

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAÏA



Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des sciences de Gestion

Département des Sciences Financières et Comptabilité

MEMOIRE

En vue de l'obtention du diplôme de

MASTER EN SCIENCES FINANCIERES ET COMPTABILITE

Option : Finance d'entreprise

L'INTITULE DU MEMOIRE

La finance islamique

-Cas : BNA (agence-Bajaia 587) -

Préparé par :

- MADI Hamama Maya
- YESSAD Sarah

Dirigé par :

M^{me} ZIANI Lila

Date de soutenance : 21/06/2025

Jury :

Président : Mme Bouaichi N

Examineur : Mme Messaoudi O

Rapporteur : M^{me} ZIANI Lila

Année universitaire : 2024/2025

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail à mes parents, à ma sœur Manissa et mon frère Smail, pour leur amour et leur soutien.

À mes amies Céline, Liza et mon binôme Maya, pour leur précieuse présence tout au long de ce parcours.

Et à toute ma famille, mes cousines et tous ceux qui m'ont soutenue de près ou de loin, je vous suis profondément reconnaissante

YESSAD Sarah

Je dédie ce modeste travail à mes chers parents qui m'ont beaucoup soutenu tout au long de mon existence et c'est avec émotion que je leurs exprime toute mon affection, mon admiration et mes profonds respects. Que Dieu les garde et les protège.

MADI Hamama Maya

Remerciements

Avant tout, nous remercions Dieu tout puissant de nous avoir donné la force, le courage et la patience d'accomplir ce travail.

Nous adressons notre plus haut respect et notre sincère gratitude à notre promotrice Mme ZIANI.L pour son soutien et ses conseils. Nous voudrions également lui témoigner notre gratitude pour sa patience et son soutien qui nous a été précieux afin de mener notre travail à bon port.

Aussi, nous adressons nos remerciements les plus chaleureux à tout le personnel de la BNA, en particulier Mr TALBI N pour son accueil, son encadrement, ses explications et également pour sa disponibilité et son suivi tout au long de notre stage pratique à la BNA.

Sans oublier tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce mémoire.

Liste des Abréviations

BADR : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural

BDL : Banque de Développement Local

BNA : Banque Nationale d'Algérie

CAT-NAT : Assurance contre les Catastrophes Naturelles

CNEP : Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance

CREM : Centrale des Risques Entreprises et Ménages

DA : Dinar Algérien

DAB : Distributeurs Automatique de Billets

DRE : Direction de Réseau d'Exploitation

GAB : Guichet Automatique Bancaire

PPP ou 3P : Partage de Profits et de Perte

SGCI : Société Générale de Crédit Immobilier

SNMG : Salaire National Minimum Garanti

SOMMAIRE

Dédicaces.....	I
Remerciements.....	II
Liste des abréviations.....	III
Sommaire.....	IV
Introduction générale.....	1
Chapitre 01 : Fondements et concepts de la finance islamique.....	3
Introduction.....	3
Section 1 : Qu'est-ce que la finance islamique.....	3
Section 2 : Les principaux produits de la finance islamique.....	7
Conclusion.....	9
Chapitre 02 : Le financement d'un crédit islamique au sein de la BNA (agence 587 de Bejaia)	10
Introduction.....	10
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil	10
Section 2 : Financement d'un crédit immobilier par la formule islamique « Mourabaha immobilier »	17
Section 3 : Etude de la demande de crédit avec l'ancienne formule de financement de l'immobilier.....	23
Conclusion.....	27
Conclusion générale.....	28
Annexes.....	29
Bibliographie.....	34
Liste des illustrations.....	36
Table des matières.....	37
Résumé	

Introduction générale

La finance islamique est un système financier qui repose sur les principes de la charia, fondés sur le Coran et la Sunna. Elle privilégie des valeurs telles que la transparence, l'équité et la coopération, et s'appuie notamment sur le partage des profits et des pertes. Faisant partie intégrante de l'économie islamique, ce modèle interdit certaines pratiques comme le paiement ou la perception d'intérêts (Riba), et cherche à concilier les exigences religieuses avec les lois en vigueur dans chaque pays¹.

La finance islamique a vu le jour en Algérie en 1991 avec la création de la Banque Al Baraka Algérie, une banque islamique à capital mixte (public et privé). Cette banque a été établie dans le cadre d'un partenariat public-privé entre le groupe saoudien Al Baraka et l'État algérien, représenté par la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural. En 2016, une loi bancaire a autorisé les banques à offrir des produits de finance islamique, établissant un cadre juridique pour son développement. La finance islamique s'est ensuite développée grâce à des réglementations spécifiques comme le Règlement n°20-02 du 15 mars 2020, qui définit les opérations bancaires conformes à la finance islamique².

Aujourd'hui, les banques publiques ont commencé à faire la promotion des produits qui obéissent à la charia islamique. Pour drainer l'épargne inactive, la caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP) et la banque de développement local (BDL) proposent des produits d'épargne sans intérêt, il s'agit de livret alternatif (livre d'épargnes sans intérêt) et un autre produit lancé récemment par la CNEP « Ijara Tamlikia » pour financer l'acquisition d'un logement. D'autres produits participatifs sont proposés par la BDL et la banque agriculture de développement rural (BADR) dès le premier semestre 2018. Il s'agit notamment de la Mourabaha et Moucharaka.

La banque nationale d'Algérie a également obtenu l'autorisation de commercialiser les produits de la finance Islamique en juillet 2020. La BNA offre une large gamme de produits d'épargne et de financement, conformes aux préceptes de la charia islamique³.

¹ Innal F., Adli . (2018). « La Finance islamique : une industrie naissante moderne ? », *Revue recherches et études en sciences humaines* ». Vol. 1, n°12, pp. 613-638.

² Boukhodmi F., (2024), « La Finance Islamique en Algérie - État des Lieux », *The Algerian and Comparative Public Law Journal*, Vol. 10, N° 01, pp. 99-109

³ In : <https://www.bna.dz/fr/finance-islamique-ouverture-de-deux-nouveaux-guichets/> [Consulté le 27/05/2025]

Partant de ces faits, l'objectif que nous assignons à notre présent travail consiste à tenter d'expliquer la procédure du financement d'un crédit islamique. Autrement dit, nous nous efforçons de répondre à la question suivante : **Comment se déroule la procédure du financement d'un crédit Mourabaha immobilier au sein de la BNA (agence 587 de Bejaia) ?**

De cette question centrale découle des interrogations secondaires qui permettent d'affiner davantage notre question centrale :

- Quels sont les produits de financement islamiques proposés par la BNA (agence 587 de Bejaia) ?
- Quelle est la démarche suivie par la BNA (agence 587 de Bejaia) pour financer un crédit immobilier islamique selon le contrat de « Mourabaha ».

Pour tenter de répondre à ces interrogations, nous avons formulé l'hypothèse suivante :

- La procédure de financement d'un crédit islamique au sein de la BNA présente des spécificités conformes à la charia susceptibles de favoriser l'accès au financement pour la population peu encline à recourir aux produits bancaires conventionnels.

Pour tenter de répondre à ces questions, en plus de la recherche bibliographique effectuée basée sur la consultation d'un certain nombre d'ouvrages, de mémoires, ainsi que des sites internet, nous avons été amenées, à effectuer un stage pratique d'un mois au sein de la BNA (agence 587 de Bejaia). Ceci nous a permis de mieux comprendre la démarche suivie par la BNA (agence 587 de Bejaia) pour financer un crédit islamique.

Dans le but de mener à bien notre recherche, nous avons structuré notre travail en deux chapitres :

Dans le premier chapitre, nous présenterons les fondements de la finance islamique. Le deuxième chapitre porte sur l'étude d'un cas pratique. Il comprend trois sections : la première est consacrée à la présentation de l'organisme d'accueil, la Banque Nationale d'Algérie (BNA), la deuxième à l'étude de la procédure du financement d'un crédit immobilier islamique « Mourabaha immobilier », et la troisième à la comparaison entre le crédit immobilier islamique et le crédit immobilier conventionnel.

Chapitre 1 : Fondements et concepts de la finance islamique

Introduction

La finance islamique a connu une expansion remarquable ces dernières années. En effet, cette finance, qui repose sur les principes de la charia (loi islamique), se développe rapidement à l'échelle mondiale, avec des projections de croissance impressionnantes pour les prochaines années.

L'objectif de ce chapitre est de présenter les fondements de la finance islamique ainsi que ses concepts clés. Plus concrètement, nous tenterons de mieux comprendre les logiques qui sous-tendent ce type de finance, en plein essor dans de nombreux pays.

Section 1 : Qu'est ce que la finance islamique

La présente section a pour objectif d'introduire les éléments qui permettent une bonne compréhension de la notion de finance islamique. Pour y parvenir, nous allons définir la finance islamique, ses sources ainsi que les principes régissant ce type de finance.

1. Définition de la finance islamique

Il n'existe pas de définition unique de la finance islamique mais ce terme est aujourd'hui largement utilisé pour désigner les activités financières et commerciales qui respectent les principes du droit et de la jurisprudence islamique, plus communément désigné sous le vocable « Charia ». Le respect de tels principes permet aussi d'investir et de réaliser des profits en conformité avec les règles du droit musulman. D'une manière générale, les produits et instruments financiers compatibles avec la Charia visent à offrir une alternative éthique viable aux outils de financement traditionnel⁴.

Autrement dit, la finance islamique est une forme de finance alternative qui fait appel à des techniques spécifiques de structuration financière. Elle a de nombreux points communs, mais également de réelles différences avec la finance conventionnelle. En l'occurrence, elle poursuit du fait qu'elle veille au respect d'un ensemble de règles et de principes dictés par l'éthique musulmane⁵.

⁴ Smith H. (2009). *Guide de la finance islamique*. Groupe Finance Islamique Monde, Paris, p 1.

⁵ Jouaber-Snoussi K. (2012). *La finance islamique*, édition la découverte, Paris, p13.

Brièvement, l'industrie financière islamique, pourrait être définie comme étant une panoplie de services financiers et opérations de financement principalement mis en œuvre pour se conformer aux principes de la Charia, l'objectif principal de cette industrie est de rendre les pratiques financières conformes à ce qui est encouragé par la Charia afin de répondre aux besoins de financement des investisseurs qui rejettent la finance classique ou conventionnelle⁶.

2. Les sources de la finance islamique

La finance islamique est un service financier principalement mis en œuvre pour se conformer aux principaux principes de la charia (ou loi islamique), dont la référence est le Saint Coran, Sunna, Ijma, Qiyas et Ijtihad⁷.

2.1. Le Coran

Le coran est le livre saint de l'islam qui rend compte des paroles (message) de Dieu révélées à son prophète Muhammed (que la paix et le salut soient sur lui), il est transmis par génération successive, il constitue la première source et la référence ultime et obligatoire en termes de loi. Notons que, le coran est composé de 114 chapitres appelés sourate en arabe, qui se subdivise en versets appelés ayat en arabe⁸.

2.2. La Sunnah

Ce terme englobe l'ensemble des enseignements transmis par le Prophète Mohammed (que la paix et le salut soient sur lui) via ses paroles, ses expressions, ses actes, et son approbation tacite. Ces deux sources constituent les bases essentielles permettant de déterminer la conformité de toute action avec les règles et la finalité de la Charia⁹.

2.3. L'Ijmaa

C'est l'unanimité des érudites et les savants de la religion, appelés également juristes, est considéré comme l'un des mécanismes permettant d'entreprendre des législations collectives pour suivre les évolutions et les changements. L'Ijmaa est la troisième source du droit musulman.

⁶ Innal F., Adli . (2018). « La Finance islamique : une industrie naissante moderne ? », *Revue recherches et études en sciences humaines* ». Vol. 1, n°12, pp. 613-638.

⁷ Oukili Asraoui F, Hamich M, Lahiala A. (2021). « La finance islamique : cadre conceptuel, principes et méthodes », *European Journal of Economic and Financial Research*, Vol.5, n°2, pp. 65-80.

⁸ Innal F., Adli . (2018). op. cit.

⁹ Landing B. (2017). « Finance islamique et croissance économique : une analyse critique de la littérature théorique et empirique », *Mémoire de Master en Entrepreneuriat et développement* », Université Assane Seck De Ziguinchor, p 28.

2.4. Le Qiyass (raisonnement par analogie)

L'analogie est l'exercice de la raison et de jugement personnel par les savants de l'Islam. Elle constitue ainsi, à assimiler un cas inconnu à un autre cas connu, en vue de confirmer ou d'infirmer une règle par le fait de l'existence d'un élément commun qui permet de leur appliquer une décision légale. La solution de l'analogie déduite des sources primaires. Elle est considérée comme élément important assurant la dynamique de la Charïa¹⁰

3. Les principes de la finance islamique

La finance islamique repose sur un certain nombre de principes qui sont édictés par la charia islamique dont les plus importants sont les suivants:

3.1. L'interdiction de l'usure appelée en arabe *Riba*

Les pratiques de l'économe islamique interdisent l'usage de toute sorte d'intérêt payé ou reçu (qu'il s'agisse d'un prêt ou d'un emprunt), quelle que soit la nature ou la grandeur de la transaction. Ce mot arabe « *Riba* » peut se traduire par « accroissement injustifié du capital », « ce qui est en plus », « une valeur ajoutée à un capital initial ». L'islam exige que le gain résulte d'un travail ou au moins d'une participation par la prise de risque. Il n'existe pas de différence en Islam entre intérêt et usure, Il n'ya pas de différence entre les prêts à intérêt destinés à la consommation et les prêts à intérêt destinés à l'investissement¹¹.

3.2. L'interdiction de la spéculation (Maysir)

La Charia interdit les transactions basées sur la spéculation, de fait qu'elle est considérée comme un jeu de hasard. Dans le domaine économique elle désigne toute forme de contrat dans lequel le droit des parties contractantes dépend d'un évènement aléatoire. Donc, pour qu'un contrat soit conforme à la Charia, il doit avoir tous les termes fondamentaux tels que (l'objet, le prix, les délais d'exécution et l'identité des parties) clairement définis au jour de sa conclusion. Les juristes musulmans justifient la prohibition de ces transactions par la nécessité d'orienter les fonds disponibles au financement de l'économie réelle, au lieu de laisser les bulles financières vides de toute productivité et de richesse utile. En d'autre terme, la spéculation est interdite car elle éloigne les individus des activités productives et favorise éventuellement l'accumulation de richesses sans

¹⁰ Benlahmar I. (2010). « La finance islamique est remporté à la finance conventuelle face à la crise ? » mémoire de Master en recherche appliquée, Business School Paris. Bordeaux, p14.

efforts. Elle est aussi considérée comme immorale que l'un décroche un profit au détriment de l'autre¹².

3.3. Le principe du partage de profits et de pertes

La finance islamique est souvent qualifiée de « participative », à partir du fonctionnement des contrats de participation. Elle a mis en place un système basé sur le Partage des Pertes et des Profits (appelé communément le principe des « trois P »). Ce système permet d'associer le capital financier et le capital humain. En finance islamique, le principe du partage des profits et des pertes vient comme substitut à l'intérêt¹³.

3.4. Prohibition l'investissement dans les secteurs illicites

La finance islamique est une finance éthique et responsable. Il en découle l'interdiction de financer toutes les activités et tous les produits qui sont contraires à la morale islamique : alcool, drogues, tabac, armement... ainsi que les produits de consommation interdits par les textes de l'islam (viandes de porc et dérivées).¹⁴

3.5. L'adossement à des actifs réels

La finance islamique est, dans tous les cas de figures, rattachée à l'économie réelle. Toutes les transactions financières doivent être adossées à des actifs réels et échangeables. Ce principe, conjugué avec celui de l'interdiction de l'incertitude excessive fait que, par exemple, les produits dérivés soient prohibés¹⁵.

3.6. La Zakat

La Zakat est l'impôt religieux que tout musulman, sous réserve qu'il dispose de revenu minimum déterminé, doit s'acquitter. La Zakat fait partie des cinq piliers de l'Islam, et permet d'équilibrer les richesses en aidant les plus démunis. Ce principe, ayant pour but de faire face à la thésaurisation qui est interdite en Islam, consiste à collecter une proportion fixe du surplus de la richesse et des revenus des musulmans et ensuite la distribuer à des bénéficiaires préalablement définis par la loi. Le montant exact est de 2,5% des actifs liquides, soit l'argent

¹³ Badi A., Ouachem F. (2022). « Fondement des banques islamiques : principes de base et modes de financement », *Revue des additions économiques*, Vol. 6, n°1, pp - 426-445.

¹⁴ Mzid W. (2012). « La finance islamique : principes fondamentaux et apports potentiels dans le financement de la croissance et du développement », *Economic Agendas of Islamic Actors*, Rapport de European Institute of the Mediterranean IE Med, p 26.

¹⁵ Idem.

et les titres, mais peut aussi être prélevé sur les marchandises, les fruits et céréales, ainsi que les minéraux extraits du sol.

Afin d'accomplir ce devoir, les banques islamiques ont constitué des comités de Zakat. Ceux-ci ont comme mission spécifique de prélever l'impôt religieux et ensuite gérer les fonds en accord avec les principes de la Charia¹⁶.

4. Principales différences entre les banques conventionnelles et les banques islamiques

Le tableau N°01 présente certains aspects qui distinguent la banque islamique de la banque conventionnelle.

Tableau 1 : Quelques aspects comparatifs entre les banques islamiques et les banques conventionnelles

Banques conventionnelles	Banques islamiques
Les banques conventionnelles dirigent leurs activités selon les lois et les normes élaborées par les études des chercheurs	Les activités bancaires réalisées par les banques islamiques sont régies par la loi islamique (Charia).
Les banques conventionnelles jouent le rôle d'intermédiaire financier. Elles collectent des fonds et les utilisent dans des opérations de prêts.	Les banques islamiques jouent le rôle d'intermédiaire commercial car les transactions financières sous-tendent un actif tangible et lie acheteur et vendeur
Les intérêts constituent la base de richesse des opérations bancaires traditionnelles.	Les intérêts sont formellement et strictement interdits dans les banques islamiques
Les banques conventionnelles permettent la spéculation, et le risque supporté par le client	Les banques islamiques, selon les principes de la charia exigent le partage des risques et des pertes
Les banques conventionnelles autorisent les échanges des actifs intangibles en plus des actifs tangibles	Les échanges reposent sur des actifs tangibles

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir de ce qui a été développé précédemment

Section 2 : Les principaux produits de la finance islamique

Les banques islamiques allouent la majeure partie de leurs ressources dans des opérations commerciales et d'investissement en utilisant les produits financiers suivants :

1. Le contrat Moudharaba

Il s'agit d'une opération dans laquelle la banque joue un rôle de l'investisseur (rab el mal) fournit la totalité du capital à un entrepreneur (Moudharib) pour le financement du projet. En contrepartie, ce dernier fournit son savoir-faire et son capital humain afin de fructifier

¹⁶ Radi N. (2021), « Analyse comparative des banques islamiques et conventionnelles : dans quelle mesure les réglementations imposées conduisent à des critères différentiels selon le type d'institution ? », Mémoire de Master en gestion de l'entreprise, Haute École de management, Bruxelles, p 44.

l'investissement, les profits sont partagés in fine, selon un ratio convenu au départ, et les pertes sont entièrement supportées par la banque à moins qu'elles ne résultent d'une négligence ou d'une faute de la part du l'entrepreneur. La principale condition de conformité de ce contrat c'est que la nature du projet doit respecter les préceptes de la Charia¹⁷.

2. Le contrat Moucharaka

En finance islamique, la Moucharaka est un contrat de partenariat dans lequel la banque et le client participent ensemble au financement d'une opération et assument conjointement le risque au prorata de leur participation. Cette technique diffère de la Moudharaba par le fait que le client apporte ici une partie du financement. Le partage des bénéfices futurs est fixé à l'avance indépendamment des apports initiaux. Par contre, si le projet se solde par des pertes, celles-ci sont réparties au prorata des apports¹⁸.

3. Le contrat Mourabaha

Le mot Mourabaha vient du mot arabe « Ribh » signifiant gain ou bénéfice. Comme elle est prévue dans le droit Musulman, par l'achat d'un bien au comptant et sa revente à terme, avec son prix d'acquisition augmenté d'un bénéfice fixé à l'avance¹⁹.

La Mourabaha est un contrat de vente qui engage la banque islamique et son client et qui porte sur des actifs existants au moment où il est conclu. Ce contrat implique l'acquisition de l'actif sous-jacent par la banque et l'engagement du client à racheter le bien à son prix de revient à l'échéance du contrat, à savoir la valeur initiale majorée, dégageant ainsi une marge de profit pour la banque. Une opération de Moucharaka va alors nécessiter l'intervention de la banque dans deux types d'opérations avec des agents distincts. L'une consiste en une opération d'achat (acquisition de l'actif par la signature d'un contrat d'achat avec le fournisseur) et l'autre en une opération de vente, ou plutôt de revente à son client, puisque la banque va prendre une marge pour son intervention et le coût d'opportunité que cela implique pour elle²⁰.

4. Le contrat Al Salam

¹⁷ Jouaber-Snoussi K. (2012). op. cit.

¹⁸ Badi A., Ouachem F. (2022). op. cit.

¹⁸ Idem

¹⁹ Reghioui A., Kezzoute M. (2021). « Les principaux instruments de la finance islamique. *International European Extended Enablement in Science Engineering Management (IEEESEM)*, Vol. 9, n°9, pp. 101-163.

²⁰ Radi N. (2021), op. cit, p 49.

La vente Al Salam est une vente à terme, c'est-à-dire une opération où le paiement se fait au comptant alors que la livraison se fait dans le futur. La finance islamique interdit, en principe, la vente d'un bien non-existant car celle-ci implique le hasard (gharar). Mais, pour faciliter certaines opérations, notamment dans l'agriculture, des exceptions ont été accordées. Ce contrat constitue également une solution pour le financement des intrants de production²¹.

5. Le contrat Istisna'

Ce type de contrat financier permet à un acheteur d'acquérir des biens qui lui seront livrés à une date ultérieure. Il s'agit également d'un contrat à terme mais qui diffère du contrat Salam dans les modalités de paiement. Dans ce contrat, le prix, qui est préalablement convenu, est payé progressivement tout au long de la fabrication du bien.

6. Le contrat Ijara (crédit bail)

L'Ijara est un moyen de financement des actifs en vertu duquel le bailleur de fonds finance des biens durables (équipements, par exemple) et les fournit à bail pour une période déterminée, en contrepartie du paiement de loyers fixes à des échéances prédéterminées. Dans cette formule, il ne s'agit pas d'une vente d'un bien mais d'une vente de l'usufruit de ce bien pendant une période déterminée. L'équivalent en finance conventionnelle est le crédit-bail.

Conclusion

Ce chapitre nous a permis de mettre en lumière les fondements théoriques de la finance islamique, fondée sur les principes de la charia. L'interdiction du Riba, la proscription du gharar et la nécessité d'investissements adossés à des actifs réels traduisent une volonté de concilier performance économique et justice sociale. En reposant sur des contrats participatifs et une logique de partage des risques, la finance islamique se positionne comme une alternative crédible aux modèles conventionnels, tout en répondant aux exigences de conformité religieuse et de stabilité économique.

²¹ Mzid W. (2012)., op. cit, p 28.

Chapitre 2 : Le financement d'un crédit islamique au sein de la BNA (agence 587 de Bejaia)

Introduction

Dans ce chapitre nous allons procéder à l'étude d'un dossier de demande de crédit islamique « Mourabaha immobilier ». Le cas que nous allons étudier est une demande de financement exprimée par un client afin d'acquérir une habitation auprès d'un particulier par la nouvelle formule de financement mise en place par la BNA « Mourabaha immobilier ». En outre, dans l'objectif de compléter notre étude et lui donner plus de sens et de fiabilité, nous avons jugé nécessaire de faire une comparaison entre la nouvelle formule de financement de l'immobilier (Mourabaha immobilier) et l'ancienne formule classique relative à l'achat d'un logement auprès d'un particulier. Pour y parvenir, nous allons traiter la même demande exprimée par le client mais cette fois-ci avec l'ancienne formule dont le taux d'intérêt est de 6%. Mais avant de ce faire, il nous semble nécessaire de présenter l'organisme d'accueil qui est la Banque Nationale d'Algérie (agence 587 de Bejaia).

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil

L'objectif de cette section est de présenter l'organisme d'accueil qui est la Banque Nationale d'Algérie (agence 587 de Bejaia). Nous aborderons successivement l'historique de la BNA, son organisation et ses activités et enfin l'organisation de l'agence BNA agence 587 de la wilaya Bejaia.

1. Présentation de la Banque Nationale d'Algérie (BNA)

Dans ce qui suit il sera question de présenter l'historique de la Banque Nationale d'Algérie, son organisation ainsi que ses activités.

1.1. Historique de la BNA

La Banque Nationale d'Algérie (BNA) a été créée le 13 juin 1966 par l'Etat algérien dans le cadre de la nationalisation du secteur bancaire, elle avait pour mission principale de financer l'économie nationale notamment dans les secteurs stratégiques comme l'agriculture, l'industrie et le commerce.

- En 1982 : la restriction de la BNA a donné naissance à une nouvelle banque BADR spécialisée dans le financement et la promotion du secteur rural.
- En 1988 : la loi n°88-01 du 12 janvier 1988 portant orientation des entreprises économiques vers leurs autonomies avait des implications incontestables sur l'organisation et les missions de la BNA avec notamment :
 - Le retrait du trésor du circuit financier qui se traduit dans le nouveau système par l'absence de centralisation de distribution des ressources par le trésor.
 - La libre domiciliation des entreprises auprès des banques.
 - La non automaticité des financements.
- La promulgation de la loi n°90-10 relative à la monnaie et au crédit du 14 avril 1990 a constitué une refonte radicale du système bancaire en mettant en place des dispositions fondamentales dont le passage à l'autonomie des entreprises publiques. La BNA a l'instar des autres banques est considérée comme une personne morale qui effectue à titre de profession habituelle et principalement des opérations portant sur la réception de fonds du public, des opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci.
- En 1995 : la BNA était la première banque ayant obtenu son agrément par délibération du conseil de la monnaie et du crédit le 5 septembre 1995.
- En juin 2009 : Le capital de la BNA a été augmenté, il a été porté de 14.600 milliards de DA à 41.600 milliards de DA par l'émission de 27.000 nouvelles actions d'un million de DA chacune souscrites et détenues par le trésor public.
- En 2018 : Le capital de la BNA est passé à 150 milliards de DA.
- En 2020 : Le lancement du financement islamique.

1.2. L'organisation de la BNA

Le réseau de la BNA compte plus de 200 agences réparties sur le territoire national et d'autres sont programmées dans le cadre du développement de son réseau d'exploitation.

Le réseau de la BNA est encadré par 17 directions régionales appelées direction du réseau d'exploitation (D.R.E). Chaque D.R.E détient un pouvoir hiérarchique sur un certain nombre d'agences. Les agences de la BNA sont répertoriées comme suit :

- Agences principales.
- Agences de catégories A, B, C.
- Agences sur site implantées dans les locaux des grandes entreprises publiques.

1.3. Activités de la BNA

Les principales activités de la Banque Nationale d'Algérie consistent à recevoir des fonds du public, accorder des crédits et proposer divers moyens de paiement à sa clientèle. Plus précisément, elle exerce les fonctions suivantes :

- Recevoir du public des dépôts de fonds : en compte ou autrement, remboursables à vie, préavis, à terme ou à échéances fixées. Elle émet aussi des bons et obligations.
- Consentir toutes formes de crédit, prêts ou avance avec ou sans garantie.
- Financer les opérations du commerce extérieur.
- Recevoir ou effectuer tous le paiement et tous les recouvrements des lettres de change, billets à ordre, chèques, warrants et autres documents commerciaux ou financiers.
- Considérer comme instrument de planification financière, elle est chargée comme une banque primaire d'exercer sur la politique de crédit. Elle traite aussi toute opération de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques.

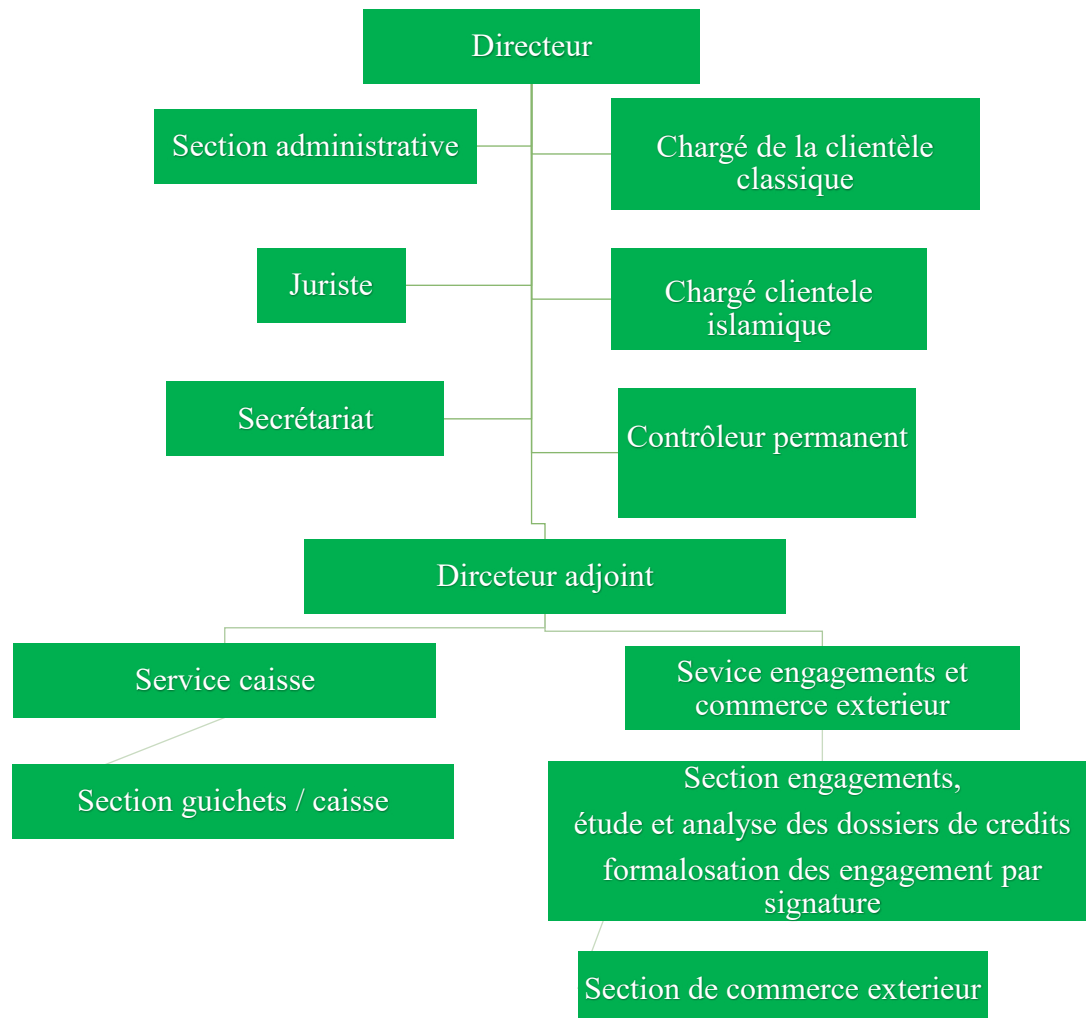
2. Présentation de l'agence d'accueil (BNA 587)

L'agence BNA 587 située au boulevard Krim Belkacem Ihedaden Bejaia, est une agence de catégories « C » elle assure toutes les activités de services bancaires tels que :

- **Services bancaires conventionnels** : gestion de comptes courants, opérations de dépôt et de retrait, octroi de crédits aux particuliers et aux entreprises.
- **Services de finance islamique** : L'agence dispose d'un guichet dédié à la finance islamique offrant des produits conformes aux principes de la charia tels que des comptes d'épargne islamiques et des financements Mourabaha pour l'immobilier, les équipements et les véhicules.
- **Services numériques** : en tant qu'agence digitale, elle propose des services bancaires en ligne permettant aux clients de gérer leurs comptes et d'effectuer des transactions à distance.

- **Guichets Automatiques Bancaires (GAB) et Distributeurs Automatiques de Billets (DAB) :** disponibles pour les opérations de retrait, de consultation de solde et autres services automatisés.

Schéma 1 : L'organigramme de la BNA (BNA 587)



Source : Document interne de la BNA

3. Les principaux produits de financement islamiques de la BNA (agence 587 de Bejaia)

La Banque Nationale d'Algérie (BNA) propose plusieurs produits financiers pour répondre aux besoins de ses clients. Ces produits, conformes aux principes de la finance islamique, s'adressent aussi bien aux particuliers qu'aux professionnels, commerçants, agriculteurs et entreprises²³.

3.1. Les financements destinés aux particuliers

La BNA propose plusieurs financements pour aider les particuliers à réaliser leurs projets, comme l'achat d'une voiture, d'un logement ou d'équipements. On distingue plusieurs types de financements, adaptés à chaque besoin, notamment :

3.1.1. Mourabaha automobile

Est un contrat de vente des véhicules neufs assemblés ou fabriqués en Algérie, c'est une formule conforme aux préceptes de la charia islamique dont le prix de revient et la marge bénéficiaire sont connus et convenus à l'avance entre les deux parties.

3.1.2. Mourabaha équipement

Est un contrat de vente d'un bien (équipement, appareils électroménagers, ameublement ... etc.) neuf assemblé ou fabriqué en Algérie. La banque achète le bien choisi par le client, et le lui revend moyennant une marge bénéficiaire connue et convenue entre les deux parties.

3.1.3. Mourabaha immobilier

La mourabaha immobilier est un contrat de vente d'un bien immobilier, c'est une formule conforme aux préceptes de la charia.

La banque à la demande du client achète le bien immobilier auprès d'un promoteur ou d'un particulier choisi par ce dernier et elle le lui revend moyennant une marge bénéficiaire connue et convenue à l'avance entre les deux parties.

²³ Document interne de la BNA (agence 587 de Bejaia)

3.1.4. Ijaraa karia mountahia bitamlik

Ijaraa karia mountahia bitamlik est un contrat de location avec option d'achat d'un logement à usage d'habitation auprès d'un promoteur ou d'un particulier, le financement est conforme aux préceptes de la charia islamique.

3.1.5. Istisna'a dari

C'est un contrat par lequel le client demande à la banque la réalisation du projet ou la fraction du projet immobilier extension aménagement ou construction d'une habitation.

3.1.6. Essabil

Le produit « Essabil » est un kard Hassan sans marge bénéficiaire destiné à financer les frais relatifs au hadj en faveur des personnes physiques.

3.2. Le financement destiné aux entreprises, commerçants, professionnels, agriculteurs et artisans

La BNA propose également des financements pour accompagner les acteurs économiques dans le développement de leurs activités. Ces produits sont adaptés aux besoins spécifiques des entreprises, commerçants, professionnels, agriculteurs et artisans. On distingue ainsi plusieurs types de financements, notamment :

3.2.1. Ijara équipements

Ijara équipement est un contrat de location d'équipement ou de matériels roulant neufs durables non destructibles ijara mountahiya bi tamlik au profit du locataire.

3.2.2. Mourabaha investissement

La Mourabaha investissement est un contrat de vente d'un bien déterminé dont la marge bénéficiaire est connue et convenue entre les deux parties.

3.2.3. Mourabaha exploitation

La Mourabaha exploitation est un financement à court terme, traduit par un contrat en vertu duquel la banque vend à son client des matières premières, des produits finis et semi finis ; biens

déterminés acquis par la banque, au coût de leur achat majoré d'une marge bénéficiaire connue et convenue d'avance entre les deux parties.

3.2.4. Istisna'a « promotion immobilière »

Istisna'a promotion immobilière est un contrat par lequel le client postulant au financement demande à la banque la réalisation d'un projet immobilier nécessitant un processus de construction. La banque intervient par un contrat istisna'a parallèle et demande au fabricant la réalisation du projet.

3.2.5. Istisan'a « vente sur plan »

C'est un contrat par lequel le client postulant au financement demande à la banque, l'achat d'un bien immobilier sur plans à usage d'habitation. La banque intervient par un contrat istisna'a parallèle et demande au fabricant (promoteur immobilier) la réalisation du projet. Une fois le projet achevé, selon les spécificités fournies par le postulant au financement, la banque mandate le fabricant pour livrer le bien immobilier à son client.

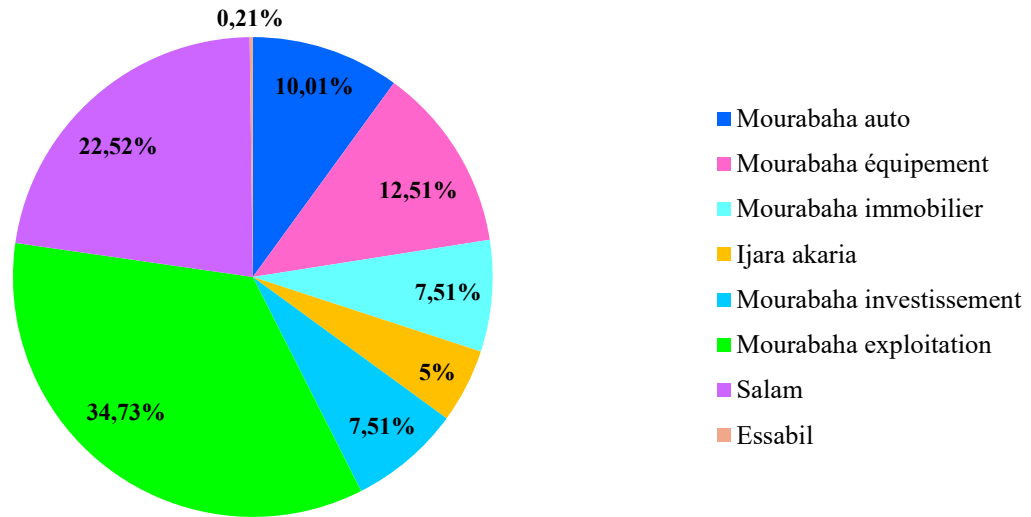
3.2.6. Salam

Cette formule de financement présente l'avantage de permettre à la banque d'avancer directement des fonds à son client en se positionnant en tant qu'acheteur vis-à-vis de lui et en lui concédant un délai pour la livraison des marchandises. Bien plus la formule du mandat permet au client de continuer à traiter normalement avec sa clientèle ordinaire sous la seule réserve qu'il le fait pour le compte de la banque.

4. Structure des produits de financement islamiques de la BNA (agence 587 de Bejaia)

Le financement par Mourabaha est le produit phare de l'agence BNA (agence 587 de Bejaia), il représente 72,27% du financement islamique de la banque. Salam vient en deuxième position avec 22,52% du financement total. Quant à la formule de financement Essabil, celle-ci occupe une part marginale de 0,21% du total du financement.

Figure 1 : Structure des produits de financement islamiques de la BNA (agence 587 de Bejaia) en 2024



Source : Graphique réalisé par nos soins à partir des données de la BNA (agence 587 de Bejaia)

Section 2 : Financement d'un crédit immobilier par la formule islamique « Mourabaha immobilier »

Cette section vise à analyser concrètement la structuration d'un dossier Mourabaha, depuis la demande initiale jusqu'à la conclusion du contrat, en mettant en lumière les conditions à remplir, les documents nécessaires et les différentes phases du processus de traitement.

1. Procédures de traitement d'un dossier de crédit immobilier Mourabaha immobilier

La « Mourabaha Immobilier » est un contrat par lequel la banque (vendeur) vend un bien immobilier connu à un client (l'acheteur) et éventuellement le co-acheteur acquis par la banque. Le prix de la vente correspond au prix de l'acquisition de la propriété majoré de la marge bénéficiaire connue et convenue à l'avance. La banque achète le bien et le revend à son client. Le prix de revient, la marge bénéficiaire de la banque et les modalités de paiement sont préalablement connus et acceptés par les deux parties.

1.1.Critères d'éligibilité au financement « La Mourabaha immobilier »

La « Mourabaha immobilier » est destinée aux particuliers résidents et non-résidents pour financer l'acquisition :

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

Pour accéder au financement de « La Mourabaha immobilier », le client doit remplir les critères suivants :

- Avoir la capacité juridique ;
- Etre de nationalité algérienne ;
- Etre âgé de moins de 75 ans ;
- Disposer d'un salaire ou d'un revenu mensuel, stable et régulier d'un montant égal ou supérieur à quarante mille Dinars (40.000.00 DA).

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

1.2. Conditions d'octroi du financement

Le dépôt de garantie « Hamich al jiddiya », versé par le client, ne doit pas être inférieur à 10% du prix de logement. Il est estimé sur la base du prix de vente figurant sur l'engagement d'achat.

La marge bénéficiaire applicable est fixée à :

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

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

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

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

1.3. Modalités de traitement des dossiers et conditions de mise en place de « La Mourabaha immobilier »

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

1.3.1. Accueil du client et traitement de sa demande

Le client se présente à l'agence en exprimant son besoin de financement, le chargé des produits islamiques procède à la simulation des modalités de paiement souhaitées et présente au client les conditions de « La Mourabaha immobilier » en fonction de sa demande, notamment :

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

Le chargé des produits islamiques édit l'offre de « La Mourabaha immobilier » et la remet au client. Le client dispose d'un délai de quinze (15) jours pour y répondre. Durant ce délai, le client peut y renoncer au financement Mourabaha Immobilier.

En cas d'acceptation, le chargé des produits islamiques remet au client la demande de « la Mourabaha immobilier » (voir annexe 1) et l'autorisation de consultation de la centrale des risques entreprises et ménages « C.R.E.M », accompagnées de la liste des documents à fournir.

Lesdits documents sont repris dans la « check liste » jointe en annexe 2.

Outre les documents repris dans la « check liste », l'acheteur doit présenter, selon le cas, les pièces suivantes :

- **Cas d'un logement acquis auprès d'un promoteur**
 - Une décision d'affectation du logement, un contrat de réservation ou tout autre document justifiant l'attribution d'un logement où sont mentionnés le prix de cession, la consistance et l'adresse du logement.
- **Cas d'un logement acquis auprès d'un particulier**
 - Une copie de l'acte de propriété du logement.
 - L'original de la réquisition de renseignement du logement (certificat négatif d'hypothèque) délivrée par la conservation foncière du lieu de situation de l'immeuble datant de moins de trois (03) mois.
 - La fiche de renseignements de l'opération, dûment remplie, signée par les deux parties.

- Un rapport d'évaluation du logement délivré par un bureau d'études techniques accrédité par la banque.

Les dossiers de « La Mourabaha Immobilier », sont traités en conformité avec les règles et critères de financement prévus par les textes organiques de la banque.

L'agence notifie, par écrit au client, la décision de la banque dans un délai ne dépassant pas les quarante-huit (48) heures à compter de la date de prise de décision.

1.3.2. Formalité de mise en place du financement

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

- Ouverture d'un compte chèque islamique.
- Disposer du montant de la commission de gestion dans son compte.
- Verser le dépôt de garantie (Hamich AL Jiddiya).
- Signature de l'engagement d'achat du logement.
- La souscription, avec subrogation au profit de la banque, d'une police d'assurance décès-IAD (Takaful).

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

- La souscription, avec subrogation au profit de la banque, d'une police d'assurance catastrophes naturelles « CAT-NAT ».
- Signature d'un échéancier de paiement.

Le chargé des produits islamiques prépare la convention « Mourabaha Immobilier », conformément aux données contenues dans le ticket d'autorisation et la soumet au directeur d'agence pour vérification.

1.3.3. Réalisation du financement Mourabaha Immobilier

La réalisation de ce type de financement se fait en trois étapes :

- **Etape 1 : Achat du bien immobilier par la banque :** Le directeur de l'agence et le vendeur, par devant notaire, procèdent à la signature de l'acte de vente du logement.
- **Etape 2 : Vente du bien immobilier par la banque :** Le directeur de l'agence et le client procèdent à la signature de la convention « Mourabaha Immobilier » qui sera déposée

auprès de l'inspection des impôts territorialement compétente. Le directeur de l'agence et le client, par devant notaire, procèdent à la signature de l'acte de vente. La vente du logement au client doit se faire obligatoirement après l'acquisition du bien.

- **Etape 3 : Déblocage du financement et mobilisation des fonds :** Dans le cas où le montant du financement est inférieur ou égal à dix (10) millions de dinars et dont le prix d'acquisition dépasse le pouvoir de décision du directeur de l'agence, la DRE autorise l'agence pour le déblocage pour un délai de dix (10) jours ouvrable. Passé ce délai, l'autorisation s'annule automatiquement et l'agence est tenue de saisir une nouvelle autorisation et le dépôt de garantie.

1.4. Modalité de paiement de « La Mourabaha Immobilier »

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

Le client, acheteur, a la possibilité d'acquitter, avant terme, la totalité ou une partie du prix du logement.

Dans le cas d'un retard de paiement de trois échéances successives, l'ensemble du montant restant du devient exigible. L'agence est tenue alors de saisir le client, par lettre recommandée avec accusé de réception postal, et l'inviter à régulariser la situation de son compte sous huitaine.

En cas d'insolvabilité involontaire du client, la banque peut lui accorder un délai raisonnable et étudié, suivant sa situation financière, pour rembourser ses échéances, sans augmenter la marge bénéficiaire ou imposer une amende de retard.

2. Financement du logement par la formule islamique « Mourabaha immobilier »

Le cas étudié consiste en une demande de financement exprimée par Mr X afin d'acquérir un appartement auprès d'un particulier par la nouvelle formule de financement islamique mise en place par la BNA (Mourabaha immobilier).

2.1. Identification du demandeur de crédit

Les données concernant le demandeur de crédit sont résumées dans le tableau N°02.

Tableau 2 : Identification du demandeur de crédit

Le débiteur	
•	Qualité de profession : Salarié
•	Profession : Policier
•	Employeur : Secteur public
•	Revenu : 80 000 ,00 DA
•	Autre revenu : Néant
•	Qualité de l'épargnant : Non
•	Crédit en cours : Néant

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des données de la BNA (agence 587 de Bejaia)

2.2. Object et caractéristique du crédit sollicité

Mr X veut acheter un appartement auprès d'un particulier avec la formule de financement Mourabaha immobilier. Ce logement est de type F3 situé à Sidi Ali Lebhar. Le coût du logement est de 12 000 000 DA. Les principales caractéristiques de la demande de crédit sont résumées dans le tableau N°03.

Tableau 3 : Données descriptive sur le bien

Caractéristiques	
Adresse	Sid ali labhar Bejaia
Bloc	A
Etage	6
Lot N°	12
Type	F3

Source : Tableau réalisé par nos soins a partir des données de la BNA (agence 587 de Bejaia)

Le coût du logement est de 12 000 000 DA, le demandeur de crédit a déjà réglé 6 363 612,91 DA représentant son apport personnel. La durée du crédit étant de 480 mois. Les principales caractéristiques du crédit sollicité sont résumées dans le tableau N°04.

Tableau 4: Caractéristiques du crédit sollicité

Données financières	
Coût du bien	12 000 000,00 DA
Hamich al Jiddia	6 363 612,91 DA
Durée	480 mois
Hamich Al Jiddia requis	6 363 612,91 DA
Financement maximal	5 636 387.09 DA

Source : Tableau réalisé par nos soins a partir des données de la BNA (agence 587 de Bejaia)

2.3. Résultats de la simulation Mourabaha Immobilier

Après avoir étudié la demande de crédit élaborée par Mr X, et la satisfaction des conditions exigées par la banque, le banquier émet un avis favorable pour le crédit sollicité. Le crédit à accorder à Mr X est d'un montant de 5 636 387.09 DA sur 40 ans remboursable par des échéances d'un montant mensuel de 32 000,00 DA.

Tableau 5: Résultats de la simulation Mourabaha Immobilier

Montant du financement accordé par la banque	5 636 387.09 DA
Taux de hamich al jiddia	53,03%
La durée (mois)	480
Taux de la marge bénéficiaire	6,25%
Marge bénéficiaire	9 723 612,94 DA
Montant de la commission gestion en (DA)	33 536,50 DA
Montant de la mensualité	32 000,00 DA
Mensualité Totale	32 000,00 DA
Etat final de la demande de financement	Demande acceptée

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des données de la BNA (agence 587 de Bejaia)

Section 3 : Etude de la demande de crédit avec l'ancienne formule de financement de l'immobilier

Pour enrichir notre cas pratique, nous avons choisi de reprendre la même demande de crédit formulée par Monsieur X mais cette fois-ci avec l'ancienne formule de financement et ce dans l'objectif de cerner les avantages et les inconvénients des deux formules de financement.

1. Le montant du crédit

Selon le certificat délivré par la Direction des Impôts, le revenu mensuel net de Monsieur X est de 80 000.00 DA.

La BNA peut financer jusqu'à 100 % du montant du logement pour ce demandeur de crédit.

- Le montant du logement est de 12 000 000,00 DA.
- Le montant de l'apport personnel est de 6 363 612,00 DA

Le montant de crédit = Le montant de logement – Le montant de l'apport personnel

- Le montant de crédit = 12 000 000,00 – 6 363 612,00 = **5 636 388,00 DA.**

Le montant que le client peut obtenir de la BNA est de 5 636 388,00 DA même si le prix de vente de logement qu'il souhaitait acquérir s'élève à 12 000 000,00 DA. Le client financera le reste avec son apport personnel qui est 6 363 612,00 DA.

Tableau 6 : Données financières sur le bien

Prix d'acquisition	12 000 000,00 DA
Montant du crédit	5 636 388,00 DA
Apport personnel	6 363 612,00 DA

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des données de la BNA (agence 587 de Bejaia)

2. La durée du crédit

La formule de calcul de la durée de crédit est :

La durée de crédit = âge limite – âge du postulant

La durée de crédit = 75-35 = **40 ans**

La durée déterminée pour ce crédit est de 40 ans (480 mois).

Comme la limite d'âge pour ce crédit est de 75 ans et que le postulant est âgé de 35 ans, la durée du crédit serait de 40 ans, donc cela signifie que le crédit serait remboursé sur une période de 40 ans à partir de l'année où le crédit est accordé.

3. Taux d'intérêt

Le demandeur de crédit peut bénéficier d'un taux d'intérêt non bonifié par l'État, fixé à **6 %**, à condition de remplir les critères suivants :

- Être âgé de moins de 40 ans.
- Justifier d'un revenu stable et régulier dont le montant est supérieur au SNMG.

4. La capacité de remboursement

La capacité de remboursement du postulant appliqué dans ce cas est à 40%, elle se calcule selon la formule suivante :

$$\text{La capacité de remboursement} = \text{Le revenu cumulé} \times \text{La quotité de remboursement}$$

$$\text{La capacité de remboursement} = 80\,000,00 \times 40\% = \mathbf{32\,000,00\ DA}$$

Tableau 7: Capacité de remboursement pour des postulants aux crédits immobiliers

Quotité de revenu mensuel net	Niveau du revenu
30%	Inférieur deux fois le SNGM
40%	Supérieur à deux fois et inférieur ou Égal à quatre fois le SNGM.
50%	Supérieur à quatre fois et inférieur ou Égal à huit fois le SNGM

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des données de la BNA (agence 587 de Bejaia)

5. Mensualité de remboursement

Elle se calcule comme suit :

$$\text{Mensualité} = \text{échéance} + \text{assurance}$$

➤ Calcul de l'échéance

$$\text{L'échéance} = \text{Valeur du prêt} \times \text{Coefficient}$$

$$\text{L'échéance} = 5\,636\,388 \times 0.0055021364 = \mathbf{31\,012.18\ DA}$$

➤ Calcul de la prime d'assurance

À la BNA, la prime d'assurance est calculée à l'aide d'un logiciel interne. Dans notre cas, le montant mensuel pour l'assurance est de 3 510,00 DA.

Tableau 8 : Comparaison entre les deux formules de financement (formule classique et formule islamique)

Condition générales	Mourabaha immobilier	Crédit immobilier
Nature du crédit	Particulier	particulier
Age	35 ans	35 ans
Coût du bien	12 000 000,00 DA	12 000 000,00 DA
Durée	40 ans	40 ans
Revenu du postulant	80 000.00 DA	80 000.00 DA
Taux (particulier)	6.25 %	6.00 %
Apport personnel (Hamich al Jiddiya)	6 363 612,91 DA	6 363 612,00 DA
Crédit sollicité	5 636 387.09 DA	5 636 388,00 DA
Mensualité	32 000.00 DA	31 012.18 DA
Mensualité en %	40 %	38.77 %
Assurance	-	3 510,00 DA
Frais de dossier	33 536.50 DA	33 536.51 DA
Coût total de crédit	5 636 387,09 DA	5 636 388.00 DA
SGCI	50 304.76 DA	50 303.77 DA

Source : Tableau réalisé par nos soins a partir des données de la BNA (agence 587 de Bejaia)

Commentaire

En analysant les données du tableau comparatif, plusieurs différences notables apparaissent entre les deux formules de financement immobilier proposées par la BNA : le crédit immobilier classique et la Mourabaha immobilier.

Tout d'abord, bien que le montant du crédit sollicité soit quasiment identique dans les deux cas (environ 5 636 388 DA), la mensualité est légèrement plus élevée dans le cas de la Mourabaha immobilier (32 000,00 DA) par rapport à celle de crédit classique (31 012,18 DA). Cette différence peut s'expliquer par le taux d'intérêt appliqué : 6,00 % pour le crédit classique contre 6,25 % de marge bénéficiaire pour la finance islamique.

Le pourcentage de mensualité par rapport aux revenus est également légèrement plus élevé dans la Mourabaha (40 %) que dans le crédit classique (38,77 %), traduisant une meilleure accessibilité financière de cette dernière.

Du point de vue de l'apport personnel, les deux produits exigent une contribution identique de 6 363 612 DA, soit plus de 50 % du coût total du bien (12 000 000 DA). Cela reflète une politique rigoureuse de la banque en matière de solvabilité, quelle que soit la formule choisie.

Les frais de dossier sont quasiment identiques dans les deux cas (environ 33 536,50 DA), ce qui suggère que la BNA applique une politique uniforme à ce niveau.

Enfin, bien que les modalités et les outils de calcul varient selon le type de financement, les différences observées reflètent la nature spécifique de chaque produit : le crédit conventionnel, basé sur un taux d'intérêt, et la Mourabaha, fondée sur un contrat de revente avec marge bénéficiaire conforme aux principes de la finance islamique.

Conclusion

A l'issue de ce chapitre, nous pouvons conclure que dans le cadre du développement de la finance islamique en Algérie, la Banque Nationale d'Algérie (BNA) a introduit plusieurs produits conformes à la charia, parmi lesquels figure la « Mourabaha immobilier ». Ce mécanisme permet aux clients d'acquérir un bien immobilier sans recourir à un prêt à intérêt, en respectant les principes de la finance islamique. En outre, il y a lieu de signaler que la comparaison entre la Mourabaha immobilier et le crédit immobilier conventionnel a révélé deux approches distinctes du financement : l'une fondée sur le principe de la vente avec marge (Mourabaha), l'autre sur le prêt à intérêt. Si la Mourabaha s'inscrit dans une logique de conformité à la charia en interdisant le Riba (intérêt), elle présente néanmoins des similitudes économiques avec le crédit classique en termes de coût global. Cependant, elle se distingue par sa structure contractuelle, son cadre juridique, et la nature des engagements entre les parties. Cette différence offre aux clients une alternative alignée avec leurs convictions religieuses, tout en soulevant des questions d'efficacité, de transparence et d'accessibilité sur le marché bancaire algérien.

Conclusion générale

Tout au long de ce travail, nous avons tenté d'expliquer qu'est ce que la finance islamique et comment se déroule la procédure du financement d'un crédit islamique au sein d'une banque et plus précisément au sein de la BNA (agence 587 de Bejaia). Pour cela, nous avons d'abord exposé les fondements de la finance islamique puis présenté un cas pratique pour illustrer la procédure de financement d'un crédit immobilier par une formule de financement islamique en l'occurrence « Mourabaha immobilier ».

Il ressort de la partie théorique que la finance islamique est une finance dont le mode de fonctionnement repose sur les principes de la charia, et qui cherche à transmettre une vision de justice, d'équité et de transparence. Elle recouvre l'ensemble des transactions et produits financiers conformes à la loi islamique, qui supposent l'interdiction de l'intérêt (Riba), l'incertitude, la spéculation (Maysir, Gharar), l'interdiction d'investir dans des secteurs considérés comme illicites (alcool, tabac, le jeu de hasard, ...) ainsi que le respect du principe de partage des pertes et des profits. Toutes ces caractéristiques citées précédemment traduisent les valeurs morales et humaines qui sont très importantes dans la religion musulmane.

Par ailleurs, notre étude (cas pratique) a révélé que la Banque Nationale d'Algérie propose une variété de produits de financement conformes à la charia, adaptés aux besoins des particuliers et des entreprises. Parmi les formules de financement les plus utilisées, nous citons la Mourabaha, un contrat de vente avec marge bénéficiaire appliquée à l'achat de biens immobiliers, de véhicules ou d'équipements. Cette formule de financement proposée par la BNA représente une alternative éthique et accessible au financement classique, en adéquation avec les convictions religieuses d'une partie de la population.

Aussi, nous avons pu comprendre, à travers une étude comparative entre le crédit immobilier islamique (Mourabaha immobilier) et le crédit conventionnel que même si le crédit immobilier islamique peut parfois sembler plus coûteux, mais une personne qui le choisit le fait avant tout par conviction religieuse, car il est conforme aux principes du Coran et de la Sunna. Le coût n'est donc pas le critère principal dans ce choix : ce type de financement répond avant tout à un besoin de conformité éthique et spirituelle.



البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

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

DRE :
AGENCE :

DEMANDE DE FINANCEMENT MOURABAHA IMMOBILIER

I- L'ACHETEUR

1- IDENTIFICATION :

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

2- SITUATION PROFESSIONNELLE :

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

3- SITUATION FINANCIERE :

a. Revenus :

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

2

b. Engagements en cours:

B N A : Autre Banque :

Type d'engagement :
.....

Montant de l'échéance :

Date de la dernière échéance :

II- LE CO-ACHETEUR

S'agit-il du conjoint ? OUI ☐ NON ☐

1- IDENTIFICATION :

Nom :

Prénom :

Fils (fille) de : et de

Date et lieu de naissance :

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

Lien avec l'acheteur :

Adresse du domicile actuel :

N° tél (mobile, fixe) :

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

N° sécurité sociale :

Domiciliation bancaire : banque ☐ CCP ☐

RIB/RIP :

2- SITUATION PROFESSIONNELLE :

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

Date de recrutement :

Situation : permanent (e) ☐ contractuel (le) ☐

Poste occupé :

3- SITUATION FINANCIERE :

a. Revenus :

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

Revenu du conjoint : DA.

Revenu des enfants : DA.

Autres (à détailler): DA.

Nombre de personnes à charge :

8

b. Engagements en cours :

B N A : Autre Banque :

Type d'engagement :

Montant de l'échéance :

Date de la dernière échéance :

III- LE LOGEMENT A ACQUERIR

1- Formule d'acquisition :

- ☐ Acquisition d'un logement neuf auprès d'un promoteur.
- ☐ Acquisition d'un logement auprès d'un particulier.

2- Renseignements sur le bien immobilier objet de financement :

- Nom du promoteur / vendeur :
- Individuel : collectif : Étage :
- Adresse du logement :
- Type du logement :
- Superficie :

Prix convenu avec le vendeur ou le promoteurDA TTC

3- Dépôt de garantie (Hamich Al Jiddiya) :

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

4- Prix du bien :

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

IV- DECLARATION SUR L'HONNEUR

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

Fait à.....le.....

SIGNATURE DE L'ACHETEUR

SIGNATURE DU CO-ACHETEUR

2 3/3



البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

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

Agence :

Offre Mourabaha Immobilier

✓ **Résultat de la simulation**

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

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

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

1/2

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

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

✓ Validité de l'offre :

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

Faite àle.....

Le Demandeur

Le Directeur d'Agence



2/2

Bibliographie

Ouvrages

- Guermas-Sayegh L. (2011), « La religion dans la finance islamique », édition Fondapol, Paris.
- Jouaber-Snoussi K. (2012). *La finance islamique*, édition la découverte, Paris.
- Smith H. (2009). *Guide de la finance islamique*. Groupe Finance Islamique Monde, Paris.

Mémoires

- Benlahmar I. (2010). « La finance islamique est remporté à la finance conventuelle face à la crise ? » mémoire de Master en recherche appliquée, Business School Paris. Bordeaux.
- Landing B. (2017). « Finance islamique et croissance économique : une analyse critique de la littérature théorique et empirique », Mémoire de Master en Entrepreneuriat et développement », Université Assane Seck De Ziguinchor.
- Radi N. (2021), « Analyse comparative des banques islamiques et conventionnelles : dans quelle mesure les réglementations imposées conduisent à des critères différentiels selon le type d'institution ? », Mémoire de Master en gestion de l'entreprise, Haute École de management, Bruxelles.

Articles

- Badi A., Ouachem F. (2022). « Fondement des banques islamiques : principes de base et modes de financement », *Revue des additions économiques*, Vol. 6, n°1, pp - 426-445.
- Boukhodmi F., (2024), « La Finance Islamique en Algérie - État des Lieux », *The Algerian and Comparative Public Law Journal*, Vol. 10, N° 01, pp. 99-109
- Innal F., Adli . (2018). « La Finance islamique : une industrie naissante moderne ? », *Revue recherches et études en sciences humaines* ». Vol. 1, n°12, pp. 613-638.
- Oukili Asraoui F, Hamich M, Lahiala A. (2021). « La finance islamique : cadre conceptuel, principes et méthodes », *European Journal of Economic and Financial Research*, Vol.5, n°2, pp. 65-80.

- Reghioui A., Kezzoute M. (2021). « Les principaux instruments de la finance islamique. *International European Extended Enablement in Science Engineering Management (IEEESEM)*, Vol. 9, n°9, pp. 101-163.

Autres documents

- Documents internes de la BNA (agence 587 de Bejaia)
- Mzid W. (2012). « La finance islamique : principes fondamentaux et apports potentiels dans le financement de la croissance et du développement », Economic Agendas of Islamic Actors, Rapport de European Institute of the Mediterranean IE Med.

Sites Web

- <https://www.bna.dz/>

Liste des illustrations

Liste des Tableaux

Tableau 1 : Quelques aspects comparatifs entre les banques islamiques et les banques conventionnelles.....	7
Tableau 2 : Identification du demandeur de crédits.....	22
Tableau 3 : Données descriptive sur le bien.....	22
Tableau 4 : Caractéristiques du crédit sollicité.....	23
Tableau 5 : Résultats de la simulation Mourabaha Immobilier.....	23
Tableau 6 : Données financières sur le bien.....	24
Tableau 7 : Capacité de remboursement pour des postulants aux crédits immobiliers.....	25
Tableau 8 : Comparaison entre les deux formules de financement (formule classique et formule islamique.....	26

Liste de Figures

Figure 1 : Structure des produits de financement islamiques de la BNA (agence 587 de Bejaia) en 2024.....	17
--	-----------

Liste des Schémas

Schéma 1 : L'organigramme de la BNA (BNA 587)	13
--	-----------

Table des matières

Dédicaces.....	I
Remerciements.....	II
Liste des abréviations.....	III
Sommaire.....	IV
Introduction générale.....	1
Chapitre 01 : Fondements et concepts de la finance islamique.....	3
Introduction.....	3
Section 1 :Qu'est-ce que la finance islamique.....	3
1. Définition de la finance islamique.....	3
2. Les sources de la finance islamique.....	4
2.1. Le Coran.....	4
2.2. La Sunnah.....	4
2.3. L'Ijmaa.....	4
2.4. Le Qiyass (raisonnement par analogie)	5
3. Les principes de la finance islamique.....	5
3.1. L'interdiction de l'usure appelée en arabe Riba.....	5
3.2. L'interdiction de la spéculation (Maysir).....	5
3.3. Le principe du partage de profits et de pertes.....	5
3.4. Prohibition l'investissement dans les secteurs illicites.....	6
3.5. L'adossement à des actifs réels.....	6
3.6. La Zakat.....	6
4. Principales différences entre les banques conventionnelles et les banques islamiques.....	6
Section 2 : Les principaux produits de la finance islamique.....	7
1. Le contrat Moudharaba.....	7
2. Le contrat Moucharaka.....	8
3. Le contrat Mourabaha.....	8
4. Le contrat Al Salam.....	8
5. Le contrat Istisna'.....	9
6. Le contrat Ijara (crédit-bail).....	9
Conclusion.....	9
Chapitre 02 : Le financement d'un crédit islamique au sein de la BNA (agence	9

587 de Bejaia)	
Introduction.....	10
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil	10
1. Présentation de la Banque Nationale d'Algérie (BNA).....	10
1.1. Historique de la BNA.....	10
1.2. L'organisation de la BNA.....	10
1.3. Activités de la BNA.....	11
2. Présentation de l'agence d'accueil (BNA 587).....	12
3. Les principaux produits de financement islamiques de la BNA (agence 587 de Bejaia).....	12
3.1. Les financements destinés aux particuliers.....	14
3.1.1. Mourabaha automobile.....	14
3.1.2. Mourabaha équipement.....	14
3.1.3. Mourabaha immobilier.....	14
3.1.4. Ijaraakariamountahiabitamlik.....	14
3.1.5. Istisna'a dari.....	15
3.1.6. Essabil.....	15
3.2. Le financement destiné aux entreprises, commerçants, professionnels, agriculteurs et artisans.....	15
3.2.1. Ijara équipements.....	15
3.2.2. Mourabaha investissement.....	15
3.2.3. Mourabaha exploitation.....	15
3.2.4. Istisna'a « promotion immobilière ».....	15
3.2.5. Istisan'a « vente sur plan ».....	16
3.2.6. Salam.....	16
4. Structure des produits de financement islamiques de la BNA (agence 587 de Bejaia)	16
Section 2 : Financement d'un crédit immobilier par la formule islamique « Mourabaha immobilier »	16
1. Procédures de traitement d'un dossier de crédit immobilier Mourabaha immobilier.....	17
1.1. Critères d'éligibilité au financement « La Mourabaha immobilier ».....	17
1.2. Conditions d'octroi du financement.....	17

1.3. Modalités de traitement des dossiers et conditions de mise en place de « La Mourabahaimmobilier ».....	18
1.3.1. Accueil du client et traitement de sa demande.....	18
1.3.2. Formalité de mise en place du financement.....	19
1.3.3. Réalisation du financement Mourabaha Immobilier.....	20
1.4. Modalité de paiement de « La Mourabaha Immobilier ».....	20
2. Financement du logement par la formule islamique « Mourabaha immobilier ».....	21
2.1. Identification du demandeur de crédit.....	21
2.2. Object et caractéristique du crédit sollicité.....	22
2.3. Résultats de la simulation Mourabaha Immobilier.....	22
Section 3 :Etude de la demande de crédit avec l'ancienne formule de financement de l'immobilier.....	23
1. Le montant du crédit.....	23
2. La durée du crédit.....	23
3. Taux d'intérêt.....	24
4. La capacité de remboursement.....	24
5. Mensualité de remboursement.....	25
Conclusion.....	25
Conclusion générale.....	27
Annexes.....	28
Bibliographie.....	29
Liste des illustrations.....	34
Table des matières.....	36
Résumé.....	37

Résumé

L'objectif de ce travail est de tenter d'expliquer, d'une part, qu'est ce que la finance islamique et d'autre part comment se déroule la procédure du financement d'un crédit islamique au sein d'une banque et plus précisément au sein de la BNA (agence 587 de Bejaia). Les résultats de notre mémoire montrent bien que le terme finance islamique désigne une panoplie de services financiers et opérations de financement qui respectent les principes du droit et de la jurisprudence islamique. En outre, l'étude d'un cas pratique indique que la Banque Nationale d'Algérie propose une variété de produits de financement conformes à la charia. Parmi les formules de financement les plus utilisées figurent la Mourabaha, un contrat de vente avec marge bénéficiaire appliquée à l'achat de biens immobiliers. En comparant entre cette formule de financement islamique et le crédit immobilier conventionnel, nous avons pu comprendre que le coût n'est pas le critère principal dans le choix entre les deux formules de financement puisque même si le crédit immobilier islamique peut parfois sembler plus coûteux, mais une personne qui le choisit le fait avant tout par conviction religieuse, car il est conforme aux principes du Coran et de la Sunna.

Mots clés : Finance islamique, Mourabaha, BNA (agence 587 de Bejaia)

Summary

The objective of this work is to attempt to explain, on the one hand, what Islamic finance is and on the other hand, how the procedure for financing an Islamic loan is carried out within a bank and more specifically within the BNA (branch 587 of Bejaia). The results of our thesis clearly show that the term Islamic finance refers to a range of financial services and financing operations that respect the principles of Islamic law and jurisprudence. In addition, the study of a practical case indicates that the National Bank of Algeria offers a variety of financing products that comply with Sharia law. Among the most used financing formulas is the Murabaha, a sales contract with a profit margin applied to the purchase of real estate. By comparing this Islamic financing formula with conventional real estate credit, we were able to understand that cost is not the main criterion in choosing between the two financing formulas since even if Islamic real estate credit may sometimes seem more expensive, but a person who chooses it does so above all out of religious conviction, because it is in accordance with the principles of the Quran and the Sunnah.

Keywords: Islamic finance, Mourabaha, BNA (Bejaia branch 587)

ملخص

تهدف هذه الرسالة إلى شرح ماهية التمويل الإسلامي، من جهة، وكيفية عمل إجراءات تمويل القروض الإسلامية داخل البنوك، وتحديدًا البنك الوطني الجزائري (الفرع 587 في بجاية)، من جهة أخرى. وتُظهر نتائج رسالتنا بوضوح أن مصطلح التمويل الإسلامي يُشير إلى مجموعة من الخدمات المالية وعمليات التمويل التي تتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية. كما تُشير دراسة حالة إلى أن البنك الوطني الجزائري يُقدم مجموعة متنوعة من منتجات التمويل المتوافقة مع الشريعة الإسلامية. ومن بين خيارات التمويل الأكثر شيوعًا المrabحة، وهي عقد بيع بهامش ربح يُطبق على شراء العقارات. وبمقارنة صيغة التمويل الإسلامي هذه مع الائتمان العقاري التقليدي، تبين لنا أن التكلفة ليست المعيار الرئيسي للاختيار بين صيغتي التمويل، فرغم أن الائتمان العقاري الإسلامي قد يبدو أحيانًا أكثر تكلفة، إلا أن من يختاره يفعل ذلك انطلاقًا من قناعة دينية، نظرًا لتوافقه مع مبادئ القرآن والسنة.

الكلمات المفتاحية: التمويل الإسلامي، المrabحة، البنك الوطني الجزائري (فرع بجاية 587)