicules, etc.) dans le but de soutenir le développement de leurs activités.

1.3.2.2. Crédit immobilier : Le crédit immobilier aux particuliers est destiné au financement des opérations suivantes : Achat d'un logement promotionnel neuf fini, en Vente Sur Plans (VSP) ou d'une habitation individuelle auprès d'une entreprise de promotion immobilière publique ou privée : Achat d'un logement ou d'une habitation individuelle auprès d'un particulier (P.A.P) : Dans ce cas, une vigilance doit être observée lorsque le logement à financer appartient au conjoint, à un ascendant, à un descendant, ou à un collatéral : Auto construction ou extension d'une habitation individuelle ; Réhabilitation ou aménagement d'une habitation. , généralement sont des crédits à long terme (jusqu'à 30 ans).

1.3.3 La gestion des moyens de paiement : Il s'agit d'un dispositif employé par les agents économiques afin de procéder aux règlements, de percevoir et de garantir les transactions ou échanges financiers. Elle englobe à la fois les moyens de base (espèces, virement, prélèvement) et les moyens nouveaux (cartes bancaires, paiement mobiles, rétroactifs). Gérer les moyens de paiement constitue un noyau de l'activité de banque de détail. Elle permet aux particuliers de faire usage des moyens qui arrivent sur son compte bancaire grâce aux chèques, virements, retrait, cartes bancaires. (La finance pour tous)

Section 2 : Finance Islamique

La deuxième section est consacrée à la finance islamique, une alternative fondée sur les principes de la charia. Cette section présente ses principes ainsi que ses produits.

2.1. Définition

La finance islamique désigne un système financier conforme aux principes de la charia (loi islamique) qui interdit la perception des intérêts (riba), et les investissements dans les activités illicites tel que l'alcool, les jeux du hasard. (Document internes de BDL)

La finance islamique est système financier inclusif conforme à la Charia qui vise à créer une offre financière adossée à l'économie réelle, avec une approche éthique, économiquement viable, respectueuse de l'environnement et socialement responsable. En prohibant le crédit à intérêt et en décourageant l'endettement excessif, la finance islamique encourage la participation et le partage des risques entre les agents économiques qui détiennent le capital et ceux qui en ont besoin (Islamic Finance Advisory And Assurance Services)

2.2. Les principes de la Finance Islamique

La finance islamique repose sur plusieurs principes éthiques dérivés de la charia

2.2.1. L'interdiction du prêt à intérêt (le riba) : Selon les principes financiers islamiques l'intérêt est un enrichissement sans causes. L'argent en lui-même ne doit être productif, et ne doit générer des revenus du fait de l'écoulement du temps seulement. Selon. Metwally (2006, p. 17) L'usure se traduit par Riba qui signifie littéralement un excès ou un ajout au-dessus du principal prêté. Les intérêts, même minimes, sont supérieurs au capital prêté.

2.2.2. L'interdiction du risque excessif (gharar) : La charia impose la transparence dans toutes transactions, et interdit l'incertitude et la spéculation afin de protéger toutes les parties. La vente d'objets probables dont l'existence ou les caractéristiques ne sont pas certaines, en raison de la nature risquée qui rend le commerce similaire au jeu M. El-Gamal (2000, p. 7).

2.2.3. L'interdiction des investissements illicites (haram) : Les principes islamiques interdisent toute forme de participation dans des secteurs illicites (alcool, pornographie, jeu de hasard...). Lewis et Algaoud (2001) ont noté que ni les institutions ni les personnes peuvent financer ou commercer des sociétés qui traitent des produits prohibés. Le but de la charia dans ce sens vise à encourager des investissements moraux qui, une fois de plus, ne blessent pas les habitants et la société par la transgression des prohibitions religieuses.

2.2.4. L'interdiction des investissements illicites (haram) : Les principes islamiques interdisent toute forme de participation dans des secteurs illicites (alcool, pornographie, jeu de hasard...). Lewis et Algaoud (2001) ont souligné que ni les individus ni les institutions ne peuvent commercialiser ou financer des entreprises qui traitent des articles interdits. L'objectif de la charia à cet égard est de promouvoir des investissements éthiques qui, là encore, n'affectent pas les gens et la société par la violation des interdictions religieuses.

2.3. Les produits de la finance islamique

Tant que les intérêts sont interdits, les produits de la finance islamique ne sont pas comme ceux de la finance conventionnelle. L'accumulation de richesse est encouragée, mais pas en faisant de l'argent avec de l'argent. Il doit toujours y avoir un sous-jacent actif ou entreprise qui nécessite un financement. En général, on peut dire que la finance islamique est en à bien des égards similaires à la banque commerciale, est conservatrice et applique des principes bancaires solides. Il existe un certain nombre de produits dans la finance islamique, et les principaux sont expliqués dans cette section.

2.3.1. MOURABAHA : C'est un contrat d'engagement par la banque d'acheter un bien puis le revendre au client avec une marge. Afin d'éviter toute incertitude, le prix d'acquisition + la marge bénéficiaire doit être mentionnés de façon claire et transparente dans le contrat Mourabaha (il ne suffit pas de mentionner le coût global de vente). Une fois le contrat Mourabaha conclu, le prix de vente ne peut être modifié, sauf dans le cadre d'un commun accord entre les deux parties. Murabaha n'est pas un prêt portant intérêt, qui serait considéré comme riba (ou excédent), mais une forme acceptable de vente de crédit en vertu de la charia (loi religieuse islamique. (N.Schoon ,2016-p56)

2.3.2. MOUDARABA : Il s'agit d'une opération qui met en relation un investisseur (RAB EL MAL) qui fournit le capital à un entrepreneur (moudharib) qui fournit son expertise dans cette structure financière, la responsabilité de la gestion de l'activité incombe entièrement à l'entrepreneur. La banque ferait investissements conformes à la charia et partage les bénéfices avec le client, facturant en effet pour le temps et l'effort. Si aucun profit n'est réalisé, la perte est supportée par le client et la banque prend sans frais. (N. Schoon,2016-p55).

2.3.3. MOUCHARAKA : Association de capitaux, en mettant en commun des capacités de plusieurs parties à des fins de mise en œuvre d'une opération ou projet commun, les pertes et les profits sont assumés proportionnellement. La Moucharaka est une association de deux parties (ou

d'avantage) dans la part des capitaux d'une entreprise, projet ou opération moyennant une répartition des profits ou des pertes en proportion consentis. Elle repose sur la moralité du client, la relation de confiance et la rentabilité de l'opération ou projet. (B.Kettell,2011,p-65)

2.3.4. IJARA

C'est un contrat de location au terme auquel la banque met à disposition d'un client à titre locatif un bien dont il est propriétaire pour une période déterminée en contrepartie de paiement d'un loyer fixé dans le contrat. Un contrat de location au terme duquel la banque ou l'établissement financier, dénommé Bailleur, met à la disposition d'un client, dénommé Preneur, à titre locatif, un bien meuble ou immeuble, dont il est propriétaire, pour une période déterminée, en contrepartie de paiement d'un loyer fixé dans le contrat. (Art.8 du Règlement BA n°20-02 du 15/03/2020). L'Ijara peut être acquisitive ou opérationnelle :

- **Ijara acquisitive** : Dans sa définition simplifiée, le contrat d'Ijara Mountahiya Bitamlik immobilier aux particuliers est un accord par lequel la banque (appelé ici bailleur) cède à son client (le locataire) la jouissance d'un bien immobilier pendant une durée convenue, moyennant des loyers, et assorti d'une procédure de transfert de propriété au terme de la période de location. Le contrat Ijara devient alors un moyen de financement d'un bien (ici immobilier).
- **Ijara opérationnelle** : C'est une location simple qui ne se termine pas par l'acquisition, par le preneur du bien loué.

Section 3 : Comparaison théorique entre les deux approches

La section 3 du mémoire établit une comparaison théorique entre la finance conventionnelle et la finance islamique. Elle analyse les fondements juridiques, éthiques et opérationnels de chaque système en mettant en évidence leurs divergences structurelles. La finance classique repose sur des intérêts fixes et des mécanismes contractuels standardisés, tandis que la finance islamique s'articule autour de contrats spécifiques, interdiction de l'usure, et partage des risques. Cette section permet de mieux comprendre les implications de chaque approche pour les institutions financières et les emprunteurs. Elle sert également de base à l'analyse empirique qui suit dans le mémoire.

3.1. Comparatif entre la finance conventionnelle et la finance islamique

Cette section vise à comparer la finance conventionnelle et la finance islamique d'un point de vue théorique, à travers deux tableaux nous allons mettre en lumière leurs différences fondamentales.

Tableau N°1 :Tableau comparatif entre la finance conventionnelle et la finance islamique

Critère	Finance conventionnelle	Finance islamique
Fondement	Capitalisme, rentabilité	Sharia, éthique, justice
Bénéfique du capital	Intérêt (RIBA) autorisé	Intérêt interdit (RIBA)
Gestion du risque	Supporté par l'emprunteur	Partagé entre les parties
Nature des produits	Complexes, parfois spéculatifs	Tangible, conformes a laSharia
Spéculation (Gharar)	Permise dans certaines	Interdite
Contrats	Prêt avec intérêt	Location, partenariat (Ijara, Mudaraba, etc.)
Activités autorisées	Aucune restriction éthique	Interdiction des secteur illicites
Approche éthique	Non prioritaire	Centrale dans le monde
Transparence	Variable	Obligatoire
Finalité sociale	Rendement pour les actionnaires	Bien-être collectif, justicesociale

Source: Réalisé par nous même à partir de : P,TASCA(2016) et N,SCHOON(2016)

Le tableau N°1 met en lumière une opposition essentielle entre deux conceptions du monde. La finance traditionnelle s'appuie sur la maximisation du profit et sur l'utilisation du taux d'intérêt comme principal levier de rémunération du capital. Elle offre une très large liberté d'investissement, y compris dans des branches spéculatives ou vulnérables, à condition de rester dans la légalité économique.

À la différence des autres modèles, la finance islamique repose sur des principes religieux solides : la prohibition de l'intérêt (Riba), du risque excessif (Gharar) et du comportement contraire à la loi (Haram). Elle institue des règles rigides pour établir un plus grand équilibre entre parties. Le partage du risque, la transparence contractuelle et la finalité sociale sont le centre du modèle. Cette méthode apparaît plus responsable et éthique. Elle a cependant ses limites quant à la souplesse, à la cohérence réglementaire et à l'intégration dans le système des marchés financiers.

Tableau N°2 : Tableau comparatif entre le crédit classique et Ijara muntahiya bittamlik au sein de la BDL

Elément de	Crédit classique	Ijara Muntahia Bittamlik
Définition	Prêt bancaire avec intérêt	Location avec option d'achat
Propriété du bien	Client dès le départ	Banque jusqu'à la fin
Rémunération	Intérêts	Loyers + marge
Obligations client	Remboursement capital + intérêt	Loyers mensuels puis achat final
Risque	Porté par le client	Partagé
Pénalités	Intérêts de retard	Indemnités (Pas d'intérêt)
Transparence	Variable	Exigée
Ethique	Sans cadre religieux	Conforme à la Sharia
Coût court terme	Souvent moins cher	Parfois plus élevé
Durée Max	30ans	25ans

Source: Réalisé par nous même à partir : document internes de BDL

Le tableau ci-dessus met en évidence le contraste pratique entre un prêt traditionnel et un contrat Ijara Muntahia Bittamlik. Le patrimoine couvert cède directement la propriété de la chose à un emprunteur qui rembourse un capital avec intérêt sur un délai fixe. Peu compliqué,

mais très commun, ce système met cependant le prêteur davantage en danger de surendettement, en particulier avec un taux variable ou des pénalités de retard. À l'inverse, la Ijara islâmique est un système de louer avec option d'achat retardé. Cela offre un meilleur contrôle des coûts à long terme, en éliminant le prêt à intérêt. Le propriétaire du bien demeure la banque jusqu'au terme du contrat, ce qui change la dynamique des rapports de force et de responsabilité juridique. Cette forme de financement est plus protectrice du point de vue religieux et éthique, mais plus restrictive juridiquement et plus difficile à mettre en pratique dans un système non tout à fait favorable à la finance islamique.

À la fin de ce chapitre, il apparaît une distinction essentielle entre finance islamique et finance conventionnelle, reflétant deux modèles de gestion financière radicalement incompatibles.

La finance conventionnelle repose en grande partie sur la raison de rendement financier, souvent soutenue par la maximisation de profit et la maximisation de taux d'intérêt. Elle est typiquement indifférente envers des fins éthique ou religieuse, et ne tient systématiquement pas compte de la dimension de la responsabilité sociale ou morales dans ses mécanismes.

Par contre, la finance islamique offre une alternative solidement enracinée dans les valeurs éthico-religieuses de l'Islam. Elle se caractérise ici par son exclusion de la prohibition de riba (intérêt), son rejet de la spéculations excessives (gharar), ainsi que par son attachement à une économie réelle. Celle-ci repose sur des règles de partage des risques, de transparence, et de justice contractuelle. Elle donne la priorité aux mécanismes de financement participatif (moudaraba, mousharaka), et met en place un lien direct entre le flux des capitaux et les activités productrices

Par conséquent, la finance islamique est non seulement une méthode de financement alternative ; elle est aussi une vision de monde, dans laquelle la dimension morale et la responsabilité sociale sont au cœur de toute transaction. Dans le contexte algérien, cette vision trouve un écho favorable, à la fois de nature juridique que culturelle, bien que sa mise en œuvre effective impose encore des efforts d'adaptation réglementaire, de sensibilisation, et de qualification des acteurs bancaires.

Chapitre 2 : Analyse comparative entre crédit immobilier et Ijara acquisitive à la BDL

Chapitre 2 : Analyse comparative entre crédit immobilier et Ijara acquisitive à la BDL

Ici, nous examinons la réalité concrète de deux options de financement du patrimoine présentées par la Banque de Développement Local (BDL) : le prêt immobilier traditionnel à intérêt et la forme de financement islamique Ijara Muntahia Bittamlik.

Dans le but de comparer ces deux manières dans un environnement de pratique, nous avons conservé le cas pratique de Mr.AZIZ, client non-résident algérien qui souhaite acheter un duplex à Béjaïa.

Le but de cette recherche est à la fois de tester la compatibilité des deux options avec les critères réglementaires (capacité de dette, apport personnel, temps, etc.) et de quantifier les conséquences financières, légales, et pratiques propres à chacun des modes de financement. À l'aide d'une simulation numérique, nous étudierons mensualités, montant financé, statut du client, et conditions d'éligibilité. L'examen détaillé de tous ces paramètres a le mérite de déterminer la solution la plus favorable pour le profil sous étude, en mettant en écho la distinction structurelle entre la finance traditionnelle et la finance islamique dans un cadre bancaire algérien.

SECTION 1. Présentation d'organisme d'accueil

La BDL est une banque publique algérienne créée dans les années quatre-vingts, pour objectif de prendre en charge les portefeuilles des entreprises locales, actuellement elle est un acteur majeur dans le financement de l'habitat. La BDL a pour ambitions de participer activement au développement de l'économie nationale, et en particulier, à la relance des investissements, tous secteurs confondus, y compris l'agriculture.

1.1. Présentation de la Banque de Développement local

La BDL est d'abord la banque des PME/PMI et du commerce dans sa conception la plus large, et ensuite la banque des professions libérales, des particuliers et des ménages.

1.1.1. Historique de la BDL :

La Banque de Développement Local par abréviation BDL est une banque publique créée par le décret n°85/84 du 30 avril 1985, suite à une cession d'actifs du Crédit Populaire

Algérien, elle avait pour mission essentielle, à sa naissance, la prise en charge du portefeuille des

Chapitre 2 : Analyse comparative entre crédit immobilier et Ijara acquisitive à la BDL

entreprises publiques locales dans leur développement local et régional. La BDL a entamé ses activités avec trente-neuf (39) agences transférées du crédit populaire D'Algérie, son réseau s'est développé progressivement pour atteindre plus de 170 agences et plus de 169 guichets islamiques judicieusement implantées sur l'ensemble du territoire national. Le démarrage de l'activité a eu lieu le 1er juillet 1985. Août de la même année, la banque a repris les activités de Caisse de Crédit Municipal d'Alger, d'Oran et de Constantine, regroupées en un réseau de huit (08) agences dont six (06) agences spécialisées dans les opérations de prêts sur gages (PSG). La banque de développement local, la plus jeune des banques publiques, est dotée lors de la dernière augmentation effectuée au début de l'année 2016 d'un capital social de 36.800.000.000 DA. Devenue banque universelle au fil de ses 32 ans d'expertise, la BDL s'est diversifiée et soutient à présent, non seulement les PME/PMI de tous secteurs confondus, mais aussi les professions libérales, les particuliers et les ménages. Elle accorde tout autant d'intérêt aux projets développés dans le cadre des dispositifs spécifiques d'aide à l'emploi mis en place par les pouvoirs publics (ANGEM, CNAC et ANADE). La Banque de développement local (BDL) a lancé le 19 Mars 2017 son nouveau système d'information, baptisé SI-NASR en référence à la fête de la victoire « 19 Mars 1962 », une plateforme informatique moderne qui permet notamment un traitement rapide et en temps réel des opérations et transactions bancaires, en éliminant tous les obstacles que rencontraient les clients de la banque. Cette puissante technologie fiable, innovante, rapide et répondant aux normes internationales, permet d'effectuer toutes les opérations bancaires de façon centralisée, en toute sécurité. Résolument tournée vers la modernité et l'excellence.⁹⁰

1.1.2. Le statut de la BDL :

Avec l'avènement de l'autonomie des entreprises, la BDL a été transformée, le 20 février 1989 en Société Par Actions en application de la loi 88/04. Elle a procédé, à travers son histoire, à plusieurs augmentations de son capital. Il est passé successivement de 500 millions de dinars à sa création, à 720 millions de dinars en 1994, à 1 milliard 440 millions de dinars en 1995, à 13.390.000.000 dinars en 2004, pour atteindre à la fin de l'année 2008 à 15.800.000.000 dinars

1.1.3. Les missions de la BDL :

La banque de développement local a spécialement pour mission et ce conformément aux lois et règlements en vigueur, l'exécution de toutes opérations bancaires et l'octroi de prêts et de crédits sous toutes ses formes à savoir :

- De contribuer au financement des activités d'exploitation et d'investissement des (PME/PMI) ;

Chapitre 2 : Analyse comparative entre crédit immobilier et Ijara acquisitive à la BDL

- De financer des projets à caractère économique des collectivités locales ;
- De financer toutes activités économiques industrielles et commerciales ;
- De participer à la collecte de l'épargne ;
- De traiter toutes opérations ayant trait aux prêts sur gages ;
- De consentir à toute personne physique ou morale selon les conditions et formes autorisées :
 - Des prêts et avances sur effets publics ;
 - Des crédits à court, moyen et long terme ;
 - D'effectuer et de recevoir tous paiements en espèces ou par chèques, virements et domiciliation
- D'établir des mises à disposition, des lettres des crédits et autres opérations de banque.

1.1.4. Les structures de la Banque de Développement locale

La BDL se compose de différents pôles commerciaux et agences, mais on va commencer par la présentation de l'organigramme générale de l'organisme.

- **L'organigramme de La banque de Développement Locale :**

L'organigramme de la BDL sera présenté en deux étapes à travers deux figures cause de volume de la structure. Sa consiste à diviser l'organigramme de la banque en deux figures représentatives des différents divisions et départements de la BDL. Dans la première étape on va présenter des directions principales lié à La direction générale.

Ces directions se placent avant les directions adjointes dans la structure hiérarchique de la BDL. La deuxième étape consiste à présenter les directions adjointes et leurs départements. Ces dernières sont aussi liées à la direction générale

- **Organisation des pôles commerciaux et des agences de la BDL :**

La décision du PDG N°20/2017 du 02 février 2017 porte sur l'organisation macro et micro structure « des pôles commerciaux et agences » au sein de la BDL.

- **Organisation du pôle commercial :**

Chapitre 2 : Analyse comparative entre crédit immobilier et Ijara acquisitive à la BDL

Le pôle commercial est rattaché hiérarchiquement à la Direction Banque Classique qui est sous l'autorité de la Direction Générale Adjointe « commerciale ».

Chaque pôle commerciale aura pour mission d'assurer l'animation commerciale d'une grappe d'agences, dédiées à la vente, et qui lui seront rattachées hiérarchiquement et fonctionnellement

- **Les missions du pôle commercial :**

Les missions du pôle commercial sont attribuées au directeur du pôle ainsi qu'au directeur adjoint du pôle, pour cela, on va lister quelques missions de chacun d'eux.

- **Les missions du directeur du pôle commercial :**

Le directeur du pôle commercial assure le développement de l'activité bancaire de son réseau d'agence et la gestion du portefeuille clientèle, notamment par l'amélioration de la qualité de service et la mise en œuvre d'une approche centrée sur la relation directe avec la clientèle.

➤ Les missions du directeur du pôle sont comme suit :

- Assurer le pilotage, le management, la supervision et la coordination de l'ensemble des activités du Pôle Commerciale et du réseau des agences qui lui sont rattachées.
- Assurer l'accueil de la clientèle et la conseiller dans le sens du développement et de la pérennité de ses activités.
- Analyser la rentabilité de la clientèle et étudier sa solvabilité avant la négociation et la prise de toute décision de financement.
- Veiller sur l'application de la stratégie commerciale et la politique de crédit.
- Assurer le développement des activités des agences qui lui sont rattachées.
- Améliorer le niveau de qualité des prestations offertes par le réseau d'agence et veiller à l'entretien de l'image de marque de la banque.
- Agir en qualité d'interlocuteur des agences qui lui sont rattaché.
- Veiller à la prise en charge des doléances et des réclamations de la clientèle
- Veiller au suivi de recouvrement des impayés et des créances litigieuses et contentieuse.

Chapitre 2 : Analyse comparative entre crédit immobilier et Ijara acquisitive à la BDL

- Veiller à la gestion et au suivi des oppositions de la clientèle.
- Valider la conformité des dossiers relatif aux saisies arrêts reçus et assurer leur gestion et leur traitement.
- Représenter la banque auprès de toutes les autorités locales dans la limite des pouvoir qui lui sont conférés.
- Etablir les rapports d'activités périodiques relatifs à la mise en œuvre des plans d'actions du pôle commerciales.
- Elaborer des comptes rendus sur la réalisation des activités du pôle commercial à l'adresse de la hiérarchie.

- **Les missions du directeur adjoint du pôle commercial :**

Les missions du directeur adjoint du pôle commercial de la Banque de Développement Local sont comme suit :

- Assister le directeur du pôle commercial dans la supervision des activités du réseau des agences rattachées.
- Assurer l'accueil de la clientèle et la conseiller dans le sens du développement.
- Contribuer à la définition des objectifs commerciaux du pôle commercial et à leur réalisation.
- Veiller au respect de l'application de la stratégie commerciale et de la politique de crédit.
- Développer les actions de dynamisation de la démarche commerciale, ainsi que de l'entretien du portefeuille clientèle.
- Veiller à la bonne qualité des prestations et des services, fournis à la clientèle.
- Assurer le suivi régulier des dossier litigieux et contentieux.
- S'assurer de la conformité des démarches et des mesures à entreprendre pour le recouvrement des créances impayés
- Assurer le suivi des traitements des réclamations émanant de la clientèle.

Chapitre 2 : Analyse comparative entre crédit immobilier et Ijara acquisitive à la BDL

- Veiller à la gestion et au suivi des oppositions de la clientèle.
- Assurer le contrôle et la validation de la conformité des Avis à Tiers Détenteurs(ATD) reçus, ainsi que l'authenticité des mainlevées reçues.
- Préparer et établir périodiquement des rapports d'activité et des comptes rendus relatifs à la mise en œuvre des plans d'actions du pôle commercial.
- Veiller au respect des orientations de la banque et à la réalisation des objectifs assignés.

- **Organisation des agences :**

La décision du PDG n°42/2017 du 17 février 2017, est complémentaire avec la décision précédente, elle définit la structuration hiérarchique de l'ensemble des activités des agences.

Le classement des agences est comme suit :

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

Cette classification se fait sur la base de plusieurs paramètres, dont principalement, le niveau d'évolution des indicateurs d'activité et les performances commerciales réalisées.

- **Organisation de l'agence faisant office de siège de pôle commercial :**

L'organisation de l'agence faisant office de siège du pôle commercial se décline comme suit :

- Directeur adjoint « Entreprise ».
- Directeur adjoint « Particulier-Professionnel ».
- Le chef de service caisse et paiements

- **Organisation de l'agence principale ou Agence de 1ère catégorie :**

Les agences principales ou les agences de première catégorie sont rattachées hiérarchiquement et fonctionnellement au pôle commercial de leur circonscription géographique. L'organisation d'une agence principale ou d'une agence de 1ère catégorie se décline comme suit :

Chapitre 2 : Analyse comparative entre crédit immobilier et Ijara acquisitive à la BDL

- Le directeur de l'agence.
- Le directeur adjoint.
- Le chef de service caisse et paiements.

- **Organisation de l'agence de 2ème catégorie :**

Les agences de 2ème catégorie sont rattachées hiérarchiquement et fonctionnellement au pôle commercial de leur circonscription géographique.

L'organisation d'une agence de 2ème catégorie se décline comme suit :

- Le directeur de l'agence.
- Le chef de service caisse et paiements.

1.2. Présentation de l'organisme d'accueil « Direction Régionale » :

La Direction Régionale de la Banque de Développement Local (BDL) à Béjaïa joue un rôle stratégique dans le développement économique de la région en offrant une gamme complète de services bancaires adaptés aux besoins des particuliers, des professionnels et des entreprises.

En tant que relais régional de la BDL, la Direction Régionale de Béjaïa est chargée de :

- Superviser et coordonner les activités des agences locales, notamment celles de Béjaïa Liberté, Béjaïa Plaine, Sidi Aïch, El Kseur et Akbou.
- Assurer la mise en œuvre des politiques commerciales et financières de la BDL au niveau régional.
- Accompagner les porteurs de projets, les PME et les particuliers dans leurs démarches de financement.
- Promouvoir les produits et services de la BDL, y compris les solutions de finance islamique, pour répondre aux besoins spécifiques de la clientèle locale.

La Direction Régionale de Béjaïa offre une large gamme de services, notamment :

- Comptes bancaires : ouverture et gestion de comptes courants, d'épargne et en devises.
- Crédits : financement immobilier, crédits à la consommation, prêts pour les PME.

Chapitre 2 : Analyse comparative entre crédit immobilier et Ijara acquisitive à la BDL

- Services de paiement : émission de cartes bancaires, virements, prélèvements automatiques.
- Finance islamique : produits conformes à la Sharia, tels que l'Ijara Muntahia Bittamlik.
- Services digitaux : accès à l'application mobile DIGIT BDL et aux services de e-banking pour une gestion en ligne des opérations bancaires.

Grâce à sa présence active dans la région de Béjaïa, la Direction Régionale de la BDL contribue significativement au développement économique local en :

- Facilitant l'accès au financement pour les entrepreneurs et les entreprises locales.
- Encourageant l'inclusion financière des populations rurales et urbaines.
- Soutenant des initiatives de développement durable et de responsabilité sociale.

SECTION2 : Présentation et résolution du cas pratique

Dans cette seconde section, nous allons illustrer les concepts précédemment développés à travers un cas concret de financement immobilier dans le cadre de la finance islamique dans la BDL. Cette étude de cas met en lumière les modalités pratiques d'un contrat IJARA MOUNTAHIA BITTAMLIK appliqué à l'achat d'un bien résidentiel par un particulier. Elle permet d'analyser les conditions d'éligibilité et les mécanismes de remboursement.

2.1. Présentation du cas pratique :

Dans le cadre de notre étude comparative entre les modes de financement conventionnel et islamique, nous avons choisi d'analyser un cas concret traité par la Banque de Développement Local (BDL), illustrant les deux modalités appliquées à un même profil client. Il s'agit de M. AZIZ, un travailleur non-résident algérien, salarié en contrat à durée indéterminée au sein de l'entreprise RHOD Peinture, exerçant en tant que peintre sableur. Âgé de 43 ans et résidant à Bab Ezzouar – Alger, M. AZIZ souhaite acquérir un logement de type duplex F5 d'une superficie de 123,6 m², situé aux 5^e et 6^e étages d'un immeuble sis au Lotissement Kherroubi, Les Quatre Chemins à Béjaïa. Le bien est évalué à 16 000 000 DA, un montant confirmé à la fois par la société d'expertise immobilière (SAE) et le vendeur.

Chapitre 2 : Analyse comparative entre crédit immobilier et Ijara acquisitive à la BDL

2.1.1 ETUDE DU DOSSIER

Nom et prénom de la relation : Mr.AZIZ

N° compte : 00153////////

Profession : Peintre sableur à durée indéterminée au sein de l'entreprise RHOD PEINTURE.

Date de naissance : 15/07/1982

Age : 43 ANS

Adresse personnel : BAB EZZOUAR -ALGER

Adresse du bien : LOTISSEMENT KHERROUBI LES QUATRE CHEMIN BEJAIA

Co-emprunteur IIII

Caution : Aucune

Profession : Peintre

Objet du financement :

Achat d'un logement PAP de type DUPLEX F5 d'une superficie de 123,6 m2, sis au 5eme et 6tme étage du bâtiment C appartenant à Mr X, qui est situé à LOTISSEMENT KHERROUBI LES QUATRE CHEMIN BEJAIA

Objet de la demande :

La relation nous sollicite un CLI crédit immobilier d'un montant de 16 000 000 DA sur une durée de 30 ans, destiné pour l'acquisition d'un logement PAP de type DUPLEX F5 d'une superficie de 123,6 m2, sis au 5ème et 6ème étage du bâtiment C, qui est situé à LOTISSEMENT KHERROUBI LES QUATRE CHEMIN BEJAIA chez Mr X.

Chapitre 2 : Analyse comparative entre crédit immobilier et Ijara acquisitive à la BDL

Tableau N°3 : Estimation et structure de financement du bien immobilier

U = En DA

Apport personnel	68 000
Crédit bancaire sollicité	16 000 000
Evaluation du bien par la SAE	16 068 000
Prix du logement fixé par les deux parties	16 000 000

Source : Document interne de la BDL

Simulation :

-Salaire de l'emprunteur :

Le cours : 1Euro = 144,5106 DA en date du 06/04/2025

Salaire net mensuel : 2 273 euro * 144,5106 DA = **328 472 DA**

Revenu à pondérer à hauteur de 50% est : 164 236 DA

Revenu global mensuel : **164 236 DA**

Taux d'intérêt : - **6.25% non épargnant**

- **5.75% épargnant**

Taux d'endettement :

30% du revenu mensuel cumulé, si ce dernier est Inf à 60 000

45% du revenu mensuel cumulé, si ce dernier est égal ou sup à 60 000 et inf à 120 000 DA

50% du revenu mensuel cumulé, si ce dernier est égal ou sup à 120 000 DA

Montant du crédit autorisé : **12 853 117 DA**

Montant de la mensualité : **82 118 DA**

Durée du crédit : **30 Ans (crédit immobilier) - 25 ans (IJARA Acquisitive)**

Chapitre 2 : Analyse comparative entre crédit immobilier et Ijara acquisitive à la BDL

Durée de la période de différé : **06 mois de différé.**

Apport personnel : **19.6% (crédit immobilier) - 22.2% (IJARA Acquisitive)**

2.2. Résolution du cas pratique

2.2.1. Etude de crédit immobilier

Pour évaluer l'adéquation du financement classique avec le profil de M. AZIZ, une simulation a été réalisée sur la base des conditions standards proposées par la BDL. L'objectif est d'analyser la viabilité du projet immobilier en prenant en compte des paramètres essentiels tels que la durée du prêt, le taux d'intérêt, le revenu pondéré du client, ainsi que sa capacité d'endettement. Le tableau suivant résume les résultats importants de cette simulation.

Tableau N°4 : Paramètres de simulation du crédit immobilier(BDL)

Taux d'intérêt	6,25%
Durée (année)	30
Durée en mois	360
Différé	6
Revenu mensuel	164 236
Taux d'endettement	50%
Mensualité maximale	82 118
Montant du crédit	12 853 117

Source : Document interne de la BDL

Ces éléments constituent la base de l'analyse qui suit, laquelle mettra en lumière les atouts et limites du crédit immobilier dans le cadre du cas étudié.

1. Taux d'intérêt : 6,25 %

Le taux d'intérêt est le taux applicable par la banque sur le capital prêté en échange de la disposition du capital. Pour Mr. AZIZ, le taux utilisé est de 6,25 %, soit le barème de la BDL pour

Chapitre 2 : Analyse comparative entre crédit immobilier et Ijara acquisitive à la BDL

la non-épargne. Le taux est défini à la signature du contract et demeure le même sur toute la période du prêt, statuant ainsi la fixité des échéances. Le taux est appliqué par la BDL avec modération pour garantir suffisamment la couverture du risque associé aux prêts à long terme tout en restant concurrentiel.

2.Durée du crédit : 30 ans (360 mois)

La BDL fixe un délai maximum de remboursement de 30 ans pour un prêt immobilier. Cette période, ici utilisée intégralement, a pour effet de resserrer considérablement la mensualité, en disséminant le capital et intérêts pendant une très longue période. C'est un très bon atout, notamment pour le client non-résident qui peut garder ainsi une charge mensuelle plus basse et conserver sa trésorerie personnelle. Cette stratégie améliore également la compatibilité avec des plafonds d'endettement règlementaires.

3.Différé : 6 mois

Le crédit que BDL propose à Mr.AZIZ dispose d'une période de différé de 6 mois. Au cours de cette phase, Mr.AZIZ ne verse ni intérêts, ni capital. C'est une chance inestimable pour un client non-résident qui a seulement besoin de temps pour organiser son déménagement ou mobiliser ses capitaux. Cela sera également pratique en cas de prise en fiducie ou si des travaux doivent être accomplis. C'est un avantage d'attrait du crédit traditionnel par rapport aux prêts islamiques tels que l'Ijara qui n'ont généralement pas prévu de différé.

4.Revenu mensuel pondéré : 164,236 DA

Le calcul du revenu admissible du non-résident repose sur une conversion avec une pondération de 50 %. Ici, le revenu en euros (2 273 €) multiplié par le taux de change du 06/04/2025 (144,5106) équivaut à 328 472 DA. Sur la base de la pondération, on arrive à 164 236 DA. Cette méthode illustre la prudence de la banque vis-à-vis du risque de change et de la volatilité des revenus perçus à l'étranger. A ce montant s'ajoute le plafond de mensualité admissible qui sera calculé sur la base du taux d'endettement.

5. Taux d'endettement : 50 %

La BDL applique une grille d'endettement qui dépend du niveau de revenu : 30 %, 45 % ou 50 %. À partir de 6 fois le SNMG, le client peut consacrer jusqu'à 50% de ses revenus au remboursement d'un crédit immobilier. Avec un revenu pondéré de 164 236 DA, le plafond autorisé est donc de

Chapitre 2 : Analyse comparative entre crédit immobilier et Ijara acquisitive à la BDL

82 118 DA. La simulation respecte scrupuleusement cette limite, ce qui valide la soutenabilité du financement. Ce respect est essentiel pour la conformité réglementaire et la maîtrise du risque bancaire.

6. Mensualité : 82 118 DA

La mensualité de 82 118 DA couvre à la fois le remboursement du capital emprunté et les intérêts. Elle est constante durant toute la durée du prêt et reste dans le plafond autorisé de 50 % du revenu pondéré. Cette régularité permet au client de mieux planifier ses dépenses et à la banque de sécuriser ses encaissements. Elle reflète un calibrage précis du crédit, aligné à la capacité de remboursement réelle du client

7. Apport personnel : 3 146 883 DA (soit 19,6 % du prix du bien)

L'apport personnel représente la part que le client doit financer par ses propres moyens pour compléter le prix total du bien immobilier. Il s'agit d'un critère essentiel d'éligibilité car il démontre l'engagement du client dans le projet, réduit le risque supporté par la banque conditionne le montant du crédit accordé.

Dans ce cas précis :

Prix total du bien immobilier : 16 000 000 DA

Apport personnel : 3 146 883DA

Et pour nos calculs on a utilisé la méthode suivante :

$$3146883/16\,000\,000 * 100 = 19.6\%$$

La BDL exige généralement un apport minimum de 10% pour les résidents et non-résidents. Ici, le client dépasse largement ce minimum. Cela témoigne d'une bonne capacité d'épargne, renforce la solidité de son dossier, et réduit la part à financer par la banque.

8. Montant du crédit : 12 853 117 DA

Le montant du crédit est calculé comme la différence entre le prix du bien et l'apport personnel du client

Pour calculer il faut utiliser la méthode suivante : Montant du crédit = Prix du bien - Apport personnel.

Chapitre 2 : Analyse comparative entre crédit immobilier et Ijara acquisitive à la BDL

Et pour notre cas précis la formule se traduit comme suit

$$\text{Montant du crédit} = 16000000 - 3146883 = 12\,853\,117 \text{ DA}$$

2.2.2. Etude de Ijara:

Dans le cadre de l'option de financement islamique, la BDL propose à ses clients le contrat Ijara Muntahia Bittamlik, fondé sur une structure de location-vente conforme aux principes de la charia. Ce mode de financement diffère du crédit conventionnel par l'absence d'intérêt, remplacé par une marge de profit définie dès le départ. Le tableau ci-dessous détaille les conditions générales appliquées à ce type de contrat, incluant les taux de marge selon le profil du client (épargnant ou non), la structure de financement, la durée maximale autorisée, ainsi que les seuils de capacité d'endettement.

Tableau N°5 : Taux, durées, structure et seuils d'éligibilité pour le financement Ijara à la BDL

<u>Conditions de financement</u>		Client ordinaire/Convention TRANSTEV SPA
Marge de profit en HT	Epargnant	5,75%
	Non epargnant	6,25%
Structure de financement		10% ET 90%
Durée de financement max		25ans
Durée de financement min		5ans
Montant de financement (MAX)		65 000 000
<u>Capacité d'endettement</u>		
30% du revenu mensuel cumulé, si ce dernier est		Inf a 60 000
45% du revenu mensuel cumulé, si ce dernier est		Egal ou sup a 60 000 et inf a 120 000 DA
50% du revenu mensuel cumulé, si ce dernier est		Egal ou sup a 120 000 DA

Source: Document interne de la BDL

Chapitre 2 : Analyse comparative entre crédit immobilier et Ijara acquisitive à la BDL

En vue d'adapter le financement Ijara aux moyens financiers de M. AZIZ, la BDL a dressé une simulation exacte des conditions de contrat de location avec clause optionnelle d'achat. Cette simulation intègre la marge de profit qui s'applique, la période de financement, absence de différé, et mensualité maximum admissible. Le tableau suivant présente tous les données techniques retenues dans le cadre de la mise en place contractuelle envisagée.

En vue d'adapter le financement Ijara aux moyens financiers de M. AZIZ, la BDL a dressé une simulation exacte des conditions de contrat de location avec clause optionnelle d'achat. Cette simulation intègre la marge de profit qui s'applique, la période de financement, absence de différé, et mensualité maximum admissible. Le tableau suivant présente tous les données techniques retenues dans le cadre de la mise en place contractuelle envisagée.

Tableau N°6:Location Immo aux PART avec option d'achat

Marge de profit en HT	6,250%
Durée (année)	25
Durée en mois	300
Différé	0
Revenu mensuel	164 236
Taux d'endettement	50%
Mensualité Maximale	82 118
Montant de financement (max)	12 448 357

Source : Document interne de la BDL

Contrairement au crédit classique, la mensualité correspond à un loyer incluant la jouissance du bien et la rémunération de la banque. Le tableau suivant récapitule les éléments financiers relatifs au remboursement mensuel, ainsi que la ventilation entre le dépôt de garantie (Hamish Djedia) et le financement accordé.

Chapitre 2 : Analyse comparative entre crédit immobilier et Ijara acquisitive à la BDL

Contrairement au crédit classique, la mensualité correspond à un loyer incluant la jouissance du bien et la rémunération de la banque. Le tableau suivant récapitule les éléments financiers relatifs au remboursement mensuel, ainsi que la ventilation entre le dépôt de garantie (Hamish Djedia) et le financement accordé.

Tableau N°7 : MENSUALITE DE REMBOURSEMENT

Montant de financement sollicité	12 448 357	
Taux	6,250%	
Durée (année)	25	
Différé (mois)	0	
Mensualité	82 118	
Revenu	164 236	
Mensualité / revenu	50,00%	
Prix d'acquisition	16 000 000	
Hamish Djedia (Dépôt de garantie)	3 551 643	22,20%
Montant de financement	12 448 357	77,80%

Source : Document interne de la BDL

Le tableau suivant regroupe de manière synthétique l'ensemble des paramètres financiers du contrat Ijara proposé à M. AZIZ. Il met en évidence la structure du financement, la mensualité déterminée en fonction du taux de marge et de la durée du contrat, ainsi que la répartition entre le montant financé par la banque et le dépôt de garantie versé par le client.

Chapitre 2 : Analyse comparative entre crédit immobilier et Ijara acquisitive à la BDL

Le tableau suivant regroupe de manière synthétique l'ensemble des paramètres financiers du contrat Ijara proposé à M. AZIZ. Il met en évidence la structure du financement, la mensualité déterminée en fonction du taux de marge et de la durée du contrat, ainsi que la répartition entre le montant financé par la banque et le dépôt de garantie versé par le client.

Tableau N°8 : Location Immo aux PART avec option d'achat

Durée	300	Mois
Revenu	164 236	DA
Taux de marge	6,250	%
Prix d'achat	16 000 000,00	DA
Montant de financement	12 448 357,00	DA
Dépôt de garantie	3 551 643,00	DA
Mensualité	82 118,0	MOIS

Source : Document interne de la BDL

En lumière des informations présentées dans les tables ci-dessus, les implications financières et techniques de la convention de contrat Ijara Muntahia Bittamlik sont désormais faciles à interpréter. Ce qui suit analyse les aspects essentiels de ce montage, en mettant un accent spécial sur la forme des remboursements, ainsi que sur le respect des règles de la finance islamique.

1. Taux de marge : 6,25 %

Dans le financement Ijara, le taux d'intérêt n'existe pas formellement, car la Sharia interdit le riba (intérêt). À la place, on parle de 'marge de profit'. Cette marge représente la rémunération de la banque pour avoir acheté le bien immobilier et l'avoir mis à disposition du client via un contrat de location avec promesse de cession en fin de contrat. Le taux de marge de 6,25 % appliqué à Mr. AZIZ correspond au barème réservé aux clients non épargnants. Ce taux est déterminé au départ du contrat et reste constant durant les 25 années du contrat, assurant ainsi une stabilité des paiements.

Chapitre 2 : Analyse comparative entre crédit immobilier et Ijara acquisitive à la BDL

2. Durée du financement : 25 ans (300 mois)

La finance islamique encadre strictement la durée des contrats pour garantir un équilibre entre le risque supporté par la banque et la capacité de remboursement du client. À la BDL, la durée maximale pour un contrat Ijara est de 25 ans, soit 300 mensualités. Ce plafond vise à limiter les risques de défaillance à long terme. Cela a pour conséquence d'augmenter mécaniquement la mensualité comparée à un crédit classique (qui peut aller jusqu'à 30 ans), car la durée est plus courte pour rembourser un montant proche.

3. Absence de différé :

Dans un contrat Ijara, dès la mise à disposition du bien, le client commence à payer les loyers mensuels. Contrairement au crédit classique, aucun différé n'est prévu. Cela signifie qu'il n'y a pas de période tampon durant laquelle le client pourrait organiser son installation sans pression financière. Cette exigence peut s'avérer contraignante, notamment pour un client non-résident comme Mr. AZIZ qui doit coordonner son déménagement et ses ressources à distance. La finance islamique considère que le loyer est dû dès que le bien est exploité.

4. Revenu pondéré : 164 236 DA

Le revenu de Mr. AZIZ étant en euros, la banque convertit ce montant en dinars selon le taux de change en vigueur ($1 \text{ €} = 144,5106 \text{ DA}$), soit un revenu net équivalent à 328 472 DA. Pour les non-résidents, la BDL applique un coefficient de pondération de 50 %, ce qui donne un revenu retenu de 164 236 DA. Ce mécanisme vise à intégrer le risque de taux de change, la stabilité d'emploi à l'étranger, et la fiabilité des transferts internationaux.

5. Taux d'endettement : 50 %

La BDL limite l'endettement des clients selon trois paliers :

30 %, 45 % et 50 % en fonction des revenus. Avec un revenu pondéré de 164 236 DA, supérieur à 6 fois le SNMG, plus le fait que le client est non-résident M. AZIZ est éligible au plafond de 50 %.

Cela signifie qu'il peut légalement consacrer jusqu'à 82 118 DA de ses revenus mensuels au paiement de loyers. Ce seuil est atteint exactement dans la simulation, ce qui témoigne d'un dimensionnement précis et équilibré du contrat proposé.

6. Loyers : 82 118 DA

Cette mensualité correspond à la totalité du loyer dû chaque mois, incluant la jouissance du bien immobilier ainsi que la marge de la banque. Elle est calculée sur la base du montant financé, du taux de marge, et de la durée du contrat. Contrairement au crédit classique, aucune partie de la mensualité ne correspond à un remboursement de capital, car le client reste locataire tout au long du contrat. Le transfert de propriété ne s'effectue qu'à la fin, via un acte notarié indépendant.

7. Dépôt de garantie (Hamish El Djidiya) : 3 551 643 DA

Dans le cadre d'un contrat Ijara Muntahia Bittamlík, le Hamish El Djidiya correspond à un dépôt initial versé par le client avant la signature du contrat. Contrairement à un apport classique, ce montant ne constitue pas un remboursement anticipé, mais une preuve d'engagement moral et financier. Il sert également à réduire le risque supporté par la banque qui reste propriétaire du bien durant toute la durée du contrat.

Dans notre cas, le montant du Hamish El Djidiya a été déduit indirectement. En effet, la mensualité maximale supportable par le client (82 118 DA), associée à une durée de 25 ans et à un taux de marge de 6,25 %, permet de calculer le montant de financement réel via la formule de mensualité constante. Ce montant est évalué à 12 448 357 DA.

En soustrayant ce financement du prix total du bien (16 000 000 DA), on obtient un dépôt de garantie de 3 551 643 DA, soit 22,2 % du prix du bien. Cette méthode permet d'identifier le Hamish El Djidiya sans que la banque n'ait à fournir explicitement un pourcentage, en se basant uniquement sur les paramètres de capacité d'endettement et de mensualité fixée.

Ce niveau de dépôt est supérieur au seuil minimal réglementaire (10 %), mais reflète ici une logique prudente de la BDL, visant à limiter son exposition au risque. Bien que cet engagement initial puisse représenter un frein pour certains clients, il constitue également un levier contractuel qui peut être valorisé à la fin du contrat, lors de la cession du bien. Le contrat peut en effet prévoir que le dépôt soit intégré partiellement ou totalement dans le prix final de vente, selon les conditions définies avec la banque.

8. Montant de financement : 12 448 357 DA (77,8 %)

Dans le cadre du contrat Ijara Muntahia Bittamlík, le montant de financement correspond à la part du prix du bien immobilier que la banque achète pour le compte du client. Ce montant constitue

Chapitre 2 : Analyse comparative entre crédit immobilier et Ijara acquisitive à la BDL

le coût supporté par la banque au début du contrat, qu'elle va récupérer progressivement à travers les loyers mensuels versés par le client pendant toute la durée de l'Ijara.

Contrairement au crédit classique où la banque met à disposition une somme d'argent, ici la banque devient propriétaire du bien, puis le met à disposition du client contre paiement de loyers, intégrant une marge de profit prédéfinie.

La BDL n'autorise jamais un financement à 100 % dans un contrat Ijara.

La règle générale est :

- Montant de financement maximal = 90 % du prix du bien
- Dépôt de garantie (Hamish El Djidiya) minimal = 10 % du prix du bien

Donc pour calculer le montant de financement on a utilisé la formule suivante

Montant de financement = Prix du bien - Dépôt de garantie

Et cette formule se traduit comme suit en chiffres

Montant de financement = 16000000 - 3551643 = 12 448 357 DA

2.3. Comparaison :

Cette comparaison vise à évaluer de manière rigoureuse les deux options de financement immobilier proposées à Mr.AZIZ, non-résident algérien, dans le cadre de l'acquisition d'un duplex à Béjaïa. Les deux simulations respectent les conditions réglementaires de la BDL, mais présentent des différences majeures en matière de structure, de coût et de flexibilité.

Chapitre 2 : Analyse comparative entre crédit immobilier et Ijara acquisitive à la BDL

Tableau N°9 : Comparaison des caractéristiques entre crédit immobilier classique et Ijara Muntahia Bittamlik

Critères	Crédit classique	Ijara Muntahia Bitamlik
Durée	30ans (360mois)	25ans (300mois)
Montant financé	12 853 117 DA	12 448 357 DA
Apports/Dépôts	3 136 000 DA (19,6%)	3 511 643 DA (22,2%)
Taux	6,25% (intérêts)	6,25% (marge)
Mensualité	82 118 DA	82 118 DA
Différé	6 mois	Aucun
Statut juridique	Propriétaire dès le début	Locataire pendant 25ans
Taux d'endettement utilisé	50%	50%
Revenu pondre	164 236 DA	164 236 DA
Montant financé/Prix	80,3%	77,8%

Source : réalisé par nous-même à partir des informations fournies par la BDL

La solution de crédit classique se distingue par une plus grande flexibilité sur la durée (30 ans) qui est la durée qu'il désire, un apport initial moins élevé, et la possibilité de différé. Elle permet à Mr.AZIZ de devenir immédiatement propriétaire, ce qui lui donne accès à d'autres leviers comme l'hypothèque ou la revente.

À l'inverse, le contrat Ijara repose sur une logique locative.

Bien que conforme à la finance islamique, il impose une mobilisation immédiate des fonds, aucun différé, et un dépôt de garantie plus important. Le client reste locataire pendant 25 ans, ce qui peut limiter sa marge de manœuvre juridique et patrimoniale.

Dans ce cas ; le crédit classique est plus avantageux pour Mr.AZIZ.

Chapitre 2 : Analyse comparative entre crédit immobilier et Ijara acquisitive à la BDL

L'analyse comparative entre le crédit traditionnel et le Ijara Muntahia Bittamlík, utilise dans le cas du Mr.AZIZ , met en évidence des différences marquées en ce qui concerne la flexibilité, le coût initial, ainsi que le crédit classique propose une longueur de remboursement plus longue (30 ans), un apport initial plus bas (19,6 %), avec la possibilité également d'un différé de paiement. Cela autorise également le rachat direct de la propriété, ce qui accorde le client des droits patrimoniaux en temps voulu. À la différence des autres, le Ijara excelle dans le cadre éthique et la compliance des principes islamiques de finance. Cela a ceci de particulier qu'il stipule un dépôt de garantie élevé (22,2 %), sans différé, et un statut locatif pour toute la période du contrat. Dans le présent cas, et en fonction du profil du client (non-résident, revenu fixe, objectif en patrimoine), le crédit traditionnel apparaît plus avantageux, autant du point de vue de la souplesse que de la performance financière. Cela met en évidence la nécessité de personnaliser les produits bancaires en fonction des besoins concrets du client, en tenant compte du contexte socio-économique et culturel du client.

Conclusion générale

Conclusion générale

Ce mémoire avait pour objectif de comparer deux modèles de financement immobilier en Algérie : crédit conventionnel et financement islamique dans le cadre du contrat Ijara Muntahia Bittamlik, proposée par la Banque de Développement Local (BDL). En combinant les bases théoriques, les aspects réglementaires et une étude de cas de caractère appliqué, il a permis de mettre en évidence les mécanismes, avantages, frontières de chacun des modèles, à caractère financier, juridique et éthique.

Le travail s'est caractérisé par une double démarche analytique et descriptive. En préalable, il a s'agissait d'exposer la manière de fonctionner de la finance conventionnelle et de la finance islamique en mettant avant tout en avant leurs bases de prises de décision, leurs produits respectifs et leurs contrastes structurels. En second temps, l'analyse a visé un cas concret, que constitue M. AZIZ, client non-résident voulant financer un achat de bien immobilier ou de droit immobilier. Ce cadre de recherche a permis de matérialiser de manière pratique les conséquences économiques et réglementaires des deux modèles de financement.

Le principal but de ce mémoire, était de présenter une base de réflexion claire et solide sur la faisabilité de la finance islamique en tant que forme de financement durable et conçue en vue des conditions socio-économiques algériennes. Il s'agissait en outre de faire comprendre dans la mesure où cette méthode de financement peut satisfaire les besoins de plus en plus importants en matière de moralité, de transparence et de sécurité dans les transactions banques-client.

Pour cela, une méthodologie mixte a été suivie : une première théorique de nature à base de consultation de sources réglementaires et académiques, suivie d'une seconde de nature empirique en forme de cas d'étude. Ce choix de méthodologie a permis de confronter les concepts étudiés aux données réelles et de mettre en test la compatibilité des deux options avec les critères employés par la BDL : taux de dettes, apport personnel, mensualités, durée, statut juridique, etc.

Les résultats sont évidents. Le crédit conventionnel apparaît d'avantage flexible, avec des échéances plus longues (jusqu'à 30 ans), la présence de différé de règlement, et un taux d'entrée moins élevé. Il offre un transfert immédiat de propriété et une très large sécurité juridique, tenant compte des besoins de clients tournés vers la sécurité patrimoniale. L'Ijara Muntahia Bittamlik, lui, respecte en toute conscience les règles de la finance islamique : absence de riba, transparence des opérations, partage des risques. Cependant, il comporte un engagement de

Conclusion générale

base plus important, un échancier de remboursement réduit (25 ans), et une absence de différé qui peut être oppressive.

Théoriquement, ce mémoire souligne un point essentiel : la finance islamique n'est pas une religion : elle reflète une vision de la vie dans laquelle la finance sert la justice, la responsabilité commune et le développement éthique. Elle tend à corriger les excès de l'économie conventionnelle en rétablissant un équilibre contractuel et une solidarité économique. Dans un pays telle que l'Algérie, sensible à une diversité culturelle et une forte conscience religieuse, cette vision trouve une pertinence évidente. L'objectif théorique de cette étude réside en outre dans la consécration de la finance islamique en tant que levier stratégique de la bancarisation éthique. Elle donne aux banques publiques un atout en vue de diversifier leurs propositions, séduire une clientèle étendue et instaurer un climat de confiance au prix de la transparence et de la conformité. En étant à la fois en accord avec les aspirations spirituelles et les besoins économiques, les institutions financières peuvent agir en tant qu'acteurs de transformation positive.

En fin de compte, ce mémoire prouve que la décision de crédit conventionnel ou financement islamique ne doit pas être vue en termes de conflit, mais de complémentarité. La coexistence de ces deux modèles peut permettre aux banques de s'approprier les différents types de clientèles, dans un respect de chacune de ses caractéristiques. À cette fin, il demeure important d'investir dans la pédagogie, la formation des acteurs bancaires et dans la capacité à adapter les outils numériques aux deux formes de financements.

La Banque de Développement Local, dans ses offres variées et son ampleur de réseautage national, dispose ici d'une position stratégique à amplifier pour favoriser une finance inclusive et responsable. Cela lui permet de devenir un acteur de référence dans la finance éthique, en articulant innovation, conformité religieuse et performance commerciale. Cette étude est ainsi en faveur d'une modernisation réfléchie du système bancaire algérien, dans lequel la finance islamique dispose de toute sa place. Enfin, la comparaison réalisée dans ce mémoire met en évidence un constat essentiel : la finance immobilière en Algérie peut devenir plus performante, de confiance, davantage accessible à condition de proposer des solutions adaptées aux besoins réels, aux capacités économiques et aux valeurs personnelles des usagers. C'est dans cette perspective que s'inscrit ce travail : proposer une grille de lecture vivante et équilibrée de façon à mieux appréhender, choisir et façonner les modèles de financement de demain.

Références bibliographiques

Références bibliographiques

- American Institute of Banking (2013), Fundamentals of Banking: How a Bank Works, American Bankers Association, New York (États-Unis), pp. 22–35.
- Belabes A. (2010), Épistémologie des principes de la finance islamique, Cahiers de la Finance Islamique, Paris (France), p. 21.
- Berman K. & Knight J. (2020), Comprendre la finance, Nouveaux Horizons, Paris (France), p. 17.
- El-Gamal M. A. (2000), A Basic Guide to Contemporary Islamic Banking and Finance, Rice University Press, Houston (États-Unis), p. 7.
- Brian Kettell (2011) , The Islamic Banking and Finance Workbook, WILEY, Royaume-Uni
- Lewis M. & Algaoud L. (2001), Islamic Banking, Edward Elgar Publishing, Cheltenham (Royaume-Uni).
- Metwally M. M. (2006), Economic Consequences of Applying Islamic Principles in Muslim Societies, Journal of Islamic Banking and Finance, Karachi (Pakistan), p. 17.
- Schoon N. (2016), Modern Islamic Banking, Wiley Finance, Londres (Royaume-Uni), pp. 55–56.
- Szulczuk R. & Kenneth R. (2013), Money, Banking, and International Finance, Lambert Academic Publishing, Berlin (Allemagne), p. 81
- Article 8 du Règlement BA n° 20-02 du 15/03/2020 – relatif aux conditions du contrat Ijara.
- <https://www.IFAAS.com> (<https://www.ifaas.com/>) (consulté le 15 mars 2025)
- <https://www.lafinancepourtous.com> (<https://www.lafinancepourtous.com/>) (consulté le 2 mars 2025)
- <https://www.mifc.com> (<https://www.mifc.com/>) (consulté le 6 mars 2025)

Annexes

Annexe 01 :

DECLARATION SUR L'HONNEUR

Je soussigné (e)

Nom :

Prénom :

Date et lieu de naissance : 15/08/1982 à EL-HARACH (ALGER).

Adresse actuelle : 898 EZZOUAR ALGER.

CIN N° : 405588

Ou P.C. N° :

Date de délivrance : 20/04/2023

Lieu de délivrance : 898 EZZOUAR (ALGER).

Sollicitant un crédit immobilier auprès de la Banque de Développement Local, Agence d'Akbou 153 déclare sur l'honneur :

1. Ne pas avoir bénéficié d'un crédit auprès d'une autre agence de la BDL ou d'autres banques ☒
2. Avoir bénéficié en date du auprès de l'agence BDL ou
auprès de la banque d'un crédit destiné au financement
d'un montant de
d'une durée de avec une mensualité de ☐

Je certifie que les renseignements fournis dans cette déclaration sont complets et authentiques à la date de la signature de cette déclaration. Je reconnais également que toute fausse déclaration m'expose à des poursuites judiciaires conformément à la législation en vigueur.



Pait à Béjaïa le 18/12/2024

40558835
20/04/2023
ب. ع. ا. ر. ا. ج. ز. ا. ر.

عن رئيس المجلس الشعبي البلدي

Signature de l'emprunteur avec la mention « lu et approuvé » et légalisée par l'APC.
(1) Et (2) : cocher la case concernée.

Annexe 02 :



En cas de licenciement.

- ↳ 02 jours pour moins de 03 mois à 06 mois d'ancienneté.
- ↳ 02 semaines de 06 mois à 02 ans d'ancienneté.
- ↳ 02 mois au-delà de 02 ans d'ancienneté.

• Salaire.

Votre salaire horaire est fixé à 8.50 EUROS
Soit un salaire mensuel brut de 1 358.26 EUROS pour un horaire hebdomadaire de 36.50 Heures.

• Déduction des heures d'absence.

Le montant de la déduction pour les heures d'absence sera calculé selon la formule suivante :

$$\frac{\text{Salaire mensuel} \times \text{Nombre d'heures effectivement travaillées}}{\text{Nombre d'heures de travail du mois considéré}}$$

• Indemnité.

↳ Petits déplacements.

Compte tenu de votre résidence déclarée et justifiée lors de votre embauche pour tout chantier situé à moins de 50 kms de votre domicile et dont le parcours peut s'effectuer par les transports en commun dans un temps inférieur à 1 heure et demi, c'est à dire vous laissant la possibilité de regagner votre domicile chaque soir, vous percevrez :

- ↳ une indemnité de panier de 8.52 EUROS par jour travaillé

Cependant, pour tout chantier situé à ROUSSILLON et dans la banlieue du siège, aucune indemnité ne sera due

↳ Grands déplacements.

Dès lors que vous remplissez les conditions posées par la Convention Collective des Ouvriers du Bâtiment, à savoir "est réputé en grand déplacement l'ouvrier qui travaille sur un chantier métropolitain dont l'éloignement lui interdit, compte tenu des moyens de transport en commun utilisables, de regagner chaque soir le lieu de résidence".

Vous percevrez :

- ↳ Une indemnité journalière de grand déplacement, fixée par la direction et selon le coût local de pension, par jour calendrier et accompagnée de l'indemnité de voyage d'attente réglementaire

Annexe 03 :


SAS capital de 40 000 €

5334/224

VU L'ORIGINAL
ST-MAURICE, le 22/11/2024
Le Maire



Monsieur [redacted]
HLM Bel Air Bat A
38150 ROUSSILLON

Vu au consulat d'Algerie
Grenoble, le 13/03/2007



Roussillon, le 10 MARS 2007

Nos réf : THP/BR

Objet : Contrat de travail

Monsieur,

Nous vous confirmons ci-dessous les conditions de votre engagement au sein de notre société :

⇒ A compter du 10 MARS 2007

Vous serez employé en qualité de :

⇒ Emploi	PEINTRE SABLEUR
⇒ Qualification	OE1
⇒ Coefficient	150

● Période d'essai.

Elle a été effectuée pendant votre CDD.

● Préavis.

Le présent contrat devient définitif et se poursuivra pour une durée indéterminée chacune des parties ayant le droit d'y mettre fin dans les conditions fixées par la loi, sous réserve de respecter sauf en cas de faute grave ou lourde un délai de préavis fixé à :

En cas de démission

- ⇒ 02 jours de la fin de la période d'essai jusqu'à 03 mois d'ancienneté
- ⇒ 02 semaines au delà de 03 mois d'ancienneté

78, Route de Vienne - 38150 ROUSSILLON - Tél. 04 74 86 07 37 - Fax 04 74 86 49 16
Adresse postale : B.P. 129 - 38551 ST MAURICE L'EXIL CEDEX
www.rhodpeinture.fr - Email : rhodpeinture@wanadoo.fr
SAS au capital de 40 000 € - Code APE 4521 - TVA INTR 219 176 368

Annexe 04 :

BOPEINTURE
Rue des Chénouers
LES CHENOUERS
5211 SAINT SORLIN EN VALLOIRE

BULLETIN DE SALAIRE
Période : Février 2025

Sect: 31917638400026 Code Naf: 4334Z
Unsal Msa: 827000002151941961

Matricule: 58010085
N° SS: 182089935225928

Emploi: **COMPAGNON PROFESSIONNEL**
Statut professionnel: **Ouvrier**
Niveau: **III**
Position: **I**
Coefficient: **210**

Entrée: **02/07/2012**
Ancienneté: **18 ans et 2 mois 07/12/2006**

Convention collective: **Bâtiment (Ouvriers : Nationale + 10 salariés)**

Monsieur M. MAURICE
15 rue Florence Arthaud
38550 SAINT MAURICE L ENIL

Eléments de paie	Base	Taux	A déduire	A payer	Charges patronales
Total des cotisations et contributions			733.17		1 998.07
Indemnité de Repas	6.00	10.0000		61.80	
Repas au restaurant	11.00	21.0000		232.10	
Grands déplacements	11.00	56.0000		617.10	
Remboursement prêt			100.00		
Grands déplacements	11.00	21.0000		232.10	
Indemnité chômage intempéries	5.50	12.0750		66.41	
Régime fiscal	95.99				
Exonération sur HC HS RTT - montant net fiscal	116.99				
Exonération sur HC HS RTT - cumul net fiscal annuel	240.39				
Montant net social	2 521.55				
Total dû				3 564.85	
Acquiesce de février 2025			1 260.00		
Net à payer avant impôt sur le revenu				2 304.65	
Impôt sur le revenu prélevé à la source - PAS	2 597.19	0.0000	0.00		
Taux personnalisé					
Net payé				2 304.65	

VU L'ORIGINAL
ST-MAURICE, le 21/03/2025
Le Maire

Vu au consulat d'Algerie
Grenoble, le ...2.1.MAR. 2025

	Heures	Heures suppl.	Brut	Plafond S.S.	Net imposable	Ch. patronales	Coût Global	Total versé	Allogements
Mensuel	151.67	5.90	3 188.31	3 925.00	2 597.19	1 998.07	6 394.72	5 185.33	238.15
Annuel	241.59	8.80	5 275.21	6 563.87	5 960.84	3 332.77	10 649.34	8 607.98	393.42

Acquis
Scanné avec CamScanner

Net payé : 2 304.65 euros

Paiement le 15/03/2025 par Virement

Dans votre intérêt, et pour vous aider à faire valoir vos droits, conservez ce bulletin de paie sans limitation de durée Informations complémentaires : www.service-public.fr

Annexe 05 :

Devise : EUR EURO

Date	Fixing	Coté en
06/04/2025	144,510600000	DZD à l'incertain
05/04/2025	144,510600000	
04/04/2025	144,510600000	
03/04/2025	144,628200000	
02/04/2025	144,664700000	
01/04/2025	144,347300000	
31/03/2025	144,228200000	
30/03/2025	144,405400000	
29/03/2025	144,405400000	
28/03/2025	144,405400000	
27/03/2025	144,432600000	
26/03/2025	144,859900000	
25/03/2025	144,742400000	
24/03/2025	145,085200000	
23/03/2025	145,333700000	
22/03/2025	145,333700000	

[Précédent](#) | [Suivant](#)



[Abandonner](#)

[Quitter](#)

Annexe 06 :

DECLARATION SUR L'HONNEUR

Je soussigné (e)

Nom :

Prénom :

Date et lieu de naissance : 15/08/1982 à EL-HARACH (ALGER).

Adresse actuelle : 898 EZZOUAR ALGER.

CIN N° : 405588

Ou P.C. N° :

Date de délivrance : 20/04/2023

Lieu de délivrance : 898 EZZOUAR (ALGER).

Sollicitant un crédit immobilier auprès de la Banque de Développement Local, Agence d'Akbou 153 déclare sur l'honneur :

1. Ne pas avoir bénéficié d'un crédit auprès d'une autre agence de la BDL ou d'autres banques ☒
2. Avoir bénéficié en date du auprès de l'agence BDL ou auprès de la banque d'un crédit destiné au financement d'un montant de d'une durée de avec une mensualité de ☐

Je certifie que les renseignements fournis dans cette déclaration sont complets et authentiques à la date de la signature de cette déclaration. Je reconnais également que toute fausse déclaration m'expose à des poursuites judiciaires conformément à la législation en vigueur.



Pait à Béjaï le 18/12/2024.

Signature de l'emprunteur : 40558855
20/04/2023
Béjaï

من رئيس المجلس الشعبي البلدي

Signature de l'emprunteur avec la mention « J'ai lu et approuvé » et légalisée par l'APC.
(1) Et (2) : cocher la case concernée.

Annexe 07:

بنك التنمية المحلية
BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL



(Annexe 06)

Agence :

Réf : BDL/.../N°.....

.....Le .../.../.....

M. Mme. Mlle :

Adresse :
.....

Objet : Notification d'accord de financement

M. Mme. Mlle,

Nous avons l'honneur de vous informer que, après examen de votre dossier, le Comité de Financement de (l'Agence de, de la DRE de, du Comité de Financement Central) a décidé, lors de sa séance du .../.../..., de vous accorder le financement Ijara Mountahia Bitamlik sollicité par vos soins.

Nous vous communiquons, ci-joint, le détail du financement autorisé, ainsi que les garanties et conditions exigées.

Nous restons à votre disposition pour toute information complémentaire.

Signature

Pièce jointe :

- Notification



Scanné avec CamScanner

Annexe 08 :

Annexe 3 à la Procédure de Gestion n° 02/2014

Direction Régionale d'Exploitation :

Agence :

DEMANDE DE CREDIT IMMOBILIER

RENSEIGNEMENTS SUR LES EMPRUNTEURS

Emprunteur (1) :

Emprunteur (2) ou Caution :(*)

Nom et prénom : BOUMELAL

Nom et prénom :

Adresse actuelle : BAB ELBAJER
ALGER

Adresse actuelle :

Date et lieu de naissance : 15/08/1982
a EL-HARACH ALGER

Date et lieu de naissance :

CIN N° : [REDACTED]

CIN N° :

Date et lieu de délivrance : 20/04/2023 a Bab El Bhar

Date et lieu de délivrance :

RENSEIGNEMENTS SUR L'EMPLOI

Emprunteur (1) :

Emprunteur (2) ou Caution :

Nom et adresse de l'employeur actuel : EPAD Peinture

Nom et adresse de l'employeur actuel :

N° Tel :
Public ☐ Privé ☒ Forc Lit ☐

N° Tel :
Public ☐ Privé ☐ Forc Lit ☐

Secteur d'activité : B.T.P

Secteur d'activité :

Nombre d'années de travail auprès de cet Employeur : 17 ans et 9 mois

Nombre d'années de travail auprès de cet Employeur :

Poste occupé : Peintre Sablier

Poste occupé :

Revenu mensuel net DA

Revenu mensuel net DA

N° des comptes bancaires ou CCP

N° des comptes bancaires ou CCP

Annexe 2 à la Procédure de Caution n° 02 / 2014

ENDETTEMENT

Emprunteur (1): Emprunteur (2) ou caution:

Crédits en cours auprès de la BDL ou auprès d'autres Banques: oui ☐ non ☒ Crédits en cours auprès de la BDL ou auprès d'autres Banques: oui ☐ non ☐

Banque prêteuse: Banque prêteuse:

Montant du crédit accordé DA: Montant du crédit accordé DA:

Objet du crédit: Objet du crédit:

Durée du crédit: Durée du crédit:

Taux d'intérêt: Taux d'intérêt:

Mensualité du crédit DA: Mensualité du crédit DA:

OBJET DU BIEN A FINANCER:

Logement neuf promotionnel ☐ Logement ancien (PAP) ☒

Auto-construction ☐ Extension ☐ Aménagement: ☐

Adresse de la propriété: (Rue, commune, Wilaya, code postal):
Promotion EL HAROUBI 04 Chemins, Bejaia.

Description de la propriété: (collectif, semi-collectif, individuel, nombre de pièces):
Duplex F5

Form du rattachement du vendeur:
1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10. 11. 12. 13. 14. 15. 16. 17. 18. 19. 20. 21. 22. 23. 24. 25. 26. 27. 28. 29. 30. 31. 32. 33. 34. 35. 36. 37. 38. 39. 40. 41. 42. 43. 44. 45. 46. 47. 48. 49. 50. 51. 52. 53. 54. 55. 56. 57. 58. 59. 60. 61. 62. 63. 64. 65. 66. 67. 68. 69. 70. 71. 72. 73. 74. 75. 76. 77. 78. 79. 80. 81. 82. 83. 84. 85. 86. 87. 88. 89. 90. 91. 92. 93. 94. 95. 96. 97. 98. 99. 100. 101. 102. 103. 104. 105. 106. 107. 108. 109. 110. 111. 112. 113. 114. 115. 116. 117. 118. 119. 120. 121. 122. 123. 124. 125. 126. 127. 128. 129. 130. 131. 132. 133. 134. 135. 136. 137. 138. 139. 140. 141. 142. 143. 144. 145. 146. 147. 148. 149. 150. 151. 152. 153. 154. 155. 156. 157. 158. 159. 160. 161. 162. 163. 164. 165. 166. 167. 168. 169. 170. 171. 172. 173. 174. 175. 176. 177. 178. 179. 180. 181. 182. 183. 184. 185. 186. 187. 188. 189. 190. 191. 192. 193. 194. 195. 196. 197. 198. 199. 200. 201. 202. 203. 204. 205. 206. 207. 208. 209. 210. 211. 212. 213. 214. 215. 216. 217. 218. 219. 220. 221. 222. 223. 224. 225. 226. 227. 228. 229. 230. 231. 232. 233. 234. 235. 236. 237. 238. 239. 240. 241. 242. 243. 244. 245. 246. 247. 248. 249. 250. 251. 252. 253. 254. 255. 256. 257. 258. 259. 260. 261. 262. 263. 264. 265. 266. 267. 268. 269. 270. 271. 272. 273. 274. 275. 276. 277. 278. 279. 280. 281. 282. 283. 284. 285. 286. 287. 288. 289. 290. 291. 292. 293. 294. 295. 296. 297. 298. 299. 300. 301. 302. 303. 304. 305. 306. 307. 308. 309. 310. 311. 312. 313. 314. 315. 316. 317. 318. 319. 320. 321. 322. 323. 324. 325. 326. 327. 328. 329. 330. 331. 332. 333. 334. 335. 336. 337. 338. 339. 340. 341. 342. 343. 344. 345. 346. 347. 348. 349. 350. 351. 352. 353. 354. 355. 356. 357. 358. 359. 360. 361. 362. 363. 364. 365. 366. 367. 368. 369. 370. 371. 372. 373. 374. 375. 376. 377. 378. 379. 380. 381. 382. 383. 384. 385. 386. 387. 388. 389. 390. 391. 392. 393. 394. 395. 396. 397. 398. 399. 400. 401. 402. 403. 404. 405. 406. 407. 408. 409. 410. 411. 412. 413. 414. 415. 416. 417. 418. 419. 420. 421. 422. 423. 424. 425. 426. 427. 428. 429. 430. 431. 432. 433. 434. 435. 436. 437. 438. 439. 440. 441. 442. 443. 444. 445. 446. 447. 448. 449. 450. 451. 452. 453. 454. 455. 456. 457. 458. 459. 460. 461. 462. 463. 464. 465. 466. 467. 468. 469. 470. 471. 472. 473. 474. 475. 476. 477. 478. 479. 480. 481. 482. 483. 484. 485. 486. 487. 488. 489. 490. 491. 492. 493. 494. 495. 496. 497. 498. 499. 500. 501. 502. 503. 504. 505. 506. 507. 508. 509. 510. 511. 512. 513. 514. 515. 516. 517. 518. 519. 520. 521. 522. 523. 524. 525. 526. 527. 528. 529. 530. 531. 532. 533. 534. 535. 536. 537. 538. 539. 540. 541. 542. 543. 544. 545. 546. 547. 548. 549. 550. 551. 552. 553. 554. 555. 556. 557. 558. 559. 560. 561. 562. 563. 564. 565. 566. 567. 568. 569. 570. 571. 572. 573. 574. 575. 576. 577. 578. 579. 580. 581. 582. 583. 584. 585. 586. 587. 588. 589. 590. 591. 592. 593. 594. 595. 596. 597. 598. 599. 600. 601. 602. 603. 604. 605. 606. 607. 608. 609. 610. 611. 612. 613. 614. 615. 616. 617. 618. 619. 620. 621. 622. 623. 624. 625. 626. 627. 628. 629. 630. 631. 632. 633. 634. 635. 636. 637. 638. 639. 640. 641. 642. 643. 644. 645. 646. 647. 648. 649. 650. 651. 652. 653. 654. 655. 656. 657. 658. 659. 660. 661. 662. 663. 664. 665. 666. 667. 668. 669. 670. 671. 672. 673. 674. 675. 676. 677. 678. 679. 680. 681. 682. 683. 684. 685. 686. 687. 688. 689. 690. 691. 692. 693. 694. 695. 696. 697. 698. 699. 700. 701. 702. 703. 704. 705. 706. 707. 708. 709. 710. 711. 712. 713. 714. 715. 716. 717. 718. 719. 720. 721. 722. 723. 724. 725. 726. 727. 728. 729. 730. 731. 732. 733. 734. 735. 736. 737. 738. 739. 740. 741. 742. 743. 744. 745. 746. 747. 748. 749. 750. 751. 752. 753. 754. 755. 756. 757. 75

Annexe 10 :

بنك التنمية المحلية
BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL



Crédits / Prêts/ Financements en cours :

Locataire principal (1) :

Financement en cours :

☐ OUI ☐ NON

Nom du prêteur :

☐ BDL ☐ Autre :

Colocataire ou Caution (2) :

Financement en cours :

☐ OUI ☐ NON

Nom du prêteur :

☐ BDL ☐ Autre :

Montant du Financement accordé (en DZD) :

Objet du Financement :

Montant du Financement accordé (en DZD) :

Objet du Financement :

Durée du Financement

Mensualité (en DZD) :

Durée du Financement

Mensualité (en DZD) :

Renseignements sur le bien objet d'Ijara :

Logement neuf promotionnel ☐

Logement PAP ☐

Adresse de la propriété :

Commune:..... - Code postal : Wilaya :

Description de la propriété :

Collective ☐

Semi-Collective ☐

Individuelle ☐

Superficie :m2

Contenu / Nombre de pièces :

Vendeur :

Prix d'acquisition du bien (en DZD):

Montant du Financement sollicité (en DZD) :

Durée de paiement sollicitée :

Je (nous) soussigné (soussignés); certifie (certifions) et déclare (déclarons) que les renseignements fournis objet de la présente sont exacts et authentiques.

**Signature du Locataire
Principal**

**Signature du colocataire
ou Caution**



Scanné avec CamScanner

Fait à Le

Annexe 11 :

BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL



(Annexe 02)

طلب التمويل العقاري عن طريق الإجارة المنتهية بالتملك
Demande de financement par
Location immobilière avec option d'achat

Renseignements concernant le client / colocataire ou caution :

Locataire principal :

Nom / Prénom :

Client de BDL : Oui ☐ Non ☐

Date et lieux de naissance :

N° CIN / PC : Délivré (e) le Par

Adresse :

Code postal : ville :

Tél : Fax : E-mail

Profession : Salarié - Commerçant - Profession libérale

Employeur (si salarié) :

Adresse de l'employeur :

Nature du contrat de travail : Nomination - CDD - CDI

Revenu mensuel habituel :

Autres revenus :

N° Compte bancaire :

N° Compte CCP :

Colocataire ou Caution :

Nom / Prénom :

Date et lieux de naissance :

N° CIN / PC : Délivré (e) le Par

Adresse :

Tél : Fax : E-mail

Employeur (si salarié) :

Adresse de l'employeur :

Nature du contrat de travail : Nomination - CDD - CDI

Revenu mensuel habituel :

N° Compte CCP :



Scanné avec CamScanner

Annexe 12 :

NOTIFICATION DE FINANCEMENT JARA MOUNTAHIA

Destinataire : Monsieur M. Mme. Mlle : ~~.....~~

Adresse :

Agence de domiciliation :

N° de compte :

1/DETAIL DU FINANCEMENT AUTORISÉ :

- Objet du financement : 1 AP ⇒ Deylia (désignation du bien)
- Vendeur : CHS. P. K.
- Montant du financement : 12 400 000 (DA)
- Montant de la mensualité : (DA)
- Taux du profit : 6,25 % HT
- Total profit : (DA)
- Durée du paiement : 25 ans mois
- Montant de la prime d'assurance DIAD : une avance sur primes (DA)
- Prix d'acquisition : (DA)
- Prix de vente : (DA)
- Commission de gestion : 0,00 DA (DA)

2/GARANTIES /ASSURANCES EXIGÉES :

| Nature des garanties / assurances | Montant couvert |
|-----------------------------------|-----------------|
| | DA |
| | DA |
| | DA |

3/AUTRES CONDITIONS :

- 1- Signature de la Promesse Unilatérale de location (PUL), au préalable
- 2- Versement du Hamiche El-Jidia :% du montant d'acquisition, au préalable (.....DA).
- 3- Versement de la prime d'assurance (Décès- IAD), au préalable,
- 4- Signature du contrat Jara Mountahia Bitamlik,
- 5- Prise en charge des frais d'acquisition (notaire).



Table de matière

Remerciement

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Introduction générale1

Chapitre 1 : Finance Conventionnelle et Finance Islamique

Section 1 : Finance Conventionnelle5

1.1. Définition de la finance conventionnelle5

1.2. Les principes fondamentaux de la Finance Conventionnelle.....6

1.2.1. Le taux d'intérêt :6

1.2.2. Couverture :.....6

1.2.3. Spéculation :.....6

1.2.4. Arbitrage :6

1.2.5. Le crédit :6

1.3. Les fonctions de la banque.....6

1.3.1. Collecte des dépôts :6

1.3.2. L'octroi des crédits7

1.3.2.1. Crédit d'investissement :7

1.3.2.2. Crédit immobilier :7

1.3.3 La gestion des moyens de paiement :7

Section 2 : Finance Islamique8

2.1. Définition.....8

2.2. Les principes de la Finance Islamique.....8

2-2-1-L'interdiction du prêt à intérêt (le riba) :8

2.2.2. L'interdiction du risque excessif (gharar) :8

2.2.3. L'interdiction des investissements illicites (haram) :8

2.2.4. L'interdiction des investissements illicites (haram) :9

2.3. Les produits de la finance islamique9

2.3.1. MOURABAHA :9

| | |
|---|----|
| 2.3.2. MOUDARABA : | 9 |
| 2.3.3. MOUCHARAKA : | 9 |
| 2.3.4. IJARA : | 10 |
| Section 3 : Comparaison théorique entre les deux approches | 10 |
| 3.1. Comparatif entre la finance conventionnelle et la finance islamique | 11 |
| Chapitre 2 : Analyse comparative entre crédit immobilier et Ijara acquisitive à la BDL | |
| SECTION 1. Présentation d'organisme d'accueil | 14 |
| 1.1. Présentation de la Banque de Développement local | 14 |
| 1.1.1. Historique de la BDL : | 14 |
| 1.1.2. Le statut de la BDL : | 15 |
| 1.1.3. Les missions de la BDL : | 15 |
| 1.1.4. Les structures de la Banque de Développement locale | 16 |
| 1.2. Présentation de l'organisme d'accueil « Direction Régionale » : | 20 |
| SECTION2 : Présentation et résolution du cas pratique | 21 |
| 2.1. Présentation du cas pratique : | 27 |
| 2.1.1 étude du dossier | 22 |
| 2.2. Résolution du cas pratique | 24 |
| 2.2.1. Etude de crédit immobilier | 24 |
| Conclusion générale | 36 |
| Références bibliographiques | |
| Annexes | |
| Résumé | |

Résumé

Ce mémoire analyse deux modes de financement immobilier proposés par la BDL : le crédit classique et l'Ijara Mounthahia Bittamlik conforme à la finance islamique. À travers une étude de cas, il met en évidence les différences en termes de coût, durée, éthique et statut juridique. Il montre que le crédit classique est plus souple, alors que l'Ijara répond aux exigences de conformité religieuse. Ce travail vise à éclairer le choix des emprunteurs et des institutions dans un contexte où la finance islamique prend de l'ampleur en Algérie.

Mots-clés : Finance islamique, crédit immobilier, Ijara, BDL, comparaison.

Abstract

This thesis compares two housing finance methods offered by BDL: the conventional loan and the Sharia-compliant Ijara Mounthahia Bittamlik. Using a real case study, it highlights key differences in cost, duration, ethics, and legal ownership. Findings show that the conventional loan offers more flexibility, while Ijara ensures religious compliance. This work contributes to a better understanding of borrower choices in the context of Algeria's growing interest in Islamic finance.

Keywords: Islamic finance, housing loan, Ijara, BDL, comparison.

المخلص

القرض الكلاسيكي، وصيغة الإجارة المنتهية بالتملك وفقاً لـ BDL يقارن هذا البحث بين طريقتين للتمويل العقاري في بنك لأحكام الشريعة الإسلامية. من خلال دراسة حالة حقيقية، يوضح الفروقات في التكلفة، والمدة، والجوانب الأخلاقية، والوضع القانوني للملكية. تظهر النتائج أن القرض أكثر مرونة، بينما تضمن صيغة الإجارة التوافق مع الشريعة. يهدف البحث إلى فهم أفضل لخيارات التمويل العقاري في الجزائر.

، المقارنة BDL الكلمات المفتاحية: التمويل الإسلامي، القرض العقاري، الإجارة،