

**MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA  
RECHERCHE SCIENTIFIQUE**



**UNIVERSITE**  
Abdelhamid Ibn Badis  
MOSTAGANEM

**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES  
SCIENCES DE GESTION**

**DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES**

**MEMOIRE DE FIN D'ETUDE EN VUE DE L'OBTENTION DU DIPLOME DE  
MASTER ACADEMIQUE**

**FILIERE : SCIENCES ECONOMIQUES**

**SPECIALITE : BANQUES ET MARCHES FINANCIERS**

# **LE CREDIT ISLAMIQUE EN ALGERIE**

**ETUDE DE CAS BANQUE ALBARAKA AGENCE DE  
MOSTAGANEM**

**Présenté par :**

**Mr. BOUBEGRA Djihad Abdellah**

**Sous la direction du :**

**Dr. BOUROUBA Elhadj**

**Membres du jury :**

<b>JURY</b>	<b>Nom et Prénom</b>	<b>Grade</b>	<b>Université</b>
<b>Président</b>	<b>Mr. Brahimi</b>	<b>M.A.A</b>	<b>Mostaganem</b>
<b>Encadreur</b>	<b>Mr. Bourouba</b>	<b>M.C.A</b>	<b>Mostaganem</b>
<b>Examineur</b>	<b>Mr. Benchenni</b>	<b>M.C.B</b>	<b>Mostaganem</b>

**Année Universitaire : 2016/2017**



**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA  
RECHERCHE SCIENTIFIQUE**



**UNIVERSITE**  
Abdelhamid Ibn Badis  
MOSTAGANEM

**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES  
SCIENCES DE GESTION**

**DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES**

**MEMOIRE DE FIN D'ETUDE EN VUE DE L'OBTENTION DU DIPLOME DE  
MASTER ACADEMIQUE**

**FILIERE : SCIENCES ECONOMIQUES**

**SPECIALITE : BANQUES ET MARCHES FINANCIERS**

# **LE CREDIT ISLAMIQUE EN ALGERIE**

**ETUDE DE CAS BANQUE ALBARAKA AGENCE DE  
MOSTAGANEM**

**Présenté par :**

**Mr. BOUBEGRA Djihad Abdellah**

**Sous la direction du :**

**Dr. BOUROUBA Elhadj**

**Année Universitaire : 2016/2017**

# *Dédicaces*

Je dédie cet humble travail :

A ma mère qu'elle repose en paix, elle qui m'a mis au monde,  
élevé, éduqué et tant donner.

A mon père qui est mon modèle dans la vie, et qui a fait en  
sorte que j'arrive la où je suis.

A mes sœurs.

A mes camarades.

# *Remercîments*

Je remercie tout d'abord Allah le très miséricordieux de m'avoir donné le courage de finir ce travail.

Je remercie ensuite mon encadreur Mr. Bourouba Elhadj pour m'avoir dirigé et apporté de précieux conseils.

Je remercie aussi tout mes professeurs de l'université.

Et pour finir je remercie l'ensemble de mes camarades, amis et tout ceux qui m'ont encouragé et aidé à finir ce travail.

Merci à tous.

# **SOMMAIRE :**

## **TABLEAU DES FORMES**

## **GLOSSAIRE**

## **INTRODUCTION GENERALE .....01**

### **Premier chapitre : La finance islamique.**

**Introduction ..... 04**

**Première partie : Notions de base sur la finance islamique ..... 05**

**Deuxième partie : Principes de la finance islamique ..... 14**

**Conclusion ..... 26**

### **Deuxième chapitre : Crédit islamique (modes de financement).**

**Introduction ..... 28**

**Les produits islamiques de financements ..... 29**

**Autres instruments de financement islamique ..... 47**

**Conclusion ..... 52**

### **Troisième chapitre : Etude du Crédit Islamique en Algérie (Etude de Cas de la Banque Al Baraka - Mostaganem)**

**Introduction ..... 54**

**Première partie : La Banque Al Baraka d'Algérie ..... 55**

**Deuxième partie : Etude d'un dossier de crédit islamique (Mourabaha)..66**

**Troisième partie : L'actualité des produits islamique en Algérie ..... 74**

**Conclusion .....77**

## **CONCLUSION GNERALE ..... 78**

## **BIBLIOGRAPHIE**

## **ANNEXES**

## TABLEAU DES FORMES

N*	Forme/Illustration/Carte/Tableau	Page
1	Croissance et développement de la finance islamique	09
2	Cycle de développement du secteur de la finance islamique	12
3	Carte de répartition géographique de la finance islamique	13
4	Tableau des chiffres des banques islamiques	13
5	Les principes de la finance islamique	15
6	Illustration Riba	18
7	Les principaux produits financiers islamiques	29

8	Le contrat Moudharaba	31
9	Répartition de l'activité selon le type de produits	32
10	Le contrat Moucharaka	33
11	Le contrat Mourabha	36
12	Le contrat Salam	40
13	Le contrat Istisnaa	42
14	Le contrat Ijara	45
15	Contrat Soukook	48

16	Tableau des différences entre soukook et obligations	49
17	Volume d'émission de soukous	50
18	Organigramme général de la banque Al Baraka	57
19	Tableau chiffres clés de la banque Al Baraka	58
20	Organigramme de l'agence 206 de la banque Al Baraka	59
21	Les secteurs de financements de la banque Al Baraka	66
22	Cas exemple de financement par mourabha	69
23	Tableau comparatif entre Mourabaha et crédit classique	73

## **GLOSSAIRE**

### **A**

**AAOIFI** Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions

**ABS** *Asset-Backed Securities*, valeurs mobilières adossée à un actif

**Asset Backing** Adossement à un actif tangible

### **C**

**Calpers** California Employees' Retirement System

**CDO** Collateralized Debt Obligation, obligation adossée à des actifs

### **F**

**FCC** Fonds commun de Créances

### **G**

**Gharar** Incertitude

### **H**

**Haram** Illicite, passible d'un châtement

### **I**

**Ijmaa** Consensus de juriconsultes

**I.C.G.M** International Corporate Governance Network

**I.F.S.B** Independence Federal Savings Bank

**I.I.F.M** International Islamic Financial Market

**I.S.R** Investissement Socialement Responsable

### **M**

**Mayssir** Spéculation

### **Q**

**Qiyass** Raisonnement par analogie

**O.C.D.E** Organisation de Coopération et Développement Economique

### **R**

**Riba** Intérêt usuraire

## **S**

**Saint Coran** Parole de Dieu

**Salam** Equivalent islamique d'un contrat à terme

**Sharia** Loi islamique révélée au prophète Mohammed (pbsl) et inscrite dans le Coran

**Sharia Board** Conseil de juristes musulmans chargé de certifier et de contrôler la conformité à la Sharia des produits bancaires et financiers

**Sounna** Paroles et actes du prophète Mohammed (pbsl)

**Sukuk** Equivalent islamique d'une obligation

## INTRODUCTION GENERALE

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 islamiques, plus communément désignés sous le vocable "Charia". Le respect de tels principes permet ainsi d'investir et de réaliser des profits en conformité avec les règles du droit musulman.

Le crédit islamique, outil de cette finance islamique sert à financer les divers besoins des particuliers et des entreprises (Biens, matériels, équipements, habitats .... Etc.). Ce type de produits a vu le jour en 1991 dans notre pays avec l'ouverture de la première banque islamique algérienne Al Baraka.

Malgré l'attrait de ce type de financement, cette finance éthique peine toujours à trouver ses marques en Algérie. En effet la part du marché pour les produits islamiques n'est que de 3 à 4 %.

Le choix de ce thème est motivé par des convictions personnelles, mais plus encore par l'alternative que représente ce type de financement à l'égard de la finance et des crédits conventionnels.

- La problématique abordée dans ce travail est la suivante :

***Est-ce que le crédit islamique représente une alternative au crédit conventionnel (dit avec intérêt) en Algérie ?***

Pour traiter cette problématique nous devons répondre aux questions secondaires suivantes :

- 1- *Qu'est ce que la finance islamique ?*
- 2- *Quels sont les modes de financements islamiques ?*
- 3- *Est-ce que le crédit islamique est disponible en Algérie et quelles sont les banques qui le proposent ?*
- 4- *Quelle est la différence entre le crédit islamique et le crédit classique ?*

Les hypothèses :

- 1- La finance islamique est régit par un code et des principes relatifs à la religion musulmane, de plus cette finance prohibe le recours à certaines pratiques.
- 2- Les modes de financement islamiques sont soit participatif ou non.
- 3- Le crédit islamique est présent et proposé par quelques banques en Algérie mais il peine à trouver ses marques.
- 4- Le crédit islamique est un crédit sans intérêt et le crédit classique est avec intérêt.

Pour traiter la problématique posée si dessus, on a suivi le plan suivant :

Le premier chapitre sera réservé à la finance islamique. Ce chapitre sera divisé en deux parties la première sera pour l'historique de la finance islamique (apparition et développement), la seconde partie quand à elle traitera des principes de cette finance.

Le deuxième chapitre sera réservé à l'étude des modes de financement islamiques, (principes et conditions) des contrats avec ou sans participation de la banque.

Le troisième chapitre sera réservé à l'étude de cas et sera divisé en trois parties, la première présentera la banque Al Baraka d'Algérie, la deuxième partie présentera un exemple de crédit islamique par Mourabaha et enfin la troisième partie concernera l'actualité des produits islamique en Algérie, les freins qui les bloquent et les solutions proposées.

**Premier chapitre :**  
**La finance islamique**

## Introduction

L'industrie de la finance islamique s'est développée fortement au cours de ces trente dernières années, cependant son origine est très ancienne.

Les pratiques financières se basent sur les textes sacrés, en conséquence elles existaient dès leur élaboration, en temps du prophète Mohamed (S.B.L). Ce n'est que tardivement qu'elles se sont formalisées.

Nous présentons son histoire en deux grandes phases :

Premièrement, nous rappelons les origines de la finance islamique, par la suite, sa renaissance avec ses pratiques actuelles. Ce dernier point, est développé en deux périodes ; Celle antérieure à l'an 2000 : durant laquelle les activités financières islamiques croissent fortement mais restent cantonnées dans les pays musulmans, puis celle du début du 21ème siècle durant laquelle la finance islamique devient alors un phénomène mondial.

## **I)- Première partie : Notions de base sur la finance islamique :**

### **1. LES ORIGINES DE LA FINANCE ISLAMIQUE**

La finance islamique, sous sa forme actuelle, n'existait pas véritablement aux premiers temps de l'islam. Il y avait plutôt des contrats et des transactions régis par les règles du Coran et les pratiques du prophète.

Et même si la plupart des historiens de l'économie s'étendent à dire que la finance islamique est un phénomène moderne, il n'en reste pas moins qu'entre le VIII<sup>e</sup> siècle et le XII<sup>e</sup> siècle de notre ère on observe une forme précoce d'économie que certains qualifient de « capitalisme islamique ». Dans son article de 1969, du *Journal of Economic History*, Subhi Labib rappelle aussi que pendant l'Âge de l'or de l'Islam, on pouvait détecter dans les territoires des *khoulafa* (du VIII<sup>e</sup> au XII<sup>e</sup> siècle) les premières formes de capitalisme et d'économie de marché ; avec une économie monétaire basée sur une monnaie forte et stable : le dinar.

Le commerce a été l'une des principales activités économiques des cités arabes dans le passé et a fait la richesse de ces provinces qui entretenaient des relations commerciales avec les Etats voisins. La course à la richesse conduisait, par la suite, les gens à adopter dans leurs activités commerciales des conduites contraires aux principes de l'Islam.

La présence occidentale due à la colonisation, dans les pays musulmans, a laissé des traces sur le plan économique et social. Cette colonisation qui s'est étendue jusqu'aux années 1900 a favorisé l'installation de banques classiques dans ces pays à majorité musulmane. Le système bancaire classique a largement dominé l'activité économique pendant cette période malgré l'interdiction par l'Islam des activités liées à l'intérêt. Les musulmans ne se reconnaissant pas dans ce système bancaire qui pourtant est indispensable à l'activité économique, devaient donc trouver une alternative à ce système.

### **2. LA RENAISSANCE DE LA FINANCE ISLAMIQUE**

Ce n'est qu'à partir de l'année 1940 environ que quelques expériences d'utilisation des techniques traditionnelles par des économistes et des banquiers, on vu le jour en Malaisie et au Pakistan, puis en Egypte.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Maxime Rodinson, « Islam et capitalisme », Paris. Éditions du Seuil, 1966.

La première expérience est celle de « *Pilgrim's Management Fund* » ***TabungHaji***<sup>2</sup>, impulsé et influencé par les autorités publiques Malaisiennes, était dédié à investir les ressources publiques auprès d'un grand nombre de petits épargnants dans de grands projets industriels, agricoles ou de construction. Au fait, l'objectif constructif de *TabungHaji* était de faciliter l'épargne pour le voyage sacré à la *Mecque* à travers l'investissement dans des projets compatibles avec la Shari'a.

Nous citerons comme deuxième exemple, le ***Mit Ghamr***<sup>3</sup>; L'expérience qui a eu lieu en Egypte en 1963 est souvent présentée comme le point de départ du système. Cette dernière relevait d'une expérience entièrement privée, était composée de petites coopératives d'épargne/investissement qui opéraient dans les régions agricoles du nord de l'Egypte.

L'objectif de leur fondateur « *Ahmed Al-Najar* »<sup>4</sup>, étant d'assurer l'intermédiation des ressources financières entre épargnants et petits investisseurs locaux. On se basant sur le principe de partage des bénéfices et non des produits ; ces fonds récoltés étaient destinés à financer des projets agricoles sauf que cette expérience n'a duré que quatre ans et semble avoir pris fin pour des raisons purement politiques. En 1972, le gouvernement socialiste du président *Nasser* nationalisa cette banque qui devient la *Nasser Social Bank*. Elle perdit sa spécificité.

Dans les années 70 éclata la guerre du Kippour qui opposait l'Israël à un certain nombre de pays arabe défendant la cause Palestinienne, cette crise a eu pour conséquence le premier choc pétrolier (le prix du pétrole fut multiplié par douze). Le choc pétrolier a contribué à l'enrichissement rapide des pays du golf exportateurs de pétrole. L'afflux de pétrodollars dans ces pays accentuait la nécessité de la création d'institutions financières pour une gestion durable de ces fonds et surtout une gestion conforme aux valeurs de l'Islam. Ainsi les pays concernés, regroupés au sommet de Lahore au Pakistan en 1974 décidèrent la création de la banque islamique de développement (BID). La *Banque Islamique de Développement* (BID) est implantée à Djeddah, elle fut créée par quatre pays membres fondateurs : l'Arabie Saoudite, la Libye, Les Émirats Arabes Unis et le Koweït, sous les auspices de l'Organisation de la Conférence Islamique (OCI).

---

<sup>2</sup> **Tabung Haji** or **Lembaga Tabung Haji** (Malay Jawi: **تابوغ حاج** ; Arabic **صندوق الحج**) is the Malaysian hajj pilgrims fund board. (source : [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org))

<sup>3</sup> Le **Mit-Ghamr** est une communauté rurale du delta du Nil en Egypte.

<sup>4</sup> L'économiste Egyptien Hamed Al Naggar qui est réputé être un grand admirateur du mouvement coopératif Allemand. C'est après un voyage d'étude en Allemagne sur les institutions d'épargne locales et les coopératifs qu'Hamed Al Najjar décida d'adapter ce modèle à la société musulmane dans laquelle il vit.

Son objet est d'être la banque de développement pour le monde musulman et à ce titre elle participe à de grands projets.

La création de la BID ouvrit la voie aux banques et autres institutions financières islamiques. La *Dubai Islamic Bank* (DIB) créée en 1975 fut la toute première banque privée islamique, puis la *Koweit Finance House* (KFH) en 1977, la *Bahreïn Islamic Bank* (BIB) en 1979, la *Qatar Islamic Bank* (QIB) en 1982.

La première implantation qui attira l'attention de certains banquiers occidentaux fut la création à Genève, en 1981, du groupe *Dar al Maal al Islami* (DMI) par différents fondateurs, dont le prince Mohamed Ben Fayçal. Le DMI enregistré aux Bahamas, dont le capital était équivalent à environ un milliard de dollars US avait une dimension à la fois financière, politique et religieuse. À côté du conseil d'administration, un conseil de la Charia était chargé d'assurer la conformité de l'activité de l'établissement aux préceptes de l'Islam. Le groupe DMI implanta un réseau d'agences dans une vingtaine de pays. Ses actifs lui permettaient d'avoir des projets ambitieux, notamment celui de mise en place d'un système mondial de finance islamique comportant des banques, des sociétés d'investissement, des compagnies d'assurances.

Mais rapidement deux autres groupes, créés en Arabie saoudite, sont venus le concurrencer :

le groupe Al Rajhi et le groupe Al Baraka. Le premier, spécialisé dans les opérations de change et de transfert de fonds, obtient le statut de banque en 1984. Elle devient alors surtout la banque de financement des PME en Arabie Saoudite. À contrario le groupe Al Baraka déployé dès le départ une activité internationale en implantant un réseau dans les pays musulmans du sud de l'ex-URSS, du Moyen Orient et du Maghreb.

L'introduction de la finance islamique en Afrique surtout dans la zone UEMOA fut une initiative du groupe financier saoudien DMI qui, dans les années 1980 a signé des accords avec les gouvernements des pays de la sous-région pour l'ouverture de banques islamiques.

Ainsi fut créée la Banque Massraf Fayçal Al Islami (MFIN) du Niger le 22 Février 1983, la Société Islamique d'Investissement du Niger (SIIN) le 9 Mars 1983, la Banque Massraf Fayçal Al Islami du Sénégal (MFIS) le 22 Février 1983, la Société Islamique d'Investissement du Sénégal (SIIS) le 9 Mars 1983. Aujourd'hui on trouve des banques islamiques dans beaucoup de pays africains comme la Guinée Conakry, la Gambie, l'Afrique du Sud...

Nous ajoutons que, au début des années 80 certains Etats ont entamé l'islamisation de tout leur système financier. En 1979, le Pakistan fut le premier

Etat à appliquer cette politique d'islamisation des banques mais de manière progressive. Aujourd'hui toutes les banques au Pakistan sont islamiques. Après le Pakistan, l'Iran emboîta le pas et profita de sa révolution islamique pour islamiser une fois pour toute, toutes les banques présentes sur son territoire.

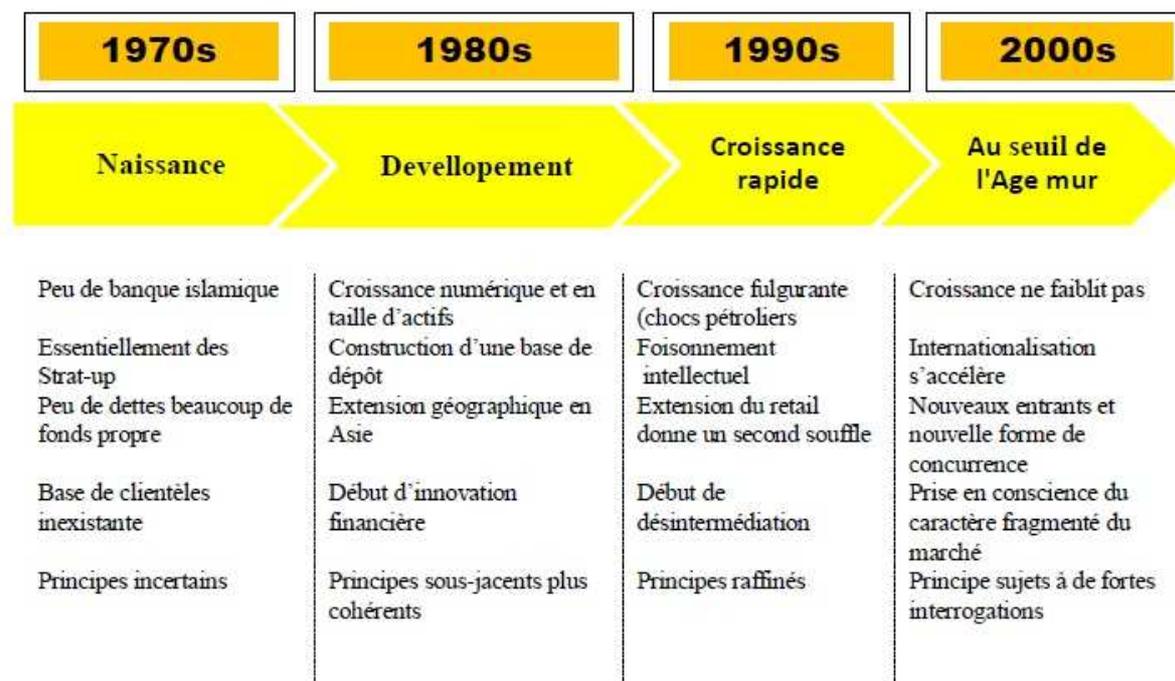
Ainsi le Pakistan, l'Iran et le Soudan sont les premiers Etats au monde qui ont islamisé entièrement leur système financier.

Dans les années 1990, on assiste à un autre évènement marquant : l'ouverture de départements spéciaux ou « fenêtres islamiques » par les banques conventionnelles implantées dans les pays musulmans, par exemple, dans l'*Arab Banking Corporation* (ABC) et la *Gulf International Bank*, toutes deux basées à Bahreïn. Ces banques entendaient également attirer la clientèle musulmane en offrant des produits et services islamiques. Puis d'autres banques de la région ont suivi la même voie.

A la suite de cela, les banques occidentales présentes dans le monde musulman ont également créé des fenêtres islamiques, comme la banque néerlandaise ABN AMRO et la *City Bank* au Bahreïn.

Notons que pendant cette période la finance islamique est peu présente, voire absente des pays du Maghreb, sauf une banque de Mauritanie (la BAMIS) et une filiale d'Al Baraka en Algérie.

Cette croissance se poursuit au cours des années 2000, mais, plus important, l'intérêt pour la Finance Islamique dépasse pour la première fois les frontières géographiques du monde musulman pour devenir un enjeu mondial.



Source : Anouar HASSOUNE, Moody's Investors Service « Quel(s) marché(s) pour la finance islamique? », Conférence-débat: Finance islamique, Beyrouth, 29 février 2008, p4.

Jusqu'en 2000 le système financier islamique était plutôt considéré par le monde de la finance conventionnelle comme une « niche de marché », à la fois exotique et peu compétitive. On ne lui destinait pas un avenir radieux. Puis vint le 11 septembre 2001 que l'on peut considérer comme une date charnière. L'évènement du 11 septembre a été un déclencheur car les ressortissants des pays du golfe, qui avaient déposé leurs fonds dans des pays étrangers, craignant le gel de leurs avoirs, les ont en parties rapatriés. De mouvement de fond a coïncidé avec une augmentation du prix du pétrole – le prix a triplé entre 1999 et 2005- et une augmentation du volume de sa production. L'effet conjugué de ces évènements fut l'accumulation d'une masse de liquidités qui a été à l'origine de la progression de la finance islamique<sup>5</sup>.

L'internationalisation s'est traduite d'abord par la création de départements islamiques par les banques occidentales dans les pays musulmans. Les grandes banques occidentales (HSBC, Deutsche Bank, City Groupe, Crédit Agricole, BNP Paribas, Calyon, Société Générale) ont voulu profiter des capitaux disponibles dans les pays du Golfe.

<sup>5</sup> Geneviève Causse-Broquet, « La finance islamique », édition Revue Banque, 2009, Paris.

- ❖ **HSBC Amanah**, établit en 1998 est l'entité bancaire islamique du groupe ; destiné au Moyen-Orient, l'Asie du sud-est, l'Europe et Amérique, elle représente la plus importante division bancaire islamique occidentale ;
- ❖ **Citigroup**, a créé des départements spécialisés : **Citi Islamic Investment Bank** filiale du groupe a été créé en 1996 au Royaume du Bahreïn. Elle exerce ses activités dans plusieurs pays comme la Turquie, l'Égypte, le Pakistan, l'Inde ou le Bangladesh;
- ❖ **BNP Paribas Nejmah**, filiale islamique du groupe BNP Paribas, établit en 2003 au Bahreïn.

### 3. L'OCCIDENTALISATION DE LA FINANCE ISLAMIQUE

La finance islamique se mondialise. Elle semble fasciner l'occident et inspirer la curiosité des financiers, qui y voit un creusé d'innovations financières. La première banque islamique créé à l'occident fut *l'Islamic Bank of Britain (IBB)*, créée au Royaume-Uni en 2004, est entièrement consacrée à la finance islamique. Suivie d'autres banques tels que :

*European Islamic Investment bank, Bank of London and Middle East...* Londres est devenu le pôle occidental de la finance islamique. D'autres pays occidentaux, surtout ceux dont la population comporte une forte proportion de musulmans, comme les USA, la France, désirent suivre la voie. Les Etats-Unis créent la banque *Larida*. Alors qu'en 2008, la France fait une tentative dans l'Ile de la Réunion où la *Société Générale* a proposé un produit financier en accord avec la Charia, avec succès. En 2009, l'Institut Français de finance Islamique est créé avec comme objectif de promouvoir et d'accompagner la finance islamique en France<sup>7</sup>.

Ajoutons que depuis la crise financière de 2008, le monde occidental s'intéresse de près à la finance islamique, fuyant la crise financière et les dérives des marchés financiers conventionnels et surtout l'immoralité du capitalisme occidental.

En effet, au-delà d'une crise financière, on note une crise de confiance des peuples vis-à-vis du système capitaliste mondial.

---

<sup>7</sup>Aldo Lévy, « Finance islamique », édition Lextenso, 2012, Paris.

Maintenant, le monde de la finance doit soit maintenir le système actuel et faire face à des révolutions sporadiques, soit comme le tente l'Europe, retrouver les fondamentaux commune : pas d'opérations financières sans actifs sous-jacents, comme en finance islamique.

La finance scientifique atteints ses limites et sont mis à l'index le manque de transparence, la voracité de ses supports, l'absence d'éthique des affaires et de morale des dirigeants.

La finance islamique a permis la prise de conscience de la nécessité d'intégrer la morale et le légitime.

## **4. LA TAILLE ACTUELLE DU SYSTEME FINANCIER ISLAMIQUE**

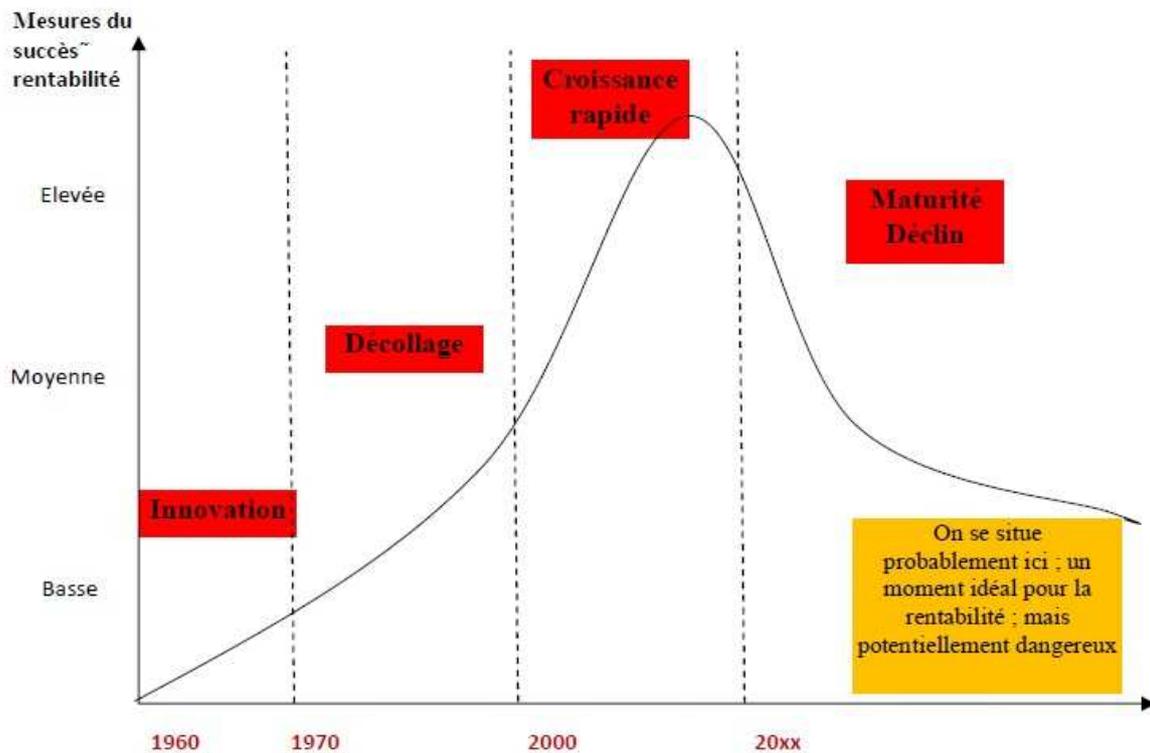
### **4.1. La finance islamique en chiffre d'affaire**

La finance islamique connaît une croissance remarquable est considérable a deux chiffre, soit, entre 15% et 20% annuellement (Elle pesait 700 milliards de dollars en 2008 et 1 100 milliards de dollars en 2011). Son taux de croissance est au moins deux fois supérieur au taux de croissance de la finance classique.

Selon un rapport de 2012 de l'Islamic Finance Working Group (IFWG) de la Toronto Financial Services Alliance, les actifs des 500 plus grandes banques islamiques dépassent désormais le milliard de dollars<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> Cependant, le poids global de la finance islamique ne dépasse guère le 1% de la finance mondiale. Ce secteur est donc encore marginal mais avec une marge de progression énorme.



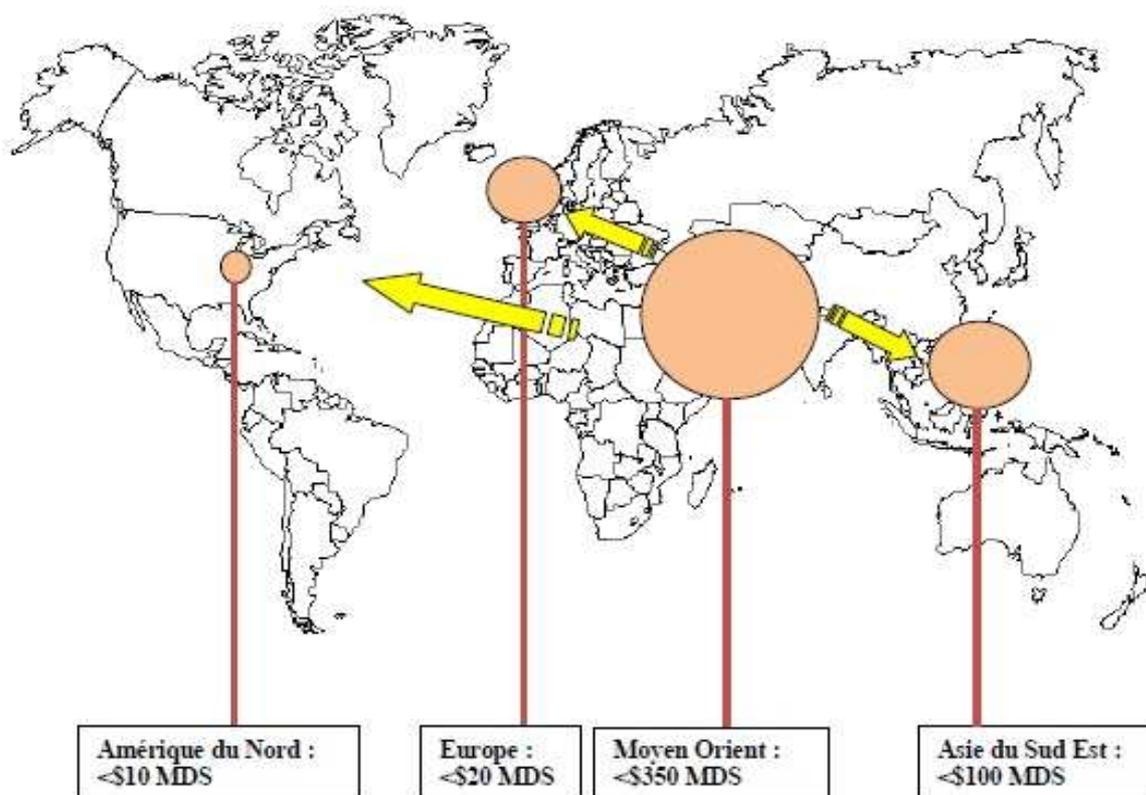
**Cycle de développement du secteur de la finance islamique**

Source : Anouar HASSOUNE, « La gestion des risques dans les banques Islamiques », Paris., Novembre 2008.PDF, P 26.

## 4.2. La répartition géographique de la finance islamique

Les banques islamiques sont éparpillées un peu partout dans le monde, elles sont présentes sur les cinq continents. D'une banque en 1960, on est passé à plus de 300 institutions financières islamiques réparties dans 75 pays en 2007.

Standard & Poor's publiait en 2007 un classement des régions selon la taille du marché bancaire islamique, où l'Afrique Sub-saharienne occupait la 15ème place sur 16 et l'Afrique du Nord la 5ème place.



Source : Anouar HASSOUNE, Moody's Investors Service «Quel(s) marché(s) pour la finance islamique? », Beyrouth, 2008.

Les principales banques islamiques dans le monde sont, par ordre de taille décroissante :

- Al Rajhi Bank (Arabie saoudite),
- la Kuwait Finance House (Koweït),
- la Qatar Islamic Bank (Qatar)
- Dubai Islamic Bank (Dubai, Émirats arabes unis),
- l'Abu Dhabi Islamic Bank (Abou Dhabi, Émirats arabes unis),

Position	Banque Islamique	Rating			Pays	Capitalisation en USD (mm)
		Moody's	S&P	Fitch		
1	Al Rajhi Bank	A1	A	-	Arabie Saoudite	28 638
2	Kuwait Finance House	Aa3	A-	-	Koweït	8 981
3	Qatar Islamic Bank	-	-	A	Qatar	4 424
4	Dubai Islamic Bank	Baa1	BBB-	-	Émirats Arabes Unis	2 260
5	Abu Dhabi Islamic Bank	A2	-	A+	Émirats Arabes Unis	1 542

Source: Bloomberg, Zawya, chiffres au 03 janvier 2010.

## II)- Deuxième partie : Principes de la finance islamique :

La finance islamique autorise et même encourage les échanges commerciaux et la participation dans des investissements liés à l'économie dite productive ou réelle. Néanmoins, tout profit doit provenir de contrats prévoyant un partage des risques, des profits et des pertes et par conséquent, l'Islam enseigne que l'argent n'est qu'un moyen de paiement et ne peut faire en soi l'objet d'un principal / unique contrat.

Dans son éthique englobant, l'islam s'est intéressé ainsi aux comportements commerciaux, il imposa le respect de certains principes de bases (qui découlent entre autre des grands principes islamiques de la justice, de l'équité, de la transparence et du consentement mutuel des contractants) : Ce sont ces principes qui fondent désormais les banques et assurances dites islamiques ou plus généralement la finance islamique.

Les contrats de financement islamique ne doivent pas aller à l'encontre des principes fondamentaux de la *Charia*. Les produits ou principes autorisés sont communément appelés *halal*, ceux qui sont interdits sont désignés par le terme *haram*.

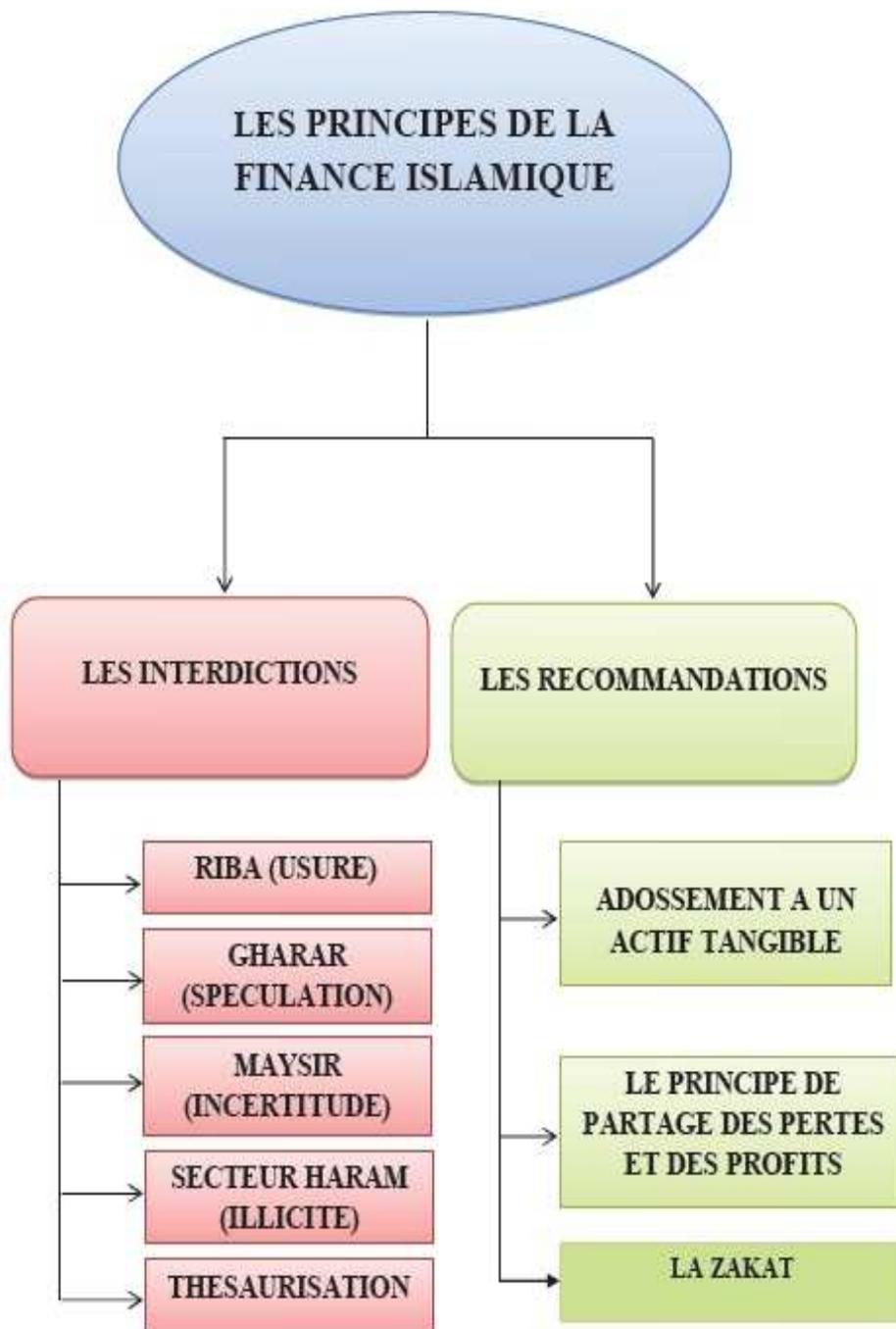
Les principales interdictions et exigences de la *Charia* incluent :

- l'interdiction du *Riba* (usure) ;
- l'interdiction du *Gharar* (spéculation) ;
- l'interdiction du *Maysir* (incertitude) ;
- l'interdiction d'investir dans les secteurs illicites ;
- l'obligation de partage des profits et des pertes (principe des 3P) ;
- le principe d'adossement des investissements à des actifs tangibles de l'économie réelle.
- L'exigence de la Zakat.

---

<sup>11</sup> Herbert Smith, « Guide de la finance islamique », 2009, paris, p 2.

LES PRINCIPES DE LA FINANCE ISLAMIQUE



Source : BENLEKHAL Nawel, Mémoire de magister “la gouvernance de la banque islamique”, université d’oran, année 2014.

## 1. LES INTERDICTIONS DE LA CHARIA

### 1.1. L'interdiction du *Riba* (usure)

L'interdiction du *riba* est une règle fondamentale de l'Islam. La *Charia* considère l'argent comme un simple moyen d'échange. L'argent ne peut par conséquent, à lui seul, faire l'objet d'un contrat ou être utilisé comme un moyen de réaliser un profit. Cette prescription interdit de percevoir tout intérêt en contrepartie de la mise à disposition d'une somme d'argent. En vertu de la *Charia*, la perception et la réception d'intérêts (fixes ou variables) sont ainsi strictement prohibées et toute obligation de verser des intérêts est réputée nulle.<sup>9</sup>

**Ar-Ribâ** : étymologiquement veut dire surplus, usufruit. Il est traduit au sens de la loi islamique par usure, intérêt : il est *Haram*(illicite) en Islam par le Coran et la Sunna: en Islam l'investisseur se comporte comme un entrepreneur et partage les risques et les rendements.

Le terme **Ribâ** désigne, dans le *fiqh* (*droit musulman*), l'avantage qui est perçu par l'un des contractants sans contrepartie acceptable et légitime **du point de vue de la Charia**.

Le Nombre de versets qui traitent du Ribâ est de 8 (sourate 2 : Versets : 275, 276, 278, 279 et 280 ; sourate 3 : Verset 130 et sourate 30 : Verset 39).

Certains savants optent pour une classification beaucoup plus vaste et distinguent deux types de Ribâ:

- **Riba an- nasîah(à terme)** : c'est le surplus perçu lors de l'acquittement d'un dû (*et dont le paiement a été posé comme condition de façon explicite ou implicite dans le contrat*) **en raison du délai accordé pour le règlement différé.**

*Riba-An-nasîah* est le type le plus répandu dans la société, notamment à travers les crédits, des prêts et des placements proposés par les établissements bancaires et les organismes de financement traditionnels.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> Herbert Smith, « Guide de la finance islamique », op. cit., p2.

Allah (Gloire à Lui) dit dans le Coran à ce propos :

*« Ceux qui pratiquent (mangent) l'intérêt ne se lèvent qu'à la manière de celui qui, frappé de folie, est rossé à tord et à travers par le Diable. Et ce parce qu'ils ont dit que le commerce n'était rien d'autre qu'une forme d'intérêt. Or Dieu a permis le commerce et a interdit l'intérêt... »*

*« ... O vous qui avez cru! Craignez Dieu et abandonnez le restant de l'intérêt si vous êtes croyants. Si vous ne le faites pas, acceptez alors une guerre de la part de Dieu et de Son Messager. Si vous revenez au droit chemin, vous avez droit à vos capitaux. Vous ne commettez pas d'injustice et vous n'en subissez point. »*

*Sourate 2, verset 275, 278 et 279.*

- **Ribâ al Fadl** : vente ou échange d'un bien contre un autre de même nature avec un surplus.

Sous l'autorité d'Abu Saïd Al-khudri, Le Prophète (Salut et bénédiction de dieu sur lui) a dit :

*"De l'or contre de l'or, de l'argent contre de l'argent, du blé contre du blé, de l'orge contre de l'orge, des dattes sèches contre des dattes sèches, du sel contre du sel : quantité égale contre quantité égale, main à main. Celui qui donne un surplus ou prend un surplus tombe dans l'intérêt..."(Rapporté par Muslim, n°1584).*

Sous l'autorité d'Abu Saïd Al-khudri, Muslim raconte l'histoire d'un homme, Bilal, qui avait offert au Prophète (Salut et bénédiction de dieu sur lui) des dattes de très bonne qualité. Le Prophète (Salut et bénédiction de dieu sur lui) lui demande alors si toutes les dates de sa région étaient aussi bonnes et l'homme lui répondit : *« Non, nous échangeons un volume de dattes de bonne qualité en échange de deux à trois volumes de dattes de moindre qualité ».*

Le Prophète (Salut et bénédiction de dieu sur lui) lui dit : *« Ceci est exactement le riba. Ne fais pas ceci ! Vends plutôt des dattes de qualité moyenne et utilise ces revenus pour acheter des dattes de meilleure qualité ».*

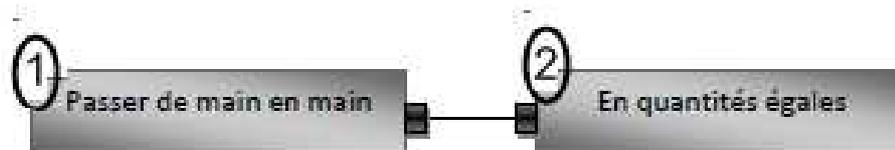
Le premier hadith énumère six matières premières qui sont susceptibles de constituer le riba. Etant donné que le troc (tel que l'échange de dattes repris dans le second hadith) n'est pas une pratique courante aujourd'hui, nous nous concentrerons sur le riba impliquant l'or et l'argent, monnaies (respectivement romaines et perses) en circulation à l'époque du Prophète (Salut et bénédiction de dieu sur lui). A l'exception des écoles de jurisconsultes, telles que les

Zahirites, qui refusent à considérer le raisonnement par analogie (qiyas) comme étant une source législative ainsi que certains détracteurs contemporains, la plupart des écoles de jurisprudence islamique jugent que l'or et l'argent repris dans le premier hadith visent l'argent de manière générale en ce compris la monnaie.

A cet égard, lors de sa troisième réunion en l'an 1407 après l'hégire (A.H), soit en 1990 de notre ère, l'Académie Fiqh de l'Organisation de la Conférence islamique juge que :

« Après avoir lu les études relatives à ce sujet et présentées à cette instance, cette dernière a estimé que la monnaie fiduciaire était une forme d'argent à part entière qui, en matière de riba, zakah et salam, devait être traitée au même titre que l'or et l'argent étant donné que les prix s'établissent sur la base (al-thamaniyyah) ».

Le premier hadith cité spécifie très clairement qu'il existe deux conditions pour échanger de l'argent contre de l'argent :



Un échange contractuel de monnaies (« aqd al-sarf ») s'effectue au taux de change en vigueur au moment de la transaction. Toute violation du hadith conduit à l'une des deux formes de *riba* suivantes :

1. *Riba al-fadl* : l'argent est échangé en mains propres mais en quantités différentes.
2. *Riba al-nasi'ah* : les sommes d'argent ne sont pas échangées au moment de la transaction mais à un moment ultérieur (existence d'un facteur temporel).

Sous l'autorité d'ibn Mas'ud, Abu Dawud mentionne que « *le Prophète (Salut et bénédiction de dieu sur lui) a banni celui qui consomme le riba, celui qui le paie, celui qui en est témoin et celui qui en fait le contrat* » (Des traditions similaires au langage légèrement différent ont été reprises par Muslim, Al-Bukhari et Al-Tirmidhi).

Un autre *hadith* qui décrie véhément le *riba* et qui a été mentionné par Ibn Majahet Al-Hakim sous l'autorité d'Ibn Mas'ud rapporte que le Prophète (sbsl) aurait dit :

« *Il existe soixante-treize sortes de riba dont la moins dangereuse est équivalente (en péché) à commettre un inceste et dont la pire est équivalente (en péché) à détruire l'honneur d'un musulman* ».

Enfin, il convient de souligner que, l'interdiction du *riba* est sans équivoque.

### **1.2. L'interdiction du Maysir (spéculation)**

L'interdiction du *Maysir* et du *Qimâr* est explicitement citée dans le Coran :  
« *O vous qui avez cru ! Le vin, la divination par les entrailles des victimes ainsi que le tirage au sort (jeu de hasard : May sir) ne sont qu'un acte impur de ce que fait Satan. Évitez-le !...Le diable ne cherche qu'à introduire parmi vous les germes de la discorde par l'animosité et par la haine à travers le vin et le jeu (de hasard) et à vous détourner de l'invocation de Dieu et de la prière. Allez – vous donc y mettre fin ?* »(Coran, Sourate 5, versets 90 et 91).

Étymologiquement le *Maysir* était un jeu de hasard (sourate 2 verset 219 et sourate 5 versets 90 et 91), *Maysir* vient de l'adjectif arabe *Yasîr*: qui veut dire facile : avant l'avènement de l'Islam, les arabes considéraient ces jeux comme moyen facile de gagner l'argent...

Le *Qimâr* et le *Maysir* se définissent comme toute forme de contrat dans lequel le droit des parties contractantes dépend d'un événement aléatoire. C'est notamment ce principe que l'on trouve dans les jeux de hasard et les parages avec mise.

### **1.3. L'interdiction du Gharar (incertitude, aléa)**

En Islam, désigne toute vente à caractère aléatoire ou possédant un élément vague, imprécis, ambigu, incertain, caché ou dépendant d'autre événement. Relatif notamment à l'objet de la vente, au prix ou à la livraison.

Al-Gharar reprend ainsi les activités qui ont un élément d'incertitude, d'ambiguïté ou de déception. Dans un échange commercial, il se réfère à une tromperie ou à une ignorance sur l'objet du contrat (l'incertitude sur les matières, le prix des matières).

De nombreux hadiths interdisent les ventes contenant du gharar. À ce titre, l'un des principaux hadiths qui a été repris par Muslim, Ahmad, Abu Dawud, Al-Tirmidhi, Al-Darami et Ibn Majah sous l'autorité d'Abu Hurairah, précise que (la traduction est à attribuer à Muslim) : « ***Le Prophète interdit toute vente contenant du gharar*** ».

L'interdiction est tirée notamment du hadith suivant :

Ahmad et Ibn Majah mentionnent sous l'autorité d'Abu Sa'id Al-Khudri : « ***Le prophète a interdit l'achat d'un animal non né dans la matrice de sa mère, la vente du lait dans la mamelle sans mesure, l'achat d'un butin de guerre avant sa distribution, l'achat des dons de charité avant leur réception, et l'achat de ce qu'a pêché un pêcheur avant sa pêche.*** »

De nombreux exemples de gharar ont été donnés dans le hadith et visent la vente de poissons de mer non encore pêchés, d'oiseaux non encore capturés, de veaux non encore nés, d'animaux provenant de la chasse future, de fruits non encore mûrs, etc.

Tous ces exemples concernent des objets dont la véritable existence n'est pas encore déterminée. En effet, le poisson peut ne jamais être pêché, le veau peut être mort-né et les fruits peuvent ne jamais mûrir. Dans tous ces cas, il est dans l'intérêt propre du vendeur et de l'acheteur d'être le plus précis possible quant à l'objet et au prix de la vente.

Dans la finance conventionnelle, le gharar est surtout présent dans les contrats d'assurance et les produits dérivés.

La présence de *gharar* dans les contrats de vente à terme tels que les « forwards » et les « futures », les contrats d'options et dans d'autres produits dérivés, prohibent le recours à ce genre d'instruments financiers. Les forwards et les futures contiennent un *gharar* certain étant donné que l'objet de la vente peut ne pas exister au moment où la transaction est effectuée. Comme nous le verrons ultérieurement, la Loi islamique tolère certaines exceptions à cette règle en autorisant les contrats *salam* et *istisna*.

Cependant, l'essence de ces contrats dérivés rend leur interdiction non équivoque. Les juristes classiques qualifient de *al-bay' al-mudaf*, c'est-à-dire non conclus et donc invalides, ces contrats où tant le prix que les biens sont livrés à une date future (« Je vous vends cette voiture pour tel montant au début du mois prochain »).

Les contrats d'options (« Je vous vends ma maison pour tel montant si mon père revient ») ont également été abordés par les juristes traditionnels qui les ont qualifiés de vente conditionnelle suspendue (*al-bay' al-mu allaq*) et les ont interdits en raison de la présence de *gharar*.

#### 1.4. Interdiction des investissements illicites

La Charia exige également que tout musulman ne peut traiter des biens jugés illicites ou *Haram*. En effet, il existe des exigences quant à la nature de l'activité dans laquelle un investissement demeure conforme aux impératifs moraux et religieux tels que dictés par l'Islam. Ainsi, les jeux de hasard, les activités en relation avec l'alcool, avec l'élevage porcin ou encore avec l'armement. On retrouve ce principe d'exclusion dans la finance éthique en faveur du développement durable et dans l'investissement socialement responsable.

Du point de vue financier, les sous-jacents de tout type de contrats doivent également être conformes à la Charia. Typiquement, dans le cadre d'une prise de participation sous la forme d'actions, un certain nombre de secteurs dont les activités sont considérées comme illicites sont à exclure de l'univers d'investissement.

#### 1.5. interdiction de la thésaurisation

Dans la mesure où la *Charia* considère l'argent comme un simple moyen d'échange sans valeur intrinsèque, la thésaurisation est fortement déconseillée, voire condamnée ; parce que l'argent ainsi retiré du circuit économique réduit la croissance des richesses de la communauté. La sourate 104 « *le calomniateur* » *Al-Humaza* rappelle : « *malheur au calomniateur acerbe qui a amassé une fortune et qui l'a compté et recompté. Qu'il prend garde ! il pense que sa fortune l'a rendu immortel. Qu'il prenne garde ! il sera précipité dans le feu d'Allah* » (sourate 104, 1-6) <sup>11</sup>.

Un musulman peut accumuler de la richesse légitimement acquise, mais il doit veiller à dépenser ou investir cette richesse de façon judicieuse. Lorsqu'un musulman dispose d'un <sup>13</sup>revenu annuel supérieur à un certain montant, il a l'obligation d'en reverser une partie à une catégorie définie de la population

---

<sup>13</sup> Dominique de Courcelles, la finance islamique a la française « la finance islamique est-elle aujourd'hui une chance pour l'éthique », Secure Finance, édition Bruno Leprince, novembre 2008, France, P22.

incluant notamment les nécessaires. Il se conforme ainsi à l'obligation de paiement de la *zakat*, l'un des cinq piliers de l'Islam.

## **2. LES RECOMMANDATIONS (EXIGENCES DE LA CHARIA)**

### **2.1. le principe de partage des profits et des pertes (principe des 3P)**

Connu aussi sous le principe d'équité et de justice sociale ; de sorte que au niveau des opérations de financement le risque doit être partagé entre le détenteur de fonds (l'investisseur) et l'utilisateur de ces fonds (l'entrepreneur) ; de sorte que le risque sera réparti équitablement selon des proportions déterminées à l'avance entre l'investisseur et l'entrepreneur.

La clé de répartition doit être fixée dans une proportion et non par un bénéfice à la signature du contrat (Partage des pertes et des profits).

Ainsi lorsque le banquier "islamique" doit participer au financement d'un projet, il a l'obligation de le faire sans au préalable fixer de taux d'intérêt par rapport au capital investi mais, de discuter avec l'entrepreneur (son associé) des modalités de partage des bénéfices futurs. On remarque ici une petite confusion liée au fait que les bénéfices de la banque sont calculés selon la même formule que l'intérêt classique. L'Islam ne condamne pas les formules de calcul basées sur un intérêt, seulement ici, la différence est que le prêt n'est pas rémunéré en fonction du temps écoulé mais selon un mode de répartition des profits réalisés. Cependant, l'entrepreneur reste propriétaire de son projet sauf s'il décide de céder son droit de propriété à la banque et devenir un simple participant au projet. Dans ce cas la rémunération de l'associé et sa responsabilité en cas de faillite seront en fonction de sa participation. Nous pouvons bien constater la grande différence entre cette opération et l'opération financière conventionnelle qu'est le crédit comme pratiqué par les autres banques. En effet le banquier "classique" fixe dès le départ le taux d'intérêt avant de libérer les fonds. Et l'entrepreneur est seul responsable des fonds donc assume seul tous les risques mais aussi garde tout le bénéfice excepté la partie destinée au paiement des intérêts.

Le principe du partage des risques ou le principe des 3P (participation, profit, perte) est le plus souvent appliqué grâce au contrat de Moudaraba et de Moucharaka.

## 2.2. Principe d'adossement à un actif tangible

Toute transaction financière doit être sous-entendue par un actif pour être valide selon la Charia. La tangibilité de l'actif signifie que toute opération doit être obligatoirement adossée à un actif tangible, réel, matériel et surtout Détenu.

Ce principe de l'« Asset Banking » permet de renforcer le potentiel en termes de stabilité et de maîtrise des risques et rassure notamment quant aux problématiques de déconnexion de la sphère financière à la sphère réelle.

Le principe de la tangibilité des actifs est également une manière pour la finance islamique de participer au développement de l'économie réelle par la création d'activité économique dans les autres domaines.

## 2.3. Le principe de la Zakat

Le modèle économique islamique est différent du capitalisme et du communisme. L'argent en Islam est à Dieu (comme dépôt chez l'homme qui est Son vicaire) et non pas à l'individu ni à l'Etat. Néanmoins, l'islam reconnaît bien la propriété privée, la respecte et la protège, il déclare sacré l'Homme, sa vie, ses biens et son honneur.

L'islam prône un juste milieu entre l'individualisme exagéré du capitalisme et le collectivisme injuste du communisme.

L'Islam a mis en place la zakât (l'aumône purificatrice légale) comme pilier de l'Islam pour mieux distribuer les richesses et subvenir aux besoins des pauvres...

La zakât traduit par « purification », est le troisième des piliers de l'islam, et son essence même révèle l'importance de la participation sociale dans l'univers musulman. Le musulman est tenu de calculer chaque année lunaire (hégire) ce montant et de le donner aux plus pauvres. Ce prélèvement "purifie" sur le plan religieux, sacré et moral le bien de celui qui le possède.<sup>12</sup>

Celui qui s'acquitte de la zakât protège son argent et le bénie. Il purifie par là son coeur, élève son âme et fait fructifier ses biens. Dieu lui multiplie les mérites.

---

<sup>14</sup> Site internet : [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) , consulté le 07/04/2017.

Ibn 'Umar a dit : « Toute richesse sur laquelle on prélève la zakât n'est pas considérée comme thésaurisée, même si elle est enfouie au fin fond du sol. Mais toute richesse sur laquelle la zakât n'est pas prélevée est considérée comme thésaurisée même si elle n'était pas cachée ».

Celui qui thésaurise les biens (et ne donne pas la zakât prescrite) est concerné par le châtement promis par Dieu dans le Coran à ceux « qui thésaurisent l'or et l'argent ».

L'Islam a encouragé les aumônes volontaires, les actes de charité et a mis en place le Waqf (la fiducie) tout ceci pour amener la société à la solidarité, à la compassion, la générosité et même à l'altruisme et arriver ainsi à l'équilibre et la justice social et par là à la sécurité et la paix. Le Coran contient plus de 80 versets concernant la zakât et l'obligation de s'en acquitter.

Le but de la zakât (l'aumône purificatrice légale) est de réaliser l'équilibre et la justice sociale, d'empêcher le monopole de l'argent par les riches et encourager la circulation des biens.

### *Comment calculer la zakat pour un particulier*

Le musulman doit s'acquitter de la *Zakât al mâl* (aumône légale) dès lors que le montant de son épargne dépasse un certain seuil que l'on appelle le « nissab ». Ce nissab est indexé sur le cours de l'or ou de l'argent. Concrètement, il correspond à la valeur monétaire de 85 grammes d'or (595 grammes d'argent pour l'école hanafite). Ainsi une personne devient imposable si le montant de l'épargne cumulée tout au long d'une année lunaire est supérieur ou égal au nissab. Quant à l'argent qui a été épargné pendant moins d'un an, c'est-à-dire que la personne l'a dépensé avant ce délai, il n'y a pas de zakat à payer dans ce cas.

La zakat constitue **2,5 %** du chiffre annuel épargné + Métaux précieux

#### **Soumis à la zakat**

- ✓ Avoirs/biens et fortune (espèces, métaux précieux, carnets d'épargne, ou dépôts en banque)
- ✓ Titres bancaires
- ✓ Les récoltes et le bétail
- ✓ Revenus divers (location de biens immobiliers par exemple)
- ✓ Honoraires
- ✓ Salaires

- ✓ Primes, gratifications et bonifications
- ✓ Héritages

 **Non soumis à la zakat**

- Terrain, immeuble, bâtiment (non soumis à la vente)
- Maison privée principale ou secondaire
- Mobiliers, vêtements, voitures, etc.
- Hypothèque
- Bijoux personnels (pour les femmes suivant l'école Chafiite leurs parures en or sont exemptés de zakat, dans les trois autres écoles, tous les bijoux sont exemptés de zakat sauf l'or et l'argent).

## Conclusion

Ce chapitre nous a résumé les principes de base de la finance islamique - ce qui est autorisé et ce qui est prohibé - .

Nous remarquons que la finance islamique est basée sur une économie réelle, qu'elle banni l'intérêt, la spéculation (maysir) et l'incertitude (gharar); ce sont ces principes qui ont mis les banques islamiques à l'abri des pertes et dommages colossales aux quelles ont été mis les banques islamiques lors de la crise financière de 2008. Ce qui nous pousse à dire, que si le monde occidentale aurait respecté les règles de la finance islamique, la crise des subprimes et la crise financière 2008 n'aurait jamais vu le jour. Et c'est ce qui a poussé les pays occidentaux à étudier cette finance éthique de près et d'étudier ces mécanismes. Et afin de comprendre les mécanismes et les instruments de la finance islamique, nous vous proposons d'étudier notre prochain chapitre.

**Deuxième chapitre :**  
**Crédit islamique**  
**(Modes de**  
**financement)**

## Introduction

Tout financement reposant sur le consentement mutuel est autorisé. Toutefois, étant donné que la plupart des musulmans ne connaissent pas suffisamment les différentes conditions qui valident une opération de vente, les juristes contemporains aidés par les financiers ont limité l'étendue de la finance islamique à quelques contrats nommés.

Ces derniers sont des contrats qui ont été extensivement étudiés, au cours des siècles, par des juristes et dont la licéité est établie par les propres actions du prophète (sunnah) ou par le consensus des premières communautés musulmanes et des juristes (ijmaa).

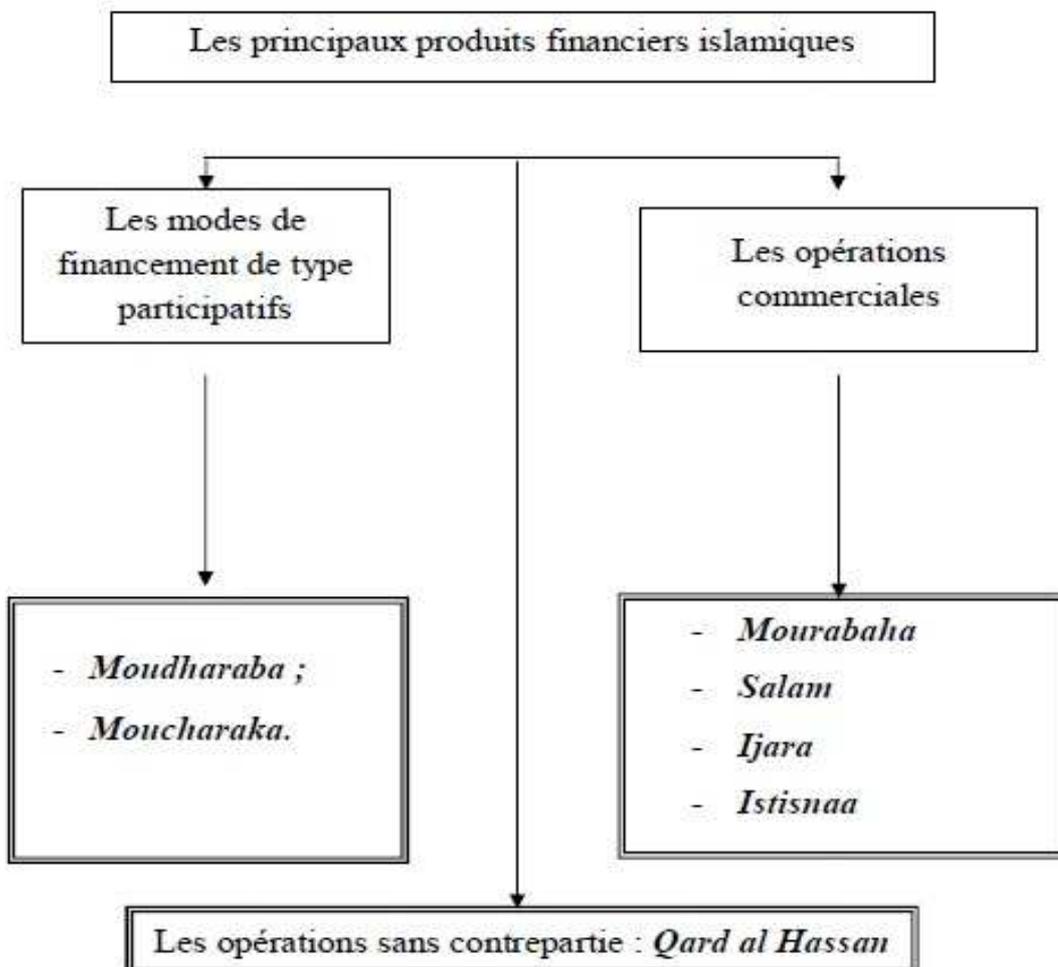
Au niveau de ce deuxième chapitre, nous essayerons de citer les principaux contrats de financement islamique.

## 1. LES PRODUITS ISLAMIQUES DE FINANCEMENT

Les produits de financement peuvent être classés ainsi :

- Les produits basés sur un financement participatif,
- Les produits non basés sur un partage des profits et pertes (non PPP) que l'on appelle couramment les opérations commerciales,
- Les opérations sans contrepartie.

### Les principaux produits financiers islamiques



Source : Geneviève cause-Broquet, « la finance islamique », p52.

## 1.1. Les modes de financement participatifs

De nombreuses formes de partenariats peuvent constituer des méthodes directes de financement. Dans les débuts de la finance islamique, ces différentes formes étaient regroupées sous le terme de « partage des profits et des pertes » pour se distinguer des modes de financement reposant sur des structures de dettes. Selon certains, ces méthodes de partage des profits et des pertes représentent l'idéal islamique.

### 1.1.1. Le contrat Moudharaba

Le contrat *Moudharaba* est dérivé d'une pratique ancienne, existant au temps du prophète, selon laquelle une personne, détenteur de fonds, s'associe avec une autre personne, entrepreneur-commerçant. L'un apporte les fonds, l'autre son activité. A l'issue de l'opération, ils se partagent les bénéfices qui en résultent. Cette pratique a été reprise par les banques islamiques qui peuvent ainsi assurer leur fonction d'intermédiation en prêtant des fonds à leurs clients, sans utilisation de l'intérêt.

C'est un contrat conclu entre un (ou des) investisseur(s) qui apporte(nt) des fonds (*rab-el-mal*) – en l'occurrence la banque- et un entrepreneur qui assure le travail nécessaire et apporte son expertise pour faire fructifier ces fonds (*moudharib*), dans une opération conforme à la Charia.

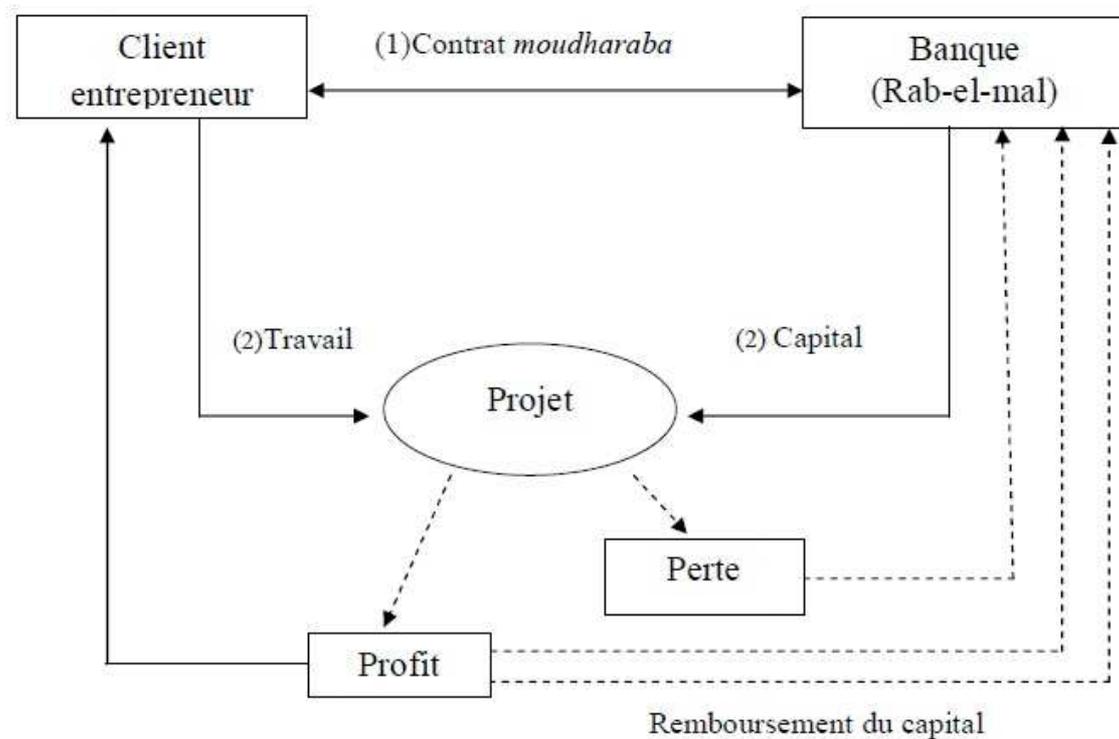
En cas de profit, le *moudharib* est rémunéré pour son travail et son expertise, le *rab-el-mal* pour son apport en capital. La rémunération a lieu selon la proportion fixée dans le contrat.

Elle intervient après retenue de frais de gestion par le *moudharib* et remboursement du capital au *rab-el-mal*. Le *moudharib* ne reçoit pas de salaire. En cas de perte, l'un perd le fruit de son travail et ses frais de gestion, l'autre ses fonds.

#### Les conditions de validité du contrat

Au moment de la signature, le contrat doit :

- Stipuler la forme du contrat : contrat « limité » ou « illimité » ;
- Indiquer le montant du capital ;
- Préciser clairement le mode de répartition du profit, la répartition ne pouvant avoir lieu selon une somme fixe prédéterminée, le *moudharib* ne peut garantir ni le remboursement du capital, ni la réalisation d'un profit ;

Le contrat Moudharaba

Source : Geneviève cause-Broquet, « la finance islamique », p53.

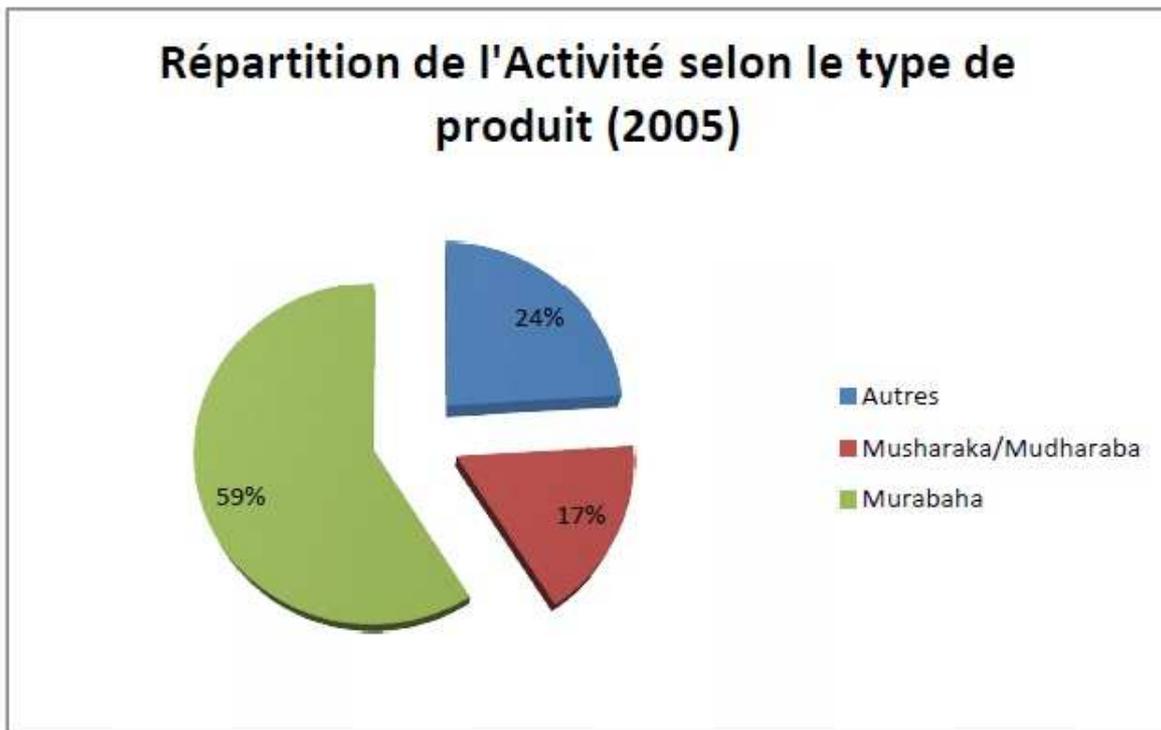
### 1.1.2. Le contrat Moucharaka

La *Moucharaka* est une sorte de société en participation pouvant prendre la forme d'une société de personne ou de capitaux. La différence avec la *moudharaba* est que tous les partenaires (*moucharik*) participent à la fois au capital et au travail, ou à la gestion. Dans le cas de société de capitaux, les banques islamiques peuvent siéger au conseil d'administration et exercer leur droit de vote.

Les acteurs qui s'engagent dans ce type de relation contractuelle partagent autant les profits que les pertes potentielles du projet d'investissement au prorata de leur participation. Si les apports sont égaux et le partage des pertes et des profits à égalité entre les partenaires, le contrat est appelé *moucharaka moufawadah*. Les partenaires gèrent conjointement le projet ou l'entreprise, sauf s'ils ont décidé autrement. Si les apports sont différents et les droits différents, il s'agit d'une *moucharaka anan*, chacun s'engage, en principe, à hauteur de sa participation.

Chaque partenaire peut participer à la gestion du projet ou désigner une tierce personne à cet effet. Il agit comme un commanditaire. Les salaires versés seront considérés comme des charges du projet.

Si ces deux techniques (Mourabaha et Moucharaka) sont plus fidèles à la philosophie de la loi coranique, elles restent, pourtant, beaucoup moins utilisées.<sup>15</sup>



Source : Vernimmen.net

### ✚ Les formes de Moucharaka

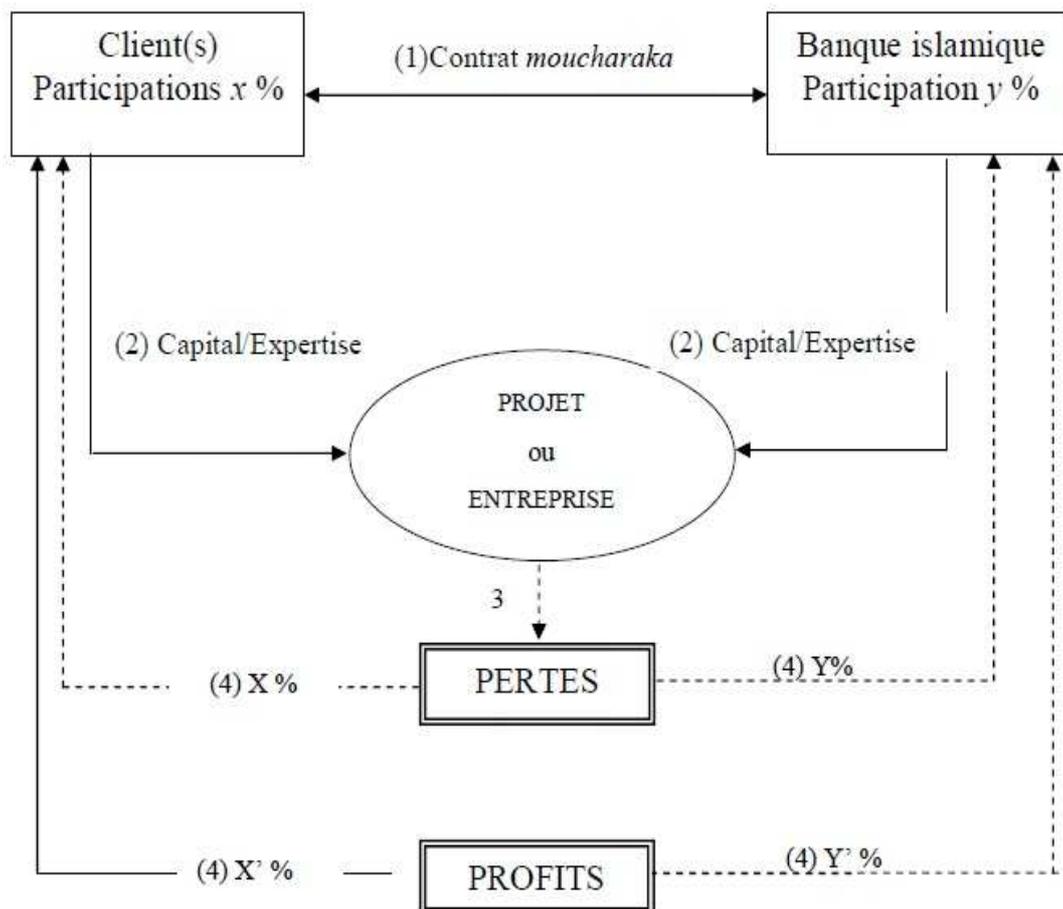
Deux formes sont possibles : la *moucharaka définitive* (*moucharaka tabita*) et la *moucharaka dégressive* (*moucharaka moutanakissa*).

- Dans la *moucharaka définitive* la banque islamique et le(s) client(s) sont partenaires jusqu'à la fin du contrat qui, en général, correspond à la fin du projet. Toutefois, un partenaire peut vendre ses parts à une tierce personne pour un montant équivalent à la valeur actuelle de sa part.

<sup>15</sup> Krassimira Gecheva, Olivier Pastré, Revue d'économie financière, Année 2008, Volume 92, Numéro 92, p197- p213.

- La *moucharaka dégressive* est une formule intéressante pour la banque. L'un des partenaires, généralement la banque, accepte de vendre progressivement ses parts à l'autre partenaire (ou à une autre partie) contre une somme d'argent. La banque reprend progressivement son apport en fonction de l'état d'avancement du projet, en conséquence, le client devient progressivement propriétaire unique du projet. La part du profit de la banque diminue alors dans la même proportion.

### Le contrat Moucharaka



Source : Geneviève cause-Broquet, « la finance islamique », p58.

## 1.2. Les opérations commerciales (sans PPP)

### 1.2.1. Le contrat Mourabaha

Cette opération constitue l'activité la plus importante des banques islamiques. Elle prend le nom de *muajjalén* Asie.

Dans une telle transaction, l'acheteur connaît le prix auquel le vendeur a obtenu l'objet et accepte de payer une prime. Selon Ibn Mas`ud :

« *Il n'y a aucun mal à percevoir des marges bénéficiaires, qu'elles soient mentionnées en termes de pourcentage ou de somme fixe* ».

Toute personne peut donc demander à une institution financière islamique d'acheter un objet à son nom à un prix convenu en échange d'une marge bénéficiaire de 10000 DA ou encore d'acheter un objet à son nom en échange d'une marge bénéficiaire de 10 %

Le fait que la marge bénéficiaire puisse être perçue comme le paiement d'un pourcentage ou d'un intérêt n'est pas un problème étant donné que les transactions qui remplissent les conditions des ventes *Mourabaha* ne contiennent pas le *riba*.

L'usage erroné du terme « intérêt » en tant que traduction du mot « *riba* » a conduit à de nombreuses fausses idées. Les intérêts bancaires constituent sans aucun doute le *riba* interdit ; Toutefois, le seul fait que la marge bénéficiaire d'une vente licite soit précisée en pourcentage, ne signifie pas qu'il s'agisse du *riba*. Un pourcentage n'est que la division de la marge bénéficiaire par le prix initial suivie d'une multiplication par 100.

Il convient de souligner que, dans ce contrat, la banque ou l'institution financière islamique doit posséder l'objet au moment où le client le lui rachète avec la marge bénéficiaire précisée.

Pour résumer, le contrat *Mourabaha* fait intervenir trois acteurs : le client de la banque qui désire se procurer des biens, un vendeur et la banque islamique. C'est un contrat par lequel la banque, sur ordre de son client, achète un bien (marchandises ou matières premières, ou produits semi-finis) et le revend à son

client au coût de revient majoré d'une marge. Le paiement peut être immédiat ou différé. Le plus souvent le paiement est différé.

### Etapes de l'opération

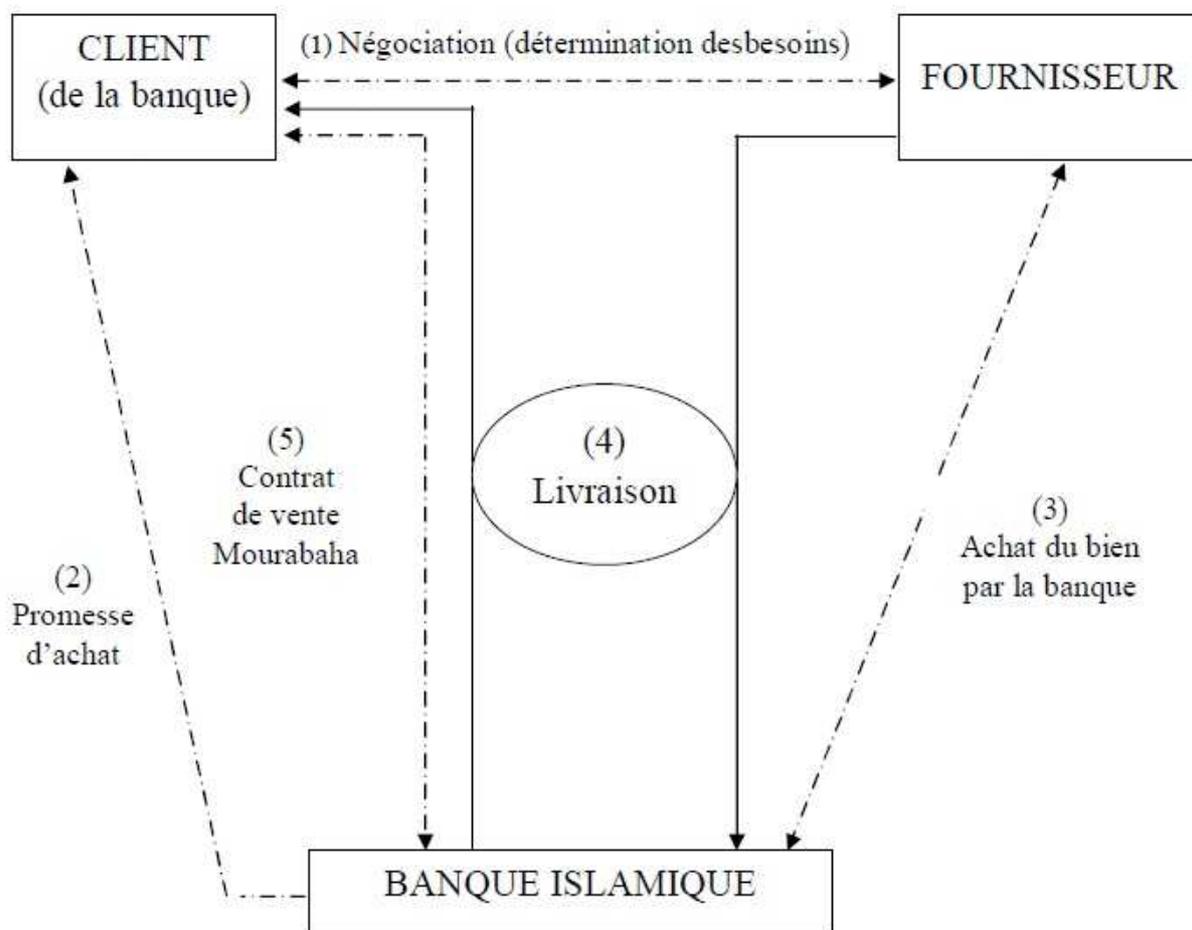
- 1) Le client-acheteur prend contact avec le fournisseur, négocie et définit les caractéristiques des marchandises dont il a besoin. Il communique les informations à sa banque qui lui fixe un prix.
- 2) Le client-acheteur signe une promesse d'achat à la banque islamique, assortie ou non d'un dépôt de garantie.
- 3) La banque islamique et le fournisseur s'engagent dans un contrat d'achat. Dans ce contrat sont précisées les modalités d'achat. La banque peut charger un agent, voire le client-acheteur d'effectuer ce travail.
- 4) La livraison est effectuée au profit de la banque.
- 5) Un contrat *Mourabaha* est signé entre la banque islamique et son client acheteur pour un prix comprenant le coût de revient plus une marge.

### Condition de validité

Comme les autres contrats, il doit être en conformité avec les règles de la Charia. De plus :

- Les biens faisant l'objet du contrat doivent exister au moment de la signature du contrat ;
- Les objets livrés doivent être conformes à ceux indiqués dans le contrat ;
- Les conditions de la transition doivent être précisées clairement : la marge, les conditions de livraison, les conditions de paiement ;
- L'achat des biens doit précéder le contrat puisque la marge de la banque est justifiée par la réalisation de l'opération commerciale qui procède ce contrat ;
- La banque peut prendre une garantie en cas de paiement différé (gage, hypothèque).

La banque ne peut pas inclure dans le contrat une clause prévoyant des intérêts de retard en cas de paiement hors délai.

Contrat de Mourabaha

Source : Geneviève cause-Broquet, « la finance islamique », p64.

Dans une opération de vente *Mourabaha*, la banque Al-Baraka Algérie ne peut établir sa qualité de premier acheteur, condition *sine qua non* de validité «chariatique » de la transaction, qu'à travers une facture libellée en son nom pour le compte du client. Cependant ce dernier la traite comptablement et fiscalement comme s'il en était lui-même l'acheteur initial. La banque est tenue, pour sa part et réglementation bancaire oblige, de la consigner en tant que simple opération de crédit. La justification de la revente de la marchandise au client réside dans le seul contrat de *Mourabaha*.

### 🚩 LES VENTES A CREDIT (BAY’BITHAMAN AJIL)

Il est très rare que, dans le cadre d'une transaction *Mourabaha*, les banques islamiques demandent à leurs clients de régler le prix immédiatement. En effet, dans un tel cas, il n'y aurait aucun financement de la part de la banque et cette dernière serait un intermédiaire ou encore un agent appelé *simsar*. Lorsqu'un client approche une institution financière islamique pour financer l'achat d'un bien par une structure *Mourabaha*, le prix n'est payé qu'ultérieurement et généralement de manière échelonnée.

En se plaçant à la fin de l'opération, nul ne résiste à la tentation de regarder le résultat final et de se demander s'il ne s'agit pas simplement d'une ruse juridique pour éviter le *riba*. Cela n'est évidemment pas le cas étant donné que la structure *Mourabaha* détermine la marge bénéficiaire (même en tant que pourcentage du prix initial) et que le paiement différé assure que le profit soit récolté tout au long de la transaction. Le taux de rendement est donc garanti sur une période de temps fixée d'avance.

Les fausses idées qui existent depuis plus de vingt ans dans la littérature traitant du secteur bancaire islamique avancent que les profits bancaires sont une forme de *riba*.

L'essence de cette confusion repose peut-être sur la conjonction du paiement différé et du taux de rendement. En effet, même s'il n'est pas difficile de déterminer le taux d'intérêt implicite annuel d'un tel contrat, les juristes islamiques traditionnels ont autorisé, au fil des siècles, la combinaison du paiement différé et du rendement.

Nous mentionnerons certaines références pour illustrer que l'augmentation du prix initial se justifie par l'existence d'un paiement différé :

- *Al-Kasani* dans *Badai AI-Sanai* (oeuvre principale de l'école hanafite) :  
« le prix peut être augmenté sur la base de report ».
- *Hashiyat Ibn Abidin* (compendium de jurisprudence hanafite) :  
« un prix est augmenté s'il est différé ».
- *Ibn Rushd* (Malékite) dans *Bidayat al-Mujtahid wa Nihayat al-Muqtasid* :  
« le temps est reflété dans le prix ».

Dans al-Majmu d'al--Imam al--Nawawi et Taqiyuddin al—Subki (chef-d'œuvre chaféite) : le report reflète une partie du prix », également dans Hashiyat EI—Gamal alaSharh AI--Manhaj(Chaféite) et Fatawa Ibn Taymiyyah (Hanbalite).

La confusion contemporaine est récente. Dans l'ouvrage *Ahkam Al-Qur'an*, Ibn Al-Arabi mentionne un argument souvent invoqué par les Arabes au temps du Prophète afin de soutenir que « le commerce est similaire au *riba* ». Le verset 275 de la deuxième *Sourate* contient une réponse sans équivoque : « *Allah a autorisé le commerce mais a interdit le riba* ».

La différence juridique qui existe entre les deux situations est évidente : l'une est une vente pour laquelle le prix est augmenté en fonction du report tandis que l'autre est une augmentation de la dette en raison du report. La première est autorisée et se permet de répondre aux besoins de financement qui sont généralement rencontrés avec les prêts à intérêts. La seconde est toutefois strictement interdite. L'autorisation de la première situation et la prohibition de la seconde sont toutes les deux évidentes et sans équivoque.

Les ventes à crédit peuvent donc être utilisées en tant que moyen de financement alors que les prêts à intérêt sont à proscrire.

### 1.2.2. Le contrat Salam

C'est un contrat de vente avec livraison différée et paiement comptant. La banque intervient comme acheteur d'une marchandise. Elle lui sera livrée à terme pour son client.

La vente de biens non existants est généralement interdite en raison de la présence de gharar. Toutefois, afin de faciliter certaines affaires commerciales, quelques exceptions ont été permises par le biais des contrats de Salam et d'*istisna'*. Le hadith suivant a été repris sous l'autorité *d'Ibn Abbas* mentionnent :

« En se rendant à Médine, le Prophète a rencontré des habitants qui concluaient des contrats de Salam (dont le prix était payé d'avance) relatifs à des fruits et pour une durée de un, deux ou trois ans. Il a dit : "**Quiconque conclut un contrat de Salam doit spécifier le volume ou le poids ainsi que le terme fixe**" ».

Il a donc permis ce genre de transaction pour laquelle le prix est payé entièrement et immédiatement et dont le bien spécifiquement défini est livré à une date future déterminée à l'avance. Ce prépaiement a ainsi permis à de nombreux paysans d'acheter des semences, de subvenir à leurs besoins, etc., afin de produire les fruits.

Ce mode de financement a été ensuite utilisé dans tous les secteurs de l'activité marchande, mais ce rappel permet de comprendre les conditions de validité imposées.

### Les différentes étapes

Le cas général, est celui où le contrat Salam est assorti d'un contrat Salam parallèle (*Salam mouwazi*) et où vendeur et acheteur, parties prenantes de deux contrats successifs avec la banque, se concertent préalablement.

1. Acheteur et vendeur s'entendent préalablement sur les caractéristiques de la marchandise.
2. Signature d'un contrat Salam d'achat entre la banque et le vendeur et paiement du prix convenu. Dans ce contexte, la banque peut autoriser à livrer à une tierce personne, l'acheteur final par exemple.  
Lors de la signature du contrat Salam avec le vendeur, la banque peut signer un contrat Salam parallèle (*Salam mouwazi*) avec l'acheteur, notamment pour se prémunir d'une baisse de prix.
3. Livraison de la marchandise.
4. Paiement par l'acheteur du prix indiqué dans le contrat Salam parallèle, c'est-à-dire le coût de revient auquel s'ajoute une marge.

### Condition de validité

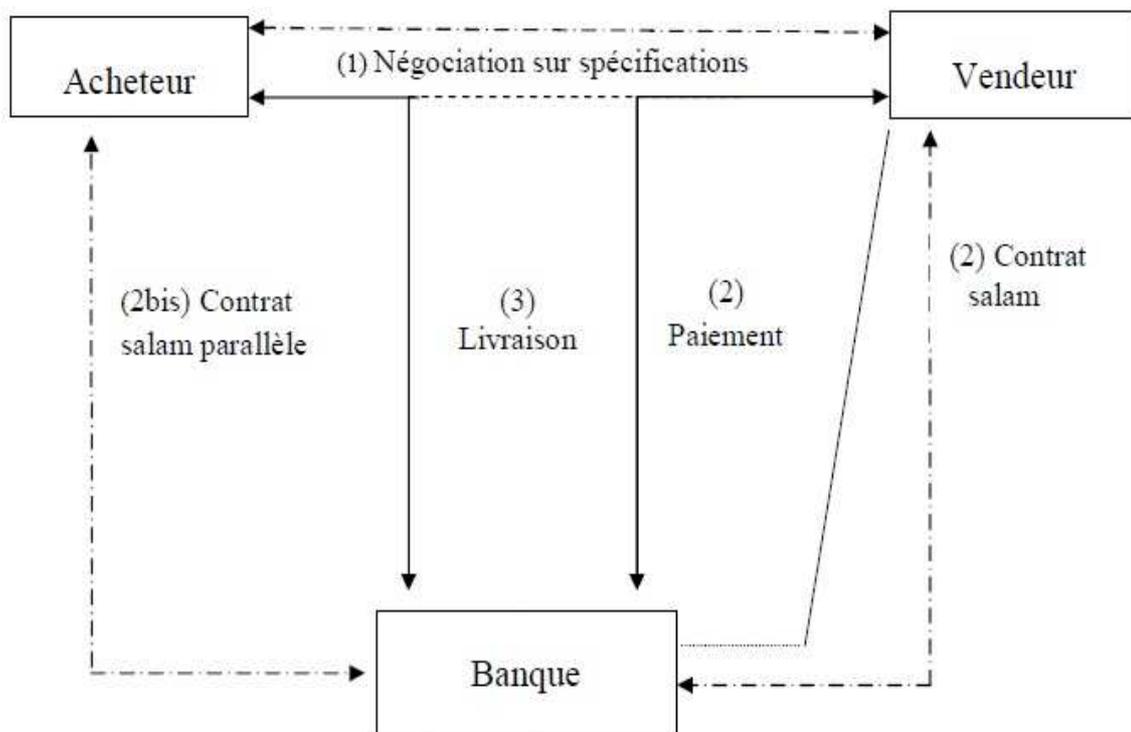
- Les marchandises faisant l'objet du contrat doivent être des marchandises courantes (produits agricoles, matières premières...) dont les unités sont interchangeables
- Les marchandises ne doivent pas exister au moment du contrat.
- L'objet du contrat doit être bien précisé : sa nature, sa qualité, la quantité, le prix.
- Le délai de livraison ainsi que le lieu de livraison doivent être fixés, dans son contrat.
- Le prix doit être précisé et payé comptant par le client acheteur.

Si à la date prévue pour la livraison le vendeur n'est pas en mesure de livrer la marchandise, la solution admise par la plupart des juristes est que l'acheteur (en l'occurrence la banque) se fasse rembourser du prix payé, sans majoration, ou attente de livraison, sans indemnité de compensation.

La banque islamique peut assortir le contrat de garanties pour se prémunir :

- ❖ D'une part vis-à-vis du vendeur, contre le défaut de livraison à l'échéance,
- ❖ D'autre part vis-à-vis de l'acheteur final, contre le défaut de paiement.

### Le contrat salam (achat avec livraison différée) et salam parallèle



Source : Geneviève cause-Broquet, « la finance islamique », paris, p68.

Ce mode de financement peut être rapproché des modes de financement du besoin de fonds de roulement existant dans le système conventionnel : facilités de caisse, découvert, crédit de compagnie, etc.

**Remarque :**

- ❖ Le contrat avec le vendeur peut prévoir la livraison des marchandises dans un magasin général et donner lieu à émission de warrants dont la banque dispose comme garantie.  
La vente des marchandises entreposées peut être assurée par la banque ou par le client vendeur.

**1.2.3. Le contrat istisna' (bien à fabriquer)**

Le contrat *istisna'* ressemble au contrat Salam puisqu'il est également relatif au financement d'un bien qui n'existe pas au moment de la signature du contrat mais il porte non sur la livraison de produits marchands courants mais sur la livraison de biens à manufacturer ou à construire selon les spécifications fournies par l'acheteur.

C'est un contrat par lequel l'une des parties (le moustasni') demande à l'autre partie (le sani') de lui fabriquer ou construire un bien moyennant une rémunération fixée par différence avec la vente Salam, le prix n'a pas à être payé en totalité au moment de la vente ; le prix est payé de manière échelonnée au fur et à mesure que les travaux de construction ou de production de biens progressent.

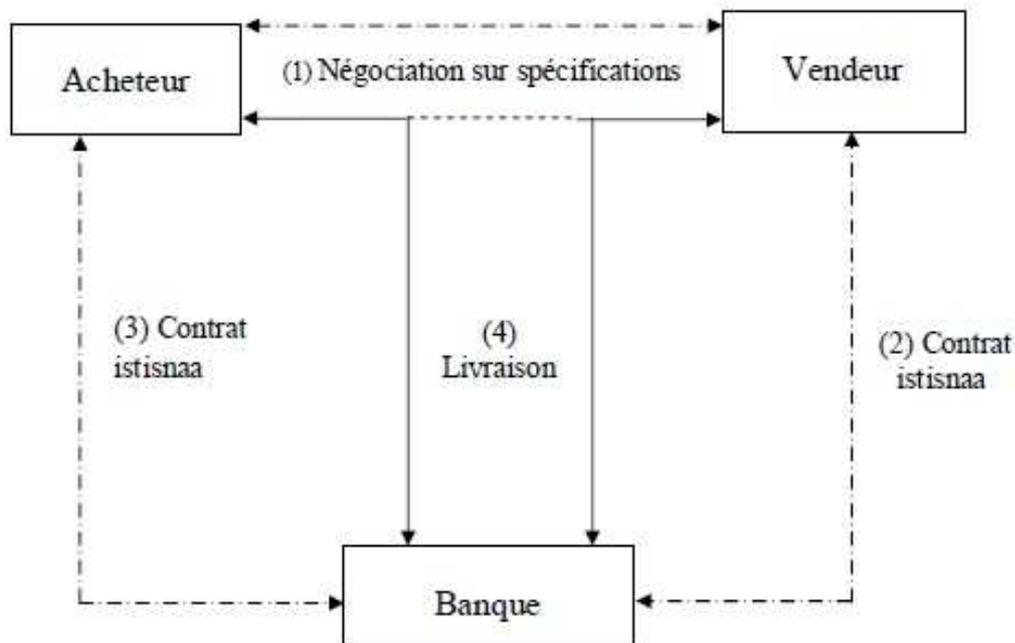
Ce produit fait donc intervenir deux parties, l'acheteur et le vendeur. Toutefois, dans le cas de financement par une banque islamique, l'opération prend la forme d'un double contrat *istisna'* et trois parties sont concernées : le client de la banque, acheteur d'un bien pour lequel il cherche un financement, la banque et le vendeur, maître d'ouvrage. Les deux contrats portent sur le même bien mais sont indépendants, notamment les prix sont différents, l'écart représente la marge de la banque.

** Les étapes de l'opération**

1. Le client acheteur et le fournisseur se concertent pour déterminer les spécifications du bien à réaliser.
2. La banque passe un contrat *istisna'* avec le producteur. Dans ce contrat sont précisées les spécifications du bien, la date de livraison, le lieu de livraison et les modalités de paiement.

3. La banque et le client acheteur s'engagent par un contrat istisna', qui reprend les spécifications du bien à réaliser, la date de livraison et précise les modalités de paiement propres à ce deuxième contrat.
4. La banque reçoit livraison du bien, ou plus généralement, directement le client acheteur s'il en a été convenu ainsi. Ce dernier peut alors contrôler la conformité des biens livrés.

### Le contrat Istisnaa



Source : Geneviève cause-Broquet, « la finance islamique », p68.

#### ✚ Condition de validité

- Le contrat doit porter sur la réalisation de biens à manufacturer selon les indications de l'acheteur.
- La banque intervient comme entrepreneur, c'est ce qui justifie sa rémunération, qu'elle intervienne directement ou par l'intermédiation d'un sous-traitant.
- Le contrat doit préciser la nature, la quantité, la qualité, et autres spécificités des biens à fabriquer, ceci afin d'éviter le *gharar*.

### 1.2.4. Le contrat ijara (crédit-bail)

D'un point de vue légal le contrat de leasing n'est pas la vente d'un bien mais la vente de son usufruit à savoir le droit de l'utiliser, pour une période de temps déterminée. La vente de l'usufruit est autorisée par l'Islam comme en témoignent les versets suivants (leur interprétation revient à Yusuf Ali (1991)) :

*« Et si elles allaitent [l'enfant né] de vous, donnez-leur leurs salaires » (al Quran, 65:6).*

*« L'une d'elles dit : « Ô mon père, engage-le [à ton service] moyennant salaire, car le meilleur à engager c'est celui qui est fort et digne de confiance ».*

*Il dit : « Je voudrais te marier à l'une de mes deux filles que voici, à condition que tu travailles à mon service durant huit ans. Si tu achèves dix [années], ce sera de ton bon gré ; je ne veux cependant rien t'imposer d'excessif. Tu me trouveras, si Allah le veut du nombre des gens de bien » (al-Qur'an, 28:26-27).*

Le hadith suivant, repris par Ahmad Abu Dawud et al-Nasa'i sous l'autorité de Saad, le prouve également :

*« C'est avec de l'eau et des graines que les fermiers du temps du Prophète payaient pour l'usage de la terre. Il leur a interdit de faire cela et leur a ordonné de payer leur loyer en or et en argent ».*

Ahmad, Al-Bukhari et Muslim ont aussi mentionné sous l'autorité d'Ibn 'Abbas, que le Prophète a engagé un homme pour lui tirer son eau et qu'il lui payait un salaire.

Dans la banque islamique, l'Ijara est une sorte de crédit-bail à moyen et long terme qui fait intervenir trois acteurs : le client de la banque, locataire du bien, la banque et le fabricant, vendeur du bien. Les secteurs concernés sont essentiellement : les transports, l'immobilier et l'équipement.

La banque islamique achète un actif qu'elle loue à une entreprise cliente pour une période du contrat. Il peut être revu en cours de contrat.

Dans ce contrat, il peut être prévu l'achat du bien par le locataire, en cours de contrat ou en fin de contrat. En conséquence, il s'agit soit d'un contrat de location simple, soit d'un contrat de crédit-bail avec option d'achat.

S'il s'agit d'un contrat de location simple, en fin de contrat si la situation est l'une des suivantes :

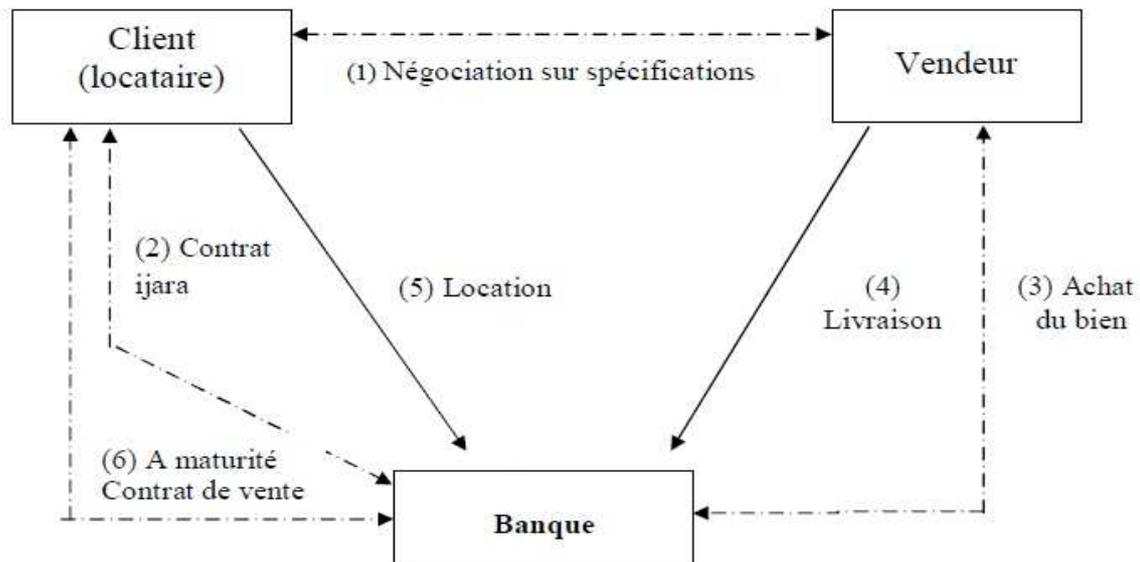
- ❖ Le locataire rend le bien à la banque,
- ❖ Le locataire achète le bien à la banque et un contrat de vente est alors signé entre la banque et son acheteur,
- ❖ Le client locataire renouvelle le contrat de location.

S'il s'agit d'un contrat de location-vente, chaque versement effectué par le locataire comprend le loyer et une partie du prix d'achat du bien. Ces montants complémentaires successifs sont placés dans un compte d'investissement, ce qui permettra au locataire le rachat du bien en fin de contrat. Les profits générés par les montants déposés sur le compte sont au bénéfice du client. Enfin, La durée du leasing ainsi que les redevances peuvent être déterminées de manière à ce que le paiement final ne soit que symbolique.

La principale différence entre les contrats de leasing permis par l'Islam et les leasings conventionnels est que le bailleur doit posséder le bien tout au long de la période couverte par le contrat. L'institution financière islamique achète le bien financé et maintient son droit de propriété tout au long de la durée du contrat.

#### **Les étapes de l'opération**

- 1) Le futur locataire – ou encore futur acheteur- négocie avec le vendeur et définit les spécifications du bien.
- 2) Le futur locataire prend contact avec la banque. Ils définissent les modalités du contrat ijara qu'ils signent ensuite.
- 3) La banque achète le bien au vendeur. Elle peut désigner un agent pour le représenter, son client par exemple.
- 4) Le vendeur livre le bien.
- 5) La banque (propriétaire) loue le bien à son client.
- 6) A maturité le dénouement de l'opération dépend du type de contrat.

Le contrat Ijara

Source : Geneviève cause-Broquet, « la finance islamique », p71.

### ✚ Condition de validité

Hormis les conditions qui relèvent des règles de la Charia, notamment que l'usage des biens loués soit une activité licite, les conditions suivantes doivent être respectées :

- ❖ La location doit porter sur des biens durables, non destructibles du fait de l'utilisation ou de la jouissance ;
- ❖ Les mentions suivantes doivent être indiquées dans le contrat : le montant du loyer, la périodicité, la date de début de location, la durée de location, le délai de paiement ;
- ❖ Le montant du paiement du loyer doit être précisé : soit d'avance, soit à terme.

La révision du contrat de location sera ultérieurement possible (modification du prix, de la durée, etc.). En cas de dégradation, le locataire est responsable sauf si la cause est indépendante de sa volonté. La banque doit effectuer les travaux d'entretien, de réparation, dans le but de maintenir le bien en état de servir. La banque supporte toutes les charges locatives jusqu'au début de la période de location, ensuite elles sont à la charge du locataire.

La sous-location n'est pas possible sauf convention spéciale.

La banque peut souscrire une assurance pour se couvrir contre les risques qu'elle encourt.

**Remarque**

- ❖ La banque peut également louer au vendeur un bien lui appartenant. Il faut évidemment que la vente soit effective. Dans ce cas, le contrat ne fait intervenir que deux personnes.
- ❖ Le propriétaire du bien, en l'occurrence la banque, peut vendre le bien au cours du contrat de location. Dans ce cas, les droits et obligations découlant du contrat sont transférés au nouveau propriétaire.
- ❖ Le contrat est similaire au contrat de crédit-bail. Notons toutefois que la banque islamique supporte tous les risques du propriétaire alors que dans les contrats classiques des clauses visent généralement à faire supporter les risques du bien loué au locataire.

**1.3. Les opérations sans contrepartie**

C'est un prêt sans contrepartie, effectuée dans un but humanitaire ou de bienfaisance. Il est accordé occasionnellement à des particuliers dans le besoin, à des clients en difficulté, etc. il peut être utilisé pour financer des projets dans le domaine social, économique, éducatif et religieux.

**➤ Modalités d'octroi et de remboursement**

Les fonds peuvent provenir de placement de bienfaisance ou de fonds de la zakat.

Les modalités de remboursement sont prévues par les parties au moment de l'octroi du prêt.

La banque peut facturer à l'emprunteur des frais de service couvrant les charges administratives.

## 2. AUTRES INSTRUMENTS DE FINANCEMENT ISLAMIQUE

### 2.1. Définition de Soukook

Le mot arabe *Soukook* est le pluriel du mot *Sakk* qui signifie « document financier permettant au titulaire de bénéficier de la somme d'argent indiqué sur celui-ci ».

Le contrat *Soukook* correspond à une obligation islamique adossé à un actif tangible. Les *Soukook* représentent un droit de créance pendant une période prédéfinie. Les contrats *Soukook* sont liés au fond d'investissement.

Le propriétaire du *Soukook* reçoit une part du profit attaché au rendement de l'actif sous-jacent et non un intérêt fixe. Les produits sous-jacent des *Soukook* peuvent être représentés par des contrats comme les *Ijara*, *Moucharaka* ou *Moudharaba*, *Salam*, *Istisna'* ou encore *Mourabaha*.

*On distingue les émissions de type souverain par un Etat et celles de type corporate par une société ou une banque.*

#### **Remarque :**

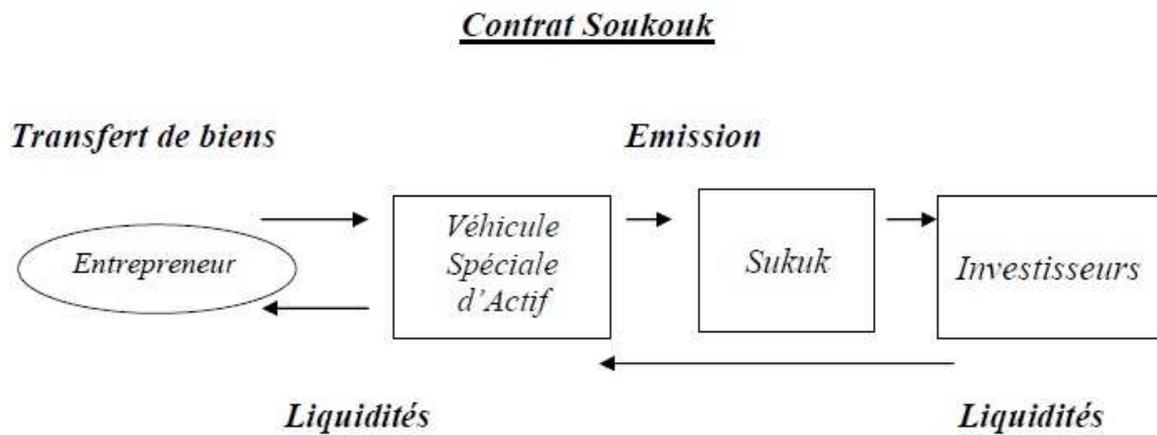
*Les Soukook constituent une opération de titrisation, ce sont plutôt des produits assimilables aux Asset-Backed Securities (ABS)<sup>16</sup>, sauf que la titrisation en islam ne peut se faire que par rapport à un actif tangible et surtout ne peut se faire qu'une seule fois.*

### 2.2. Description de l'opération

Le propriétaire d'actif, qui a besoin d'argent, cède ses actifs à une structure juridique indépendante appelé *Spécial Purpose Vehicul* (SVP), ou fonds commun de Créances (FCC), qui agit comme administrateur pour le compte des souscripteurs. En accord avec ces derniers, il peut passer un contrat *Moudaraba*, ou tout autre contrat<sup>2</sup>, avec un manager qui, en tant que *moudharib*, se chargera de la gestion du projet. Dans ce cas, les profits du projet sont partagés entre les souscripteurs et le *moudharib*, la plus-value éventuelle ne revenant qu'aux souscripteurs.

---

<sup>16</sup> ABS ; que l'on traduit par « valeurs mobilières adossée à un actif ».



Source :Dhafer SAIDANE, La finance islamique à l'ère de la mondialisation, 2009.

### 2.3. Différence entre Soukook et obligations classiques

Chaque *Soukook* est considéré comme représentant une part de capital qui, en cas de faillite, confère à son propriétaire un remboursement prioritaire par rapport à l'actionnaire. Mais elle ne donne pas droit à participer au management. En conséquence, ce n'est équivalent ni à une action, ni à une obligation.

Durant la vie des *Soukook*, les souscripteurs ont droit à une rémunération qui dépend de la performance des actifs ayant servi de base de financement et de la part de capital souscrit. Les souscripteurs assument donc un risque proportionné à la part qu'ils détiennent. La valeur des *Soukook* évolue selon l'offre et la demande sur le marché. En conséquence elle peut évoluer différemment de la valeur des biens sous-jacents.

A la maturité des *Soukook* les actifs sont vendus, généralement à l'acheteur qui, par contrat indépendant du contrat de vente initial, a pu s'engager à les racheter, par exemple par un contrat *Ijarawaiktinaa* (crédit-bail avec option d'achat). Les recettes subséquentes servent à rembourser les souscripteurs.

Soukook les plus répandus sont :

- Les Soukook al Ijara (à partir de contrat de leasing)
- Les Soukook al Moucharaka (fondé sur des contrats de copropriété)

- Les Soukoug al Moudaraba (fondé sur des contrats de gestion de sous-jacent)

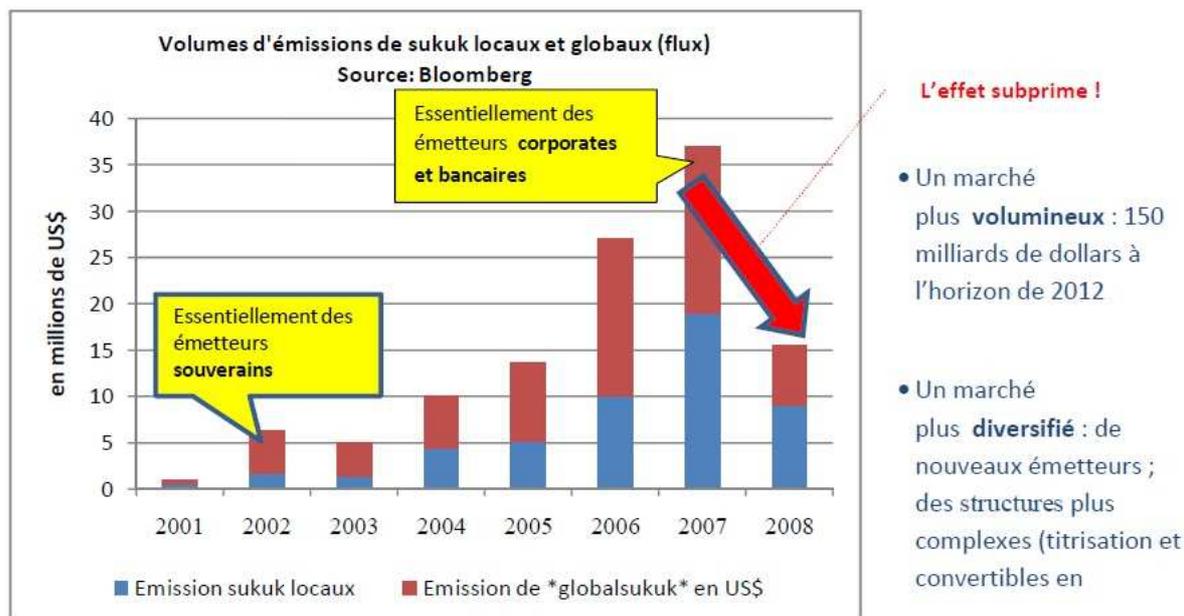
**Tableau synthétique des différences essentielles entre obligations et Soukoug**

Obligations	Soukoug
Les obligations ne sont pas liées à des actifs	Les <i>Soukoug</i> représentent chacune une part de propriété des actifs sous-jacents à l'opération.
Les obligations ont droit à un revenu fixe.	Les souscripteurs n'ont pas en principe, de revenu fixe.
Les obligations ne sont pas concernées par les résultats de l'émetteur.	Les souscripteurs perçoivent une part de profit mais supportent également les pertes.
L'échéance des obligations est indépendante de la fin de l'activité ou du projet financé. En général le remboursement se fait par tirage au sort.	Le terme des Soukoug correspond généralement à la fin du projet qui est financé.

- Actuellement les Soukoug représentent le produit financier le plus répondu. Si, au départ les émissions étaient essentiellement des émissions souveraines, ces dernières ne représentent plus que 20% environ du marché des Soukoug.

Au-delà de la décennie, elles étaient considérées comme un produit purement islamique. Désormais elles sont utilisées par des organismes non musulmans, notamment les Etats occidentaux, qui ont repris la technique des Soukoug.

Les stocks d'obligations islamiques étaient évalués à 47 milliards de Dollars US en 2006 par le FMI. Ce chiffre reste important même s'il est très faible par rapport aux 4700 milliards de Dollars d'émissions d'obligations d'entreprises dans le monde la même année.



Source : Anouar HASSOUNE, « Cartographie de la finance islamique », Paris - 3 novembre 2009.pdf, P15.

## 2.4. Développement des Soukook dans le monde

Le marché de la dette demeure le secteur le plus florissant de la finance islamique, la banque mondiale a émis en 2005 son premier Soukook pour un montant de 760 millions de Ringgit (monnaie Malaisienne) soit 200 millions de Dollars à l'époque. Et au mois de Juin de la même année, la BID émettait un emprunt obligataire (Soukook) de 500 milliards de Dollars US.<sup>17</sup>

L'Afrique est quasiment absente sur ce marché alors que ce dernier pourrait lui permettre de lever d'importants fonds et financer son développement.

En effet, le marché des Soukook n'est pas exclusivement réservé aux Etats arabo- islamiques comme on pourrait le croire. Des émissions de Soukook ont été enregistrées aux Etats-Unis et au Royaume-Uni. Les autorités des Etats africains doivent trouver les moyens pour intervenir sur ce marché surtout ceux qui possèdent déjà une banque islamique. Ces Etats peuvent se servir de ces banques islamiques pour lever des fonds au niveau national et international et par la même occasion favoriser le développement de la finance islamique sur leur territoire.

<sup>17</sup> Bulletin du FMI, n°12, Octobre 2007

Concernant le marché des fonds d'investissement, le rapport Vernimmen 2006 soutient qu'en 2005, il y avait environ 100 fonds islamiques de private equity dont le total des actifs excédait 5 milliards de Dollars. En 2004, en Malaisie on enregistrait 71 fonds de placement.

Concernant les actions, en 1999 deux indices ont été lancés pour servir de repère aux investisseurs des institutions financières islamiques, on peut citer le GIIS (Global Islamic Index Service) du Financial Times Stock exchange et le DJIM (Dow Jones Islamic Market index) au Barhaim. Le Standard & Poor's a lancé en 2006 une série d'indices islamiques sous la marque S&P, on peut citer : le S&P500, le S&PME Europe 350, S&P Japan 500...

## Conclusion

Après avoir étudié les modes de financements islamiques, nous constatons que les banques islamiques disposent d'une panoplie de produits pour répondre aux exigences de leur clientèle particulière et professionnelle.

Bien élaborés et régis par la Charia islamique, ces modes de financement sont caractérisés par l'éthique, le légitime et surtout la morale : ce qui a fasciner l'occident et inciter sa curiosité à étudier cette finance de plus près.

Dans le prochain chapitre nous allons voir si ce crédit islamique fait le poids face au crédit classique à travers notre étude de cas à la banque Al Baraka d'Algérie.

# **Troisième chapitre :**

## **Etude du Crédit Islamique en Algérie (Etude de Cas de la Banque Al Baraka - Mostaganem)**

## Introduction

La finance islamique a fait son apparition en Algérie en 1991 avec la création de la banque Al Baraka, sensée apporter une alternative à la finance classique et des solutions à la crise économique connue en 1986. Or elle peine toujours à trouver ses repères.

La banque Al Baraka n'est désormais plus le seul acteur de la finance islamique en Algérie, Al Salam banque a fait son apparition en 2008 offrant la majorité des produits islamique proposé par sa concurrente, de plus les banques classiques plus particulièrement celle du secteur privé envisagent et certaines commencent même à offrir des services islamiques flairant le potentiel croissant de ces produits dans l'avenir.

La part de la finance islamique en Algérie ne représente que 3 à 4 % du marché financier algérien, ce qui est certainement considéré comme insuffisant dû aux problèmes que rencontrent les banques islamiques à s'imposer et à poser des bases solides.

Dans cette étude de cas nous allons étudier le crédit islamique en Algérie, la part du marché qu'il représente et nous allons comparer le produit phare des banques islamiques (Mourabaha) avec le crédit classique.

Pour cela nous avons divisé notre étude de cas en 3 parties :

La 1<sup>ère</sup> concerne la présentation de l'un des principaux acteurs de la finance islamique en Algérie la banque Al Baraka.

La 2<sup>ème</sup> partie concernera le mode de financement par mourabaha qui est le crédit islamique le plus utilisé en Algérie, avec un exemple de dossier pris en charge par l'agence Al Baraka de Mostaganem.

La 3<sup>ème</sup> et dernière partie parlera de l'actualité des produits islamique en Algérie, de leurs freins et des solutions susceptible d'y remédier.

## Première partie : La Banque Al Baraka d'Algérie

### 1- Présentation de la banque Al baraka d'Algérie :

La Banque Al Baraka d'Algérie est le premier établissement bancaire à capitaux mixtes (publics et privés). Créée le 20 mai 1991, avec un capital de 500.000.000 DA, la Banque a entamé ses activités bancaires proprement dites durant le mois de septembre 1991.

Ses actionnaires sont la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (Algérie) et le Groupe ABG. Régie par les dispositions de la Loi n° 03-11 du 26 Aout 2003 relative à la Monnaie et le Crédit, elle est habilitée à effectuer toutes les opérations bancaires, de financement et d'investissement, en conformité avec les principes de la charia islamique.

Les faits saillants ayant marqué l'histoire de la Banque Al Baraka d'Algérie sont les suivants:

- **1991** : Création de la Banque Al Baraka d'Algérie.
- **1994** : Stabilité et équilibre financier de la Banque.
- **1999** : Participation à la création de la société d'assurance Al Baraka Oua al Amane.
- **2000** : Classement au premier rang parmi les Etablissements Bancaires à capitaux privés.
- **2002** : Redéploiement de la Banque sur de nouveaux segments de marché en l'occurrence ceux des professionnels et des particuliers.
- **2003** : Creation de la filiale promotion "Dar al Baraka" au capital social de 1.550.000.000 DA
- **2006** : Augmentation du capital de la banque a 2.500.000.000 DA.
- **2009** : Deuxième augmentation du capital de la banque a 10.000.000.000 DA.
- **2015** : Création de l'Institut de Recherche et de Formation en Financement Islamique (IRFI).
- **2015** : Création de la filiale "SATEC IMMO" avec un capital social de 15.000.000 DA.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Site de la banque Al Baraka : <http://www.albaraka-bank.com/fr/> , consulté le 02/05/2017.

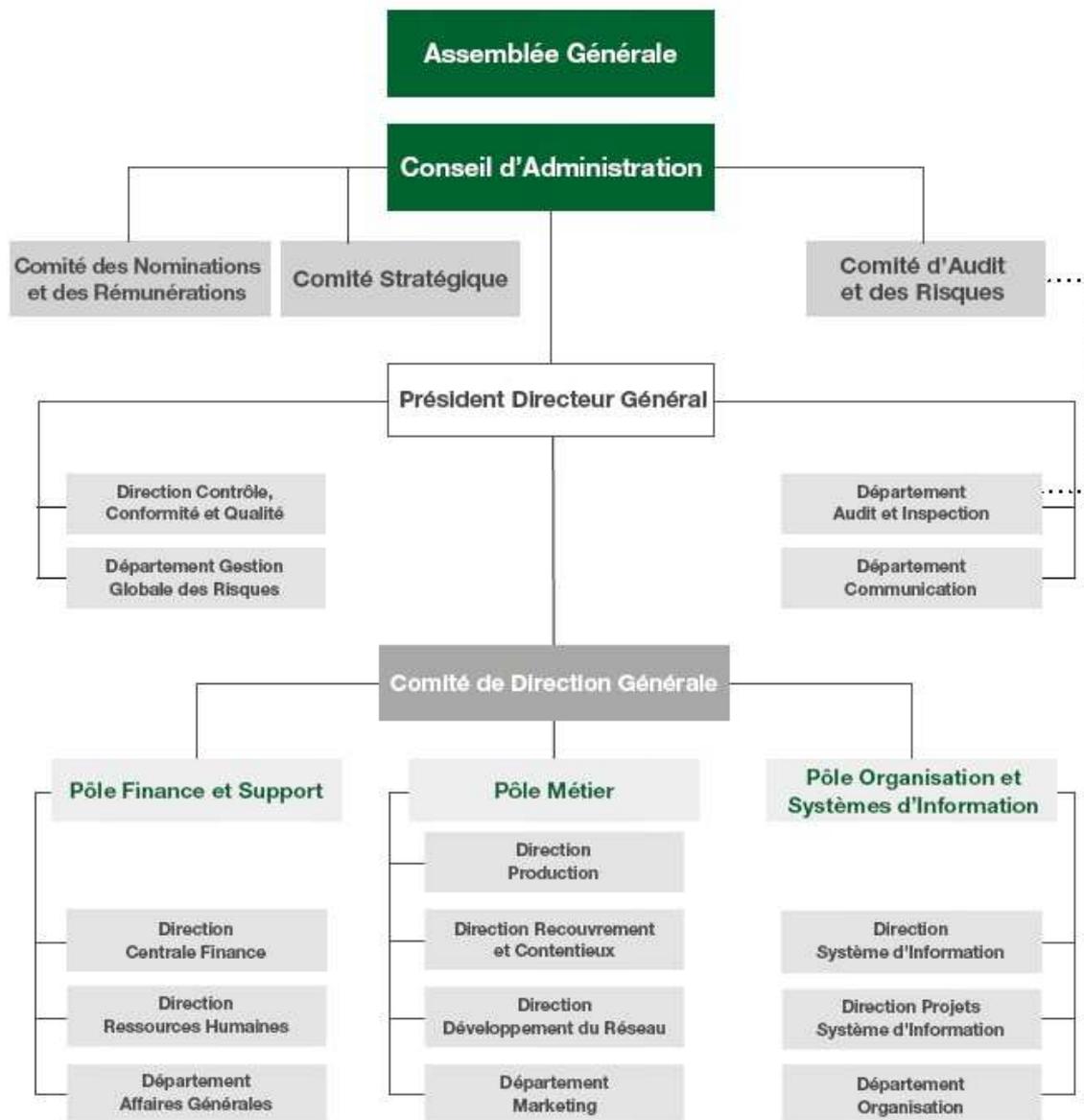
**1-1- La mission de la banque Al Baraka :**

Répondre aux besoins financiers des communautés à travers le monde par l'éthique des affaires, conformément à la foi et à la charia musulmane, mettre en application les plus hauts standards professionnels, et partager les bénéfices avec les clients, le personnel et les actionnaires qui, tous, contribuent au succès de la banque.

**1-2- Les valeurs de la banque Al Baraka :**

- ***Partenariat***  
Conviction partagée : créer des liens solides et des relations durables avec les clients et le personnel.
- ***Persévérance***  
Avoir l'énergie et la persévérance nécessaires pour améliorer la vie des clients, pour le plus grand bien de la société.
- ***Proximité***  
Apprécier et respecter les communautés que la banque sers. Les portes demeurent toujours ouvertes, les clients sauront apprécier l'hospitalité, et la chaleur de l'accueil des agents.
- ***Quiétude***  
Les clients peuvent être sûrs que leurs affaires sont gérées par les soins d'agents qualifiés selon les plus hauts standards éthiques.
- ***Contribution sociale***  
En faisant appel aux services d'Al Baraka, les clients contribuent positivement à une société meilleure ; leur croissance et celle de la banque profitent au monde qui nous entoure.

### 1-3- L'organigramme de la banque Al Baraka Algérie :



Source : Documents Al Baraka Banque Algérie.

**1-4- Evolution des chiffres clés de la banque :**

Rubriques (en millions de USD)	2011	2012	2013
Total Bilan	1 760	1 931	1 592
Ressources	1 367	1 492	1 271
Financements	779	745	642
Fonds Propres	265	276	232
Resultat net	50	54	51

Source : le site de la banque : <http://www.albaraka-bank.com/fr/> , consulté le 10/05/2017.

**2- Présentation de l'agence Al Baraka N : 206 ( Mostaganem ) :**

L'agence 206 de la banque Al Baraka a ouvert ses portes en mars 2015 dans la ville côtière Mostaganem, cette agence a pour but de renforcer la position de la banque à l'ouest du pays.

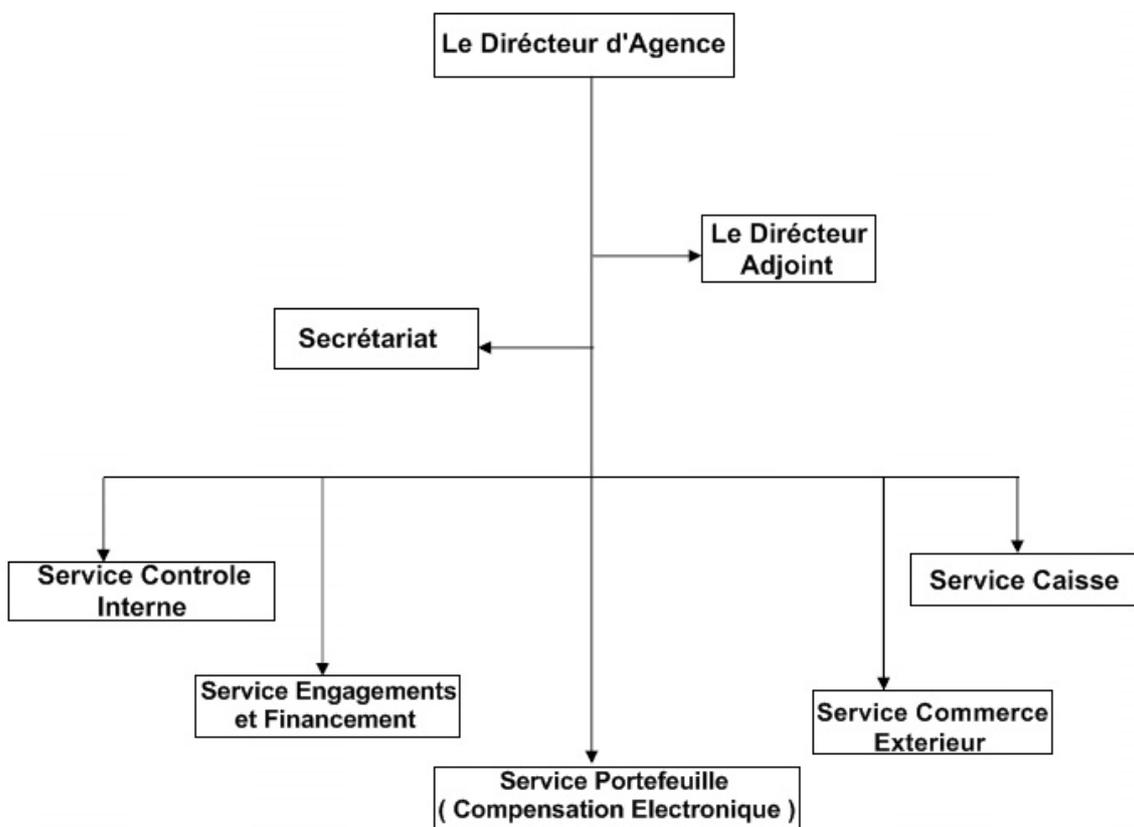
A l'instar des différentes Agences d'Exploitation de la Banque, l'Agence de Mostaganem réalise toutes les Opérations Bancaires, notamment :

1. Gestion de comptes (compte de chèque, compte courant, compte devises ...etc.).
2. Placements (compte d'épargne, compte d'investissement ...etc.).
3. Financements de l'Investissement et de l'Exploitation (Mourabaha, Leasing, Istisn'à, Salam, Moucharaka ...etc.).
4. Commerce Extérieur (Crédit Documentaire, Rapatriement, change manuel ...etc.).
5. Prestations Diverses (Monétique, Virement ARTS, Compensation Electronique, Conseil et assistance, Mise en Relation d'affaires ...etc.).<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Le directeur de l'agence et mon superviseur durant mon stage Mr. Kacher Belkacem.

Toutes les opérations de la Banque sont conformes aux principes de la sainte Charia Islamique et certifiées par un Comité d'Audit Charia externe à l'Etablissement.

### 2-1- Organigramme de l'agence 206 :



Source : Le directeur d'agence Mr. Kacher.

**2-2- Les produits proposés par la banque Al Baraka (Agence 206) :****2-2-1- Gestion de comptes :****a- Les comptes courants :**

Ces comptes sont quasiment identiques à ceux des banques conventionnelles. Les droits et obligations respectives du déposant et de la banque sont les suivant.

La banque, gardienne des fonds :

- Ne verse aucune rémunération,
- Utilise les fonds selon son gré,
- Exige un solde toujours positif,
- Jouit des profits retirés du placement des fonds déposés, en contrepartie assume les pertes éventuelles.

Le client :

- Peut retirer son argent à tout moment,
- Est assuré de pouvoir récupérer le montant déposé,
- Ne perçoit aucune rémunération mais la banque ne prélève pas de frais de gestion,
- Peut bénéficier des services classiques des banques : carnet de chèques, opérations de virement, etc.

Ces comptes sont parfois considérés comme des prêts *qard hassan* effectués par les déposants.

**b- Les comptes d'épargne :**

Ce sont des comptes de dépôts à terme, basés sur le principe de la participation. L'objectif de ces comptes est d'inciter les gens à épargner.

Ces comptes sont peu répandus. Les modalités de fonctionnement sont différentes d'une banque à l'autre. Elles sont généralement les suivantes :

Le client :

- Ne reçoit pas d'intérêt, la banque ne lui garantit ni un remboursement déterminé, ni le remboursement du capital déposé,
- N'a aucun droit de regard sur la manière dont la banque gère les fonds,
- Doit prévenir la banque s'il désire retirer des fonds, le détail de préavis étant préalablement précisé.

La banque :

- Gère les fonds contre des frais de gestion,
- Verse une partie de son résultat selon le taux de répartition convenu et solde moyen du compte,
- Est responsable en cas de négligence de sa part dans la manière de gérer les fonds.

➤ **Condition de la banque Al-Baraka Algérie pour ouverture d'un livret d'épargne:**

*Particularités de la solution :*

- Accessible aux clients et non clients de la Banque ayant la qualité de personne physique.
- Un compte rémunéré sur la base du solde moyen annuel à travers des profits générés par les opérations de financement engagées par la Banque.
- Une solution pour gérer librement vos opérations de dépôts et de retraits d'espèces.
- Un compte libellé exclusivement en Dinars.
- Un produit concrétisé par un carnet.

*Avantages de la solution :*

- Un produit rentable et conforme aux principes de la Sainte Charia.
- Une autre solution pour gérer efficacement vos opérations en espèces (dépôt/retraits).
- Une rentabilité de vos économies sans aucune contrainte.
- Une souplesse d'utilisation par le client ou par une tierce personne ayant procuration.

**c- Les comptes d'investissement :**

Ils constituent la principale source de fonds des banques islamiques. Leurs modes de fonctionnement est tout à fait conforme aux principes de la Charia puisqu'ils sont basés sur le principe du PPP et associent le facteur capital et le facteur travail ;

**- Caractéristiques :**

Ils s'apparentent plus à un achat d'actions qu'à un dépôt de type conventionnel. En effet, il n'y a pas de garantie de remboursement à la valeur nominale, les déposants n'ont pas de rémunération fixe, leur rémunération est basée sur le principe du partage des profits et des pertes de la banque.

Par un contrat, le client autorise la banque à investir les fonds dans des projets. Le contrat doit contenir toutes les modalités relatives aux opérations envisagées: objet, échéance, règles de partage, etc. la période de dépôt est généralement comprise entre 6 mois et 3 ans, voire plus, elle peut être renouvelable.

La banque touche une commission de gestion, les « dividendes » sont donc calculés après déduction de la commission.

**- Différents comptes d'investissement :**

On peut distinguer deux grandes catégories de comptes : les comptes standards et les comptes « affectés ».

- 1) **Les comptes standard** s'appellent encore dépôts d'investissement illimités (ou non restrictifs). Les fonds sont alors intégrés dans ceux de la banque pour constituer un pool d'investissement. La rémunération a lieu en fin d'année. La banque intervient successivement comme *moudharib*, puis comme *rab-el-mal*. Ces comptes sont, en principe, moins risqués pour le client puisque l'investissement porte sur plusieurs opérations.
- 2) **Les comptes « affectés »** s'appellent encore des dépôts d'investissement limités (ou restrictifs). La banque dispose des fonds selon les indications du dépositaire. Les fonds déposés ne peuvent alors être mélangés avec ceux de la banque. La rémunération a lieu en fin d'opération.

Selon la banque **Al-Baraka Algérie**, les dépôts d'investissement sont régis contractuellement par le contrat de *moudharaba*, donc concourant aux risques en contrepartie de la perception d'une part des bénéfices des opérations de financement au prorata de leur contribution et affiché dans les conditions générales de banque. D'un point de vue légal, ces comptes ne peuvent être analysés par la loi autrement que comme des fonds empruntés par la banque à

charge de les restituer et de les rémunérer indépendamment des résultats des opérations financées. Ceci dit, l'autorité de supervision tolère que les conditions générales de banque des banques régies par les règles de la charia prévoient un mode de rémunération variable basé sur la participation aux résultats des financements consentis par ces établissements. Elle admet aussi, tacitement, que les conventions d'ouverture des comptes d'investissement se réfèrent aux principes de la *moudharaba* fondée sur le partage du risque.

- Les placements de la banque Al-Baraka Algérie sont de deux sortes :
  - Des bons de caisse ;
  - Des comptes de dépôts participatifs non affectés.

### **Les bons de caisse :**

#### *Particularités de la solution*

- Accessible aussi bien aux personnes morales que physiques (Entreprises, professionnels et particuliers).
- L'argent est investi dans des opérations et des projets divers sans affectation préalable.
- Le Bon de Caisse est rémunéré à la fin de chaque période en fonction des profits générés par les investissements engagés.
- La souscription des Bons peut être nominative ou anonyme.
- Les Bons de caisses peuvent être souscrits pour une durée de 3 mois à 60 mois et plus.

#### *Avantages de la solution*

- Une solution pour rentabiliser votre Capital ou vos excédents de Trésorerie dans le cadre des principes de la Sainte Charia.
- Possibilité de libérer votre argent avant l'expiration de l'échéance.
- Possibilité de nantissement des Bons pour l'obtention d'un financement.
- Un dépôt fructifié en toute sécurité.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Informations fournies par l'agence.

**2-2-2- Financements de l'Investissement et de l'Exploitation :**

La banque Al Baraka propose à sa clientèle deux sortes de financements :

I)- Les financements participatifs : Ce sont des financements qui reposent sur le principe des 3P, la banque alors partage les pertes et les profits de ses clients.

- a- Contrat Moucharaka.
- b- Contrat Moudarabah.

II)- Les financements non-participatifs (commerciales):

Ces financements concernent essentiellement les opérations à caractère commerciale.

- a- Contrat Mourabaha.
- b- Contrat Salam.
- c- Contrat Istisnaa.
- d- Contrat Idjara.

III)- Le cofinancement :

Le cofinancement est l'opération de financement qui fait appel aux deux catégories de financements classique et islamique utilisés dans le cadre des grands projets exigeant des montants considérables.

**2-2-3- Les autres services bancaires :**

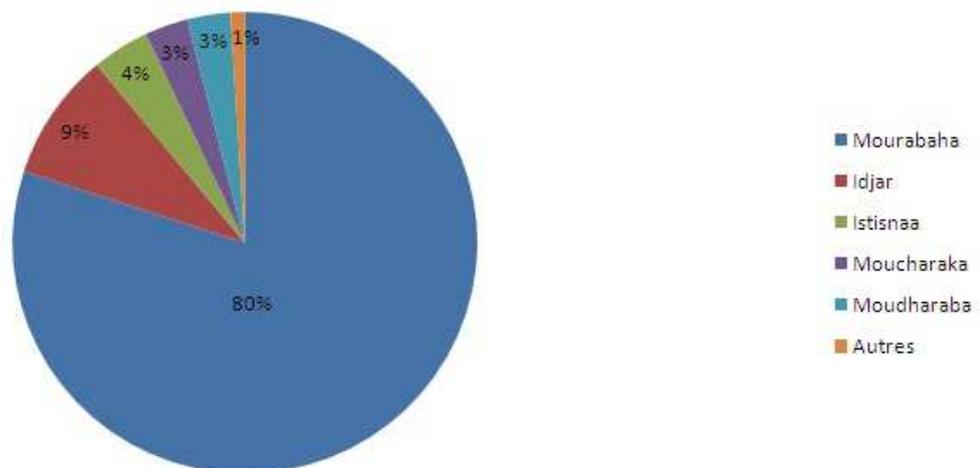
Les banques islamiques comme leurs homologues conventionnels fournissent des prestations de services de différentes sortes à leurs clients.

- a- Encaissements d'effet de commerce.
- b- Virements.
- c- Règlements par chèques.
- d- Opérations de change.

Chaque opération est soumise à une commission (frais de service) connue et acceptée par le client.

**Deuxième partie : Etude d'un dossier de crédit islamique (Mourabaha) :**

Le financement par Mourabaha est le produit phare de l'agence Al Baraka Mostaganem, en effet il représente à peu près 80% des financements globaux<sup>4</sup>.

**Financements agence Al Baraka 2016**

Source : Moi même avec les données fournies par l'agence.

Depuis 2016 le crédit à la consommation a fait son retour en Algérie. Réintroduit par l'article 88 de la loi de finances 2015, ce crédit est destiné exclusivement aux produits fabriqués ou assemblés localement.

Les produits concernés sont :

L'électroménager, téléphonie, mobilier/bureautique, matériaux de construction et enfin l'automobile.

<sup>4</sup> Chiffres donnés par le directeur adjoint de l'agence.

La banque Al Baraka a su flairer l'opportunité, c'est la raison pour laquelle c'est l'une des premières banques à avoir réintroduit le crédit à la consommation en suivant les règles de la Charia.

Les produits les plus demandés pour le financement avec Mourabaha sont les automobiles nous allons présenter une demande de financement par Mourabaha pour l'acquisition d'une Renault Symbole.

### **1- Documents constitutifs du dossier de financement d'achat de véhicule Renault par Mourabaha (pour salariés) :**

- Demande de financement à la consommation, selon le modèle de la banque à remplir. (Se référer aux annexes)
- Facture Pro forma du véhicule à acquérir délivrée par le fournisseur établie au nom de la banque Al Baraka d'Algérie pour le compte du client (Nom/Prénom), attestant l'origine nationale du véhicule.
- 02 copies de C.N.I ou P.C du demandeur.
- 02 extraits de naissance.
- 02 certificats de résidence.
- 02 fiches familiales.
- 01 acte de mariage (en cas de conjoint).
- 02 copies de la carte d'immatriculation à la sécurité sociale (Photocopie carte CNAS).
- 02 attestations de travail (contrat CDI).
- Les trois dernières fiches de paie + 02 relevés annuels des émoluments.
- 01 relevé de compte bancaire ou CCP des six derniers mois + 01 chèque barré.
- Calendrier de remboursement du crédit bancaire (si le client est endetté auprès d'autres banques.
- Autres justificatifs de revenu (s'il y'a lieu).
- 02 photos d'identité.
- 02 timbres fiscaux (20 DA).

NB- Si le conjoint porte caution, son revenu sera pris en compte. Dans ce cas de figure, il est demandé de joindre les mêmes documents (du conjoint) au dossier.

### Conditions de l'octroi de financement :

- Revenu minimum 50 000, 00 DA mensuel.
- Etre titulaire et confirmé au poste de travail (Contrat CDI).
- Age limite 64 ans.

## **2- Etapes demande/octroi du crédit :**

### **2-1- Présentation de la demande de financement par Mourabaha au conseiller clientèle :**

Le client se présente à l'agence de la banque au préalable informé du concept de Mourabaha pour demander un financement d'automobile Renault Symbole DZ.

Muni du formulaire de demande (imprimé fourni par l'agence), d'une facture pro forma du bien à acquérir (en l'occurrence la voiture) au nom de la banque Al Baraka d'Algérie pour le compte du client et des documents demandés cités ci-dessus.

### **2-2- Etude de la demande :**

Le chargé de crédit étudie la demande du client, il examine les pièces fournies et s'assure de la solvabilité du demandeur.

Ceci fait il re-convoque le client pour lui faire signer l'**ordre d'achat** qui contient la demande d'achat de la voiture, les informations relatives au modèle souhaité, la garantie du sérieux (considéré comme un apport initial).

Ainsi que le contrat de procuration qui confère la mission d'achat à la banque pour le compte du client, ce document contient le numéro de la facture pro forma (avec le montant de la facture pro forma est calculé le montant de la mourabha).

### 2-3- Présentation de l'offre de financement au client :

Après l'étude de la demande et l'accord pour le financement, une offre est soumise au client pour le financement de la voiture qu'il souhaite acquérir, cette offre contient les détails de la demande, le montant du bien, la marge bénéficiaire, l'apport initial, la durée du crédit et la mensualité net.

Le client peut alors accepter ou refuser l'offre.

S'il accepte l'ordre d'achat pourra alors être transmis.

NB : En passant l'ordre d'achat la banque exige une attestation de disponibilité auprès du fournisseur qui est dans ce cas le concessionnaire Renault Mostaganem, il faut rappeler que la mourabaha est un contrat d'achat vente et que d'après la Charia le bien doit exister lors de la transaction.

خصوصيات التمويل		Spécificités du financement	
Montant d'achat du bien (1)	دج	1,299,500.00	مبلغ شراء السلع (1) :
Marge bénéficiaire (2)	دج	139,120.59	هامش الربح (2) :
Prix de vente du bien (1+2)	دج	1,438,620.59	ثمن بيع السلع (1+2) :
Garantie du sérieux (apport initial)	دج	500.000.00	بما فيه دفعة ضمان الجدية/ العربون :
Prix net à payer par tranches	دج	938,620.59	الثمن المقسط :
Duree de paiement		شهر 61	مدة التسديد : 61 شهر
			فاتورة نهائية محررة بتاريخ و تحت رقم :

Source : Cas fourni par l'agence Al Baraka Mostaganem.

**2-4- Dépôt de la garantie de sérieux (apport initial) et déblocage des fonds pour le financement :**

Des qu'il accepte l'offre le client est prié de verser auprès de la caisse de l'agence ou sur son compte le montant de la garantie exigée.

NB : Le montant de la garantie ne servira pas à l'achat du bien, seul les fonds de la banque sont utilisés pour la transaction.

Après le dépôt de la garantie, la banque verse 10% du montant du bien au fournisseur comme avance sur l'achat jusqu'à la livraison de la voiture.

**2-5- Livraison de la voiture du fournisseur à la banque puis au client :**

Des que la voiture est prête chez le concessionnaire, la banque est convié à verser les 90% restants.

La banque convoque à nouveau le client pour signer le contrat final de financement par mourabaha (qui contient les 14 articles fondamentaux de la mourabha).

La banque verse le montant restant au fournisseur.

Dés réception de la carte jaune du fournisseur, la voiture est assurée aux frais du client.

Ceci fait le fournisseur livre la voiture à la banque (pour le cas de la banque Al Baraka, le client est invité à récupérer son achat de chez le concessionnaire pour vérification).

NB : La carte grise contiendra la mention "en gage" pour la durée du financement.

**2-6- Paiement des mensualités (Tranches) :**

Dès réception de la voiture le client doit commencer à régler ses mensualités.

La mensualité est soit prélevé directement du compte du client s'il est domicilié à l'agence, soit par dépôt à la caisse.

Un rappel et avertissement est envoyé en cas de non-paiement de la mensualité au client. Le paiement d'une amende peut être exigé par la banque, si non réponse aux avertissements au bout de 3 mois.

### **3- Comparaison entre crédit islamique (contrat mourabaha) et crédit classique :**

Certains prétendent que l'opération de financement Mourabaha n'est qu'une opération de crédit à un terme classique et qu'au delà de quelques différences de formes sans importance, il n'y aurait aucune différence de fonds : même méthode de calcul, même échéancier et même finalité.

Cette confusion rappelle une autre citée dans le saint Coran :

*«... Cela, parce qu'ils disent :''Rien d'autre : le commerce c'est comme l'intérêt !'' Alors que Dieu a rendu licite le commerce et illicite l'intérêt ...» (II ; 275).*

Il existe bien une différence entre la vente et l'intérêt même si elle n'est pas très évidente pour certains. Elle est importante et comporte de nombreuses implications.

Malgré la ressemblance apparente entre les deux modes de financements beaucoup de points de divergences peuvent être identifiés.

Le tableau suivant commente les principaux aspects de divergence entre les deux modes de financements :

Élément de comparaison	Crédit à intérêt	<i>Mourabaha</i>
Relations clients-banque	Relation débiteur-créancier	Relation débiteur-créancier
But de l'opération	Peu importe l'objet du Financement	Élément important, déterminant dans la prise de décision du financement
Objet de la relation clients-banque	Crédit d'argent liquide pour la plupart des cas sauf quelques financements pour le développement à destination connue.	L'existence d'un équipement ou d'une marchandise spécifiée en possession du vendeur (Banque) est imprévue.
Rendement de la banque dans cette opération	Intérêt fixé en fonction du Montant et de sa durée et non du rendement de l'activité du client pour la plupart de cas.	Marge fixée en commun accord après connaissance parfaite du prix de revient et ses composantes. Les conditions du marché et de la conjoncture sont prises en ligne de compte dans la fixation de cette marge.
Retard ou non paiement à terme échu	Des intérêts de retard s'ajoutent à la dette. Tous les moyens sont bon pour préserver l'intérêt de la banque sans prendre en considération des causes du retard ou du non paiement et ses mobiles.	On distingue deux cas: - Le non paiement dû à des problèmes de force majeure. Dans ce cas (déconfiture ou faillite) on doit accorder un délai au débiteur qui se trouve dans la gêne. - Le non paiement dû à la mauvaise volonté. La banque mettra tout en oeuvre pour faire respecter ses droits.
Garanties	Élément fondamental pour une banque classique. C'est ainsi qu'on classifie et évalue les crédits suivants les garanties qui s'y rattachent.	Les garanties doivent être exigées en fonction de la capacité du client et de la nature de l'opération et son objet. La moralité du client est dans ce cas déterminante.

**Troisième partie : L'actualité des produits islamique en Algérie :**

**L'Algérie, à l'instar des pays dont l'économie dépend fortement des hydrocarbures, passe par une conjoncture économique difficile qui interpelle les pouvoirs publics pour entreprendre des réformes profondes, notamment au niveau du secteur financier désormais appelé à bancariser l'épargne et à adopter de nouveaux instruments pour financer la diversification de l'économie.**

Très peu d'études ont été réalisées pour mesurer l'appétence des algériens envers les produits islamiques mais les résultats du sondage publié par l'institut Gallup en 2013 sont assez parlants. L'étude réalisée sur plusieurs pays de la zone MENA, dont l'Algérie, a révélé que seulement 3% des algériens utilisent des produits financiers islamiques et que 35% en ont déjà entendu parler.

Ce qui sous-entend que 2 algériens sur 3 ne connaissent pas les produits financiers islamiques et que seulement 1 sur 33 en consomme. Selon la même étude, 1 algérien sur 2 (49%) accepterait de payer plus cher pour avoir des financements islamiques plutôt que conventionnels<sup>5</sup>.

** Les freins**

Il faut rappeler qu'en Algérie, deux banques islamiques se partagent 3 à 4% des parts de marché. Ce faible taux de pénétration pourrait s'expliquer par trois facteurs :

- **Absence d'un cadre réglementaire et légal adéquat**

La contrainte la plus forte est certainement l'absence d'un cadre réglementaire et légal adéquat. Cette carence freine le développement de ce marché et n'attire pas de nouveaux entrants.

Les banques islamiques ont des spécificités, par rapports aux banques conventionnelles, qui font que la fiscalité en vigueur ne permette pas le développement de produits islamiques et la réglementation prudentielle pénalise ce type d'institutions. Sans parler du problème de refinancement auquel elles font face en l'absence de mécanismes interbancaires de refinancements appropriés.

---

<sup>5</sup> Source : Le Journal de la Finance Islamique

- **Un problème d'image**

Les diverses parties prenantes ont une mauvaise perception des banques islamiques qu'elles accusent de déguiser les produits conventionnels en produits islamiques.

Cette perception est entretenue par le recours abusif des banques islamiques au benchmark de leurs produits avec les produits conventionnels et par le recours quasi-automatique aux ressources humaines issues des banques conventionnelles.

- **Un problème de confiance**

La crise de confiance, qu'a connue le secteur bancaire algérien, suite à la disparition des banques privées à capitaux nationaux (Khalifa, BCIA, ARCO BANK, etc.), fait qu'il y ait une certaine réticence à traiter avec tout ce qui n'est pas étatique.

Les deux banques islamiques actives en Algérie sont des banques privées, même si l'une d'elle a dans son capital une participation minoritaire d'une grande banque publique.

- ** Que faire ?**

La Finance Islamique peut être un levier important pour bancariser une frange de la population restée en marge du système bancaire, collecter l'épargne domestique des ménages et des entreprises, financer la diversification de l'économie, et pour lever des fonds en devises à l'international par l'émission de Soukuk.

Sur le plan opérationnel, cette démarche, visant à mettre en place une industrie de la Finance Islamique, nécessiterait les 5 actions suivantes :

- Engager des réformes légales et réglementaires à même de fournir les instruments nécessaires au développement de la Finance Islamique, notamment celles relatives aux mécanismes de fonctionnement des Sukuk ainsi qu'aux banques islamiques ;
- Faire développer, dans une première phase, par les banques publiques des filières islamiques en interne (Fenêtres Islamiques) pour tester le marché,

puis leur filialisation dans une seconde phase, si la première phase est probante ;

- Mettre en place un cadre de supervision et de régulation adéquat, tant sur le plan financier qu'éthique, afin de mettre en place la confiance dans cette industrie et d'en assurer la pérennité ;
- Innover de nouvelles institutions financières comme les compagnies Takaful et Re-takaful ainsi que les sociétés de gestion de fonds et société d'investissement ;
- Créer, au sein des organismes universitaires ou d'enseignement professionnel, des filières et spécialités en lien avec l'industrie de Finance Islamique.

**Conclusion :**

Pour conclure cette étude de cas, les produits de la finance islamique sont présents en Algérie depuis 26 ans, comme vu au sein de l'agence d'Al Baraka le consommateur algérien est attiré par le financement des produits de consommation par Mourabaha et particulièrement l'automobile.

La banque Al Baraka propose plusieurs produits alléchants mais la mourabaha domine le lot à plus de 80% des financements.

Ce dernier chapitre qui représente une étude de cas nous a donné une idée sur la finance islamique et ses produits en Algérie et l'un des principaux acteurs de cette finance éthique dans notre pays Al Baraka.

## CONCLUSION GENERALE

A travers ce travail, j'ai essayé d'en savoir plus sur la finance islamique, en énumérant ses principes et ses instruments.

Après avoir fait le point sur les différents modes de financements islamique, je suis arrivé à la conclusion que cette finance est en plein essor au niveau mondial vu l'intérêt que lui portent différents acteurs économiques.

En Algérie, les produits islamiques ont fait leur apparition depuis 1991 avec l'arrivée de la banque Al Baraka.

En étudiant le crédit islamique de plus près au sein de la banque Al Baraka agence de Mostaganem, j'ai pu me faire une idée sur ce produit et juger de ses avantages nombreux donc je peux répondre à ma problématique :

Oui, le crédit islamique représente une bonne alternative au crédit classique mais il lui reste du chemin à faire avant d'arriver à cette finalité.

### Résultats de la recherche :

- La finance islamique est une finance éthique est morale régit par les préceptes de la Charia.
- La finance islamique à travers les banques islamiques propose des produits de financements très intéressants et adéquats aux besoins des clients.
- Le financement par Mourabaha est le produit islamique le plus consommé au monde et en Algérie.
- La banque Al Baraka d'Algérie offre la majorité des produits islamiques, mais elle est obligée de se conformer à la réglementation en vigueur dans ce pays.
- Les banques islamiques (Al Baraka, Asalama et d'autres banques privées tels qu'AGB) représentent 3 à 4 % des parts du marché financier Algérien.

- Les banques islamiques peinent à s'imposer en Algérie à causes de l'absence d'un cadre réglementaire et légal adéquat (la fiscalité en vigueur freine le développement de ces produits).

### **Propositions :**

- Engager des réformes légales et réglementaires à même de fournir les instruments nécessaires au développement de la Finance Islamique, notamment celles relatives aux mécanismes de fonctionnement des Sukuk ainsi qu'aux banques islamiques ;
- Faire développer, dans une première phase, par les banques publiques des filières islamiques en interne (Fenêtres Islamiques) pour tester le marché, puis leur filialisation dans une seconde phase, si la première phase est probante ;
- Mettre en place un cadre de supervision et de régulation adéquat, tant sur le plan financier qu'éthique, afin de mettre en place la confiance dans cette industrie et d'en assurer la pérennité ;
- Innover de nouvelles institutions financières comme les compagnies Takaful et Re-takaful ainsi que les sociétés de gestion de fonds et société d'investissement ;
- Créer, au sein des organismes universitaires ou d'enseignement professionnel, des filières et spécialités en lien avec l'industrie de Finance Islamique.

## **BIBLIOGRAPHIE**

### **❖ Livres**

- ✓ A.El-GAMAL Mahmoud, « LA BANQUE ET LA FINANCE ISLAMIQUE », édition de boeck, 2012, Belgique.
- ✓ ALWI Syed & SULTAN Mohamed « LA COMPTABILITE POUR LES PRODUITS FINANCIERS ISLAMIQUES », édition de boeck, 2012, Bruxelles.
- ✓ CAUSSE-BROQUET Geneviève, « La finance islamique », édition Revue Banque, 2009, Paris.
- ✓ CHEHRITI, Kamel « LE BANKING ISLAMIC » Collection Guides-Plus, édition Grand-Alger-Livre (G.A.L), 2007, Alger.
- ✓ JOUINI Elyès et PASTRE Olivier « LA FINANCE ISLAMIQUE une solution à la crise », édition ECONOMICA, 2009, Paris.
- ✓ KETTANI Malika, « LA BANQUE ISLAMIQUE », imprimerie El Najahel-Djadida, Casablanca, 2002.
- ✓ LARAMEE Jean Paul « La finance islamique à la française », édition Secure Finance/graffic-Edition Bruno Leprince, novembre 2008, Union Européenne.
- ✓ LEVY Aldo, « Finance islamique », édition lextenso, 2012, Paris.
- ✓ M.HENRY Clement & WILSON Rodney, « The Politic's of Islamic Finance », Edinburg University press, 2004, Edinburg.
- ✓ Rodinson Maxime, « Islam et capitalisme », Paris. Éditions du Seuil, 1966.
- ✓ SAIDANE Dhafer, « La finance islamique » à l'heure de la mondialisation, édition REVUE BANQUE, 2006, France.
- ✓ Smith Herbert, « Guide de la finance islamique », 2009, paris, p 2. Herbert Smith, « Guide de la finance islamique », 2009, paris, p 2.

### **❖ Revues**

- ✓ De Courcelles Dominique, la finance islamique a la française « la finance islamique est-elle aujourd'hui une chance pour l'éthique », Secure Finance, édition Bruno Leprince, novembre 2008, France, P22.
- ✓ Gecheva Krassimira, Pastré Olivier, Revue d'économie financière, Année 2008, Volume 92, Numéro 92, p197- p213.

## ❖ Mémoires

- ✓ DRAOUI Azzeddine, « L'essor de la finance islamique Enjeux et Opportunités », mémoire de magister en école doctorale –Economie, option : Commerce internationale Université d'Oran, 2010 – 2011.
- ✓ YABRE Moussa, « Les principes de base et les modes de financement islamiques proposés aux PME (la BIS en exemple) », Master finance 2007-2008.
- ✓ BENLAKHEL Nawel, « la gouvernance des banques islamiques », mémoire de magister en école doctorale –Economie, option : Finance, Université d'Oran, 2013-2014.
- ✓ BAHRI Oum Elkheir, «la finance islamique compartiment de la finance d'aujourd'hui», Master : Droit, Université d'Oran, 2011/2012.

## ❖ Articles

- ✓ Sofiane Mazari, Le journal de la finance islamique, le 21 jan. 2017

## ❖ Webographie

- ✓ <http://www.albaraka-bank.com/fr/>
- ✓ [www.alsalamalgeria.com/](http://www.alsalamalgeria.com/)
- ✓ [www.bank-of-algeria.dz/](http://www.bank-of-algeria.dz/)
- ✓ [www.bloomberg.com/](http://www.bloomberg.com/)
- ✓ [www.doctrine-malikite.fr/](http://www.doctrine-malikite.fr/)
- ✓ <http://www.labanqueislamique.fr/>
- ✓ [www.ocde.org/](http://www.ocde.org/)
- ✓ [www.vernimmen.net/](http://www.vernimmen.net/)
- ✓ [www.wikipedia.org/](http://www.wikipedia.org/)

# **Annexes**



Agence MOSTAGANEM « 206 »  
Tel : 045 30 97 10/11.  
Fax : 045 30 97 18.

### Documents Constitutifs du Dossier de Financement D'achat de Véhicule Renault (Salariés&Retraité).

Demande de financement à la consommation, selon le modèle de la Banque à remplir ultérieurement:

- Facture pro-forma du véhicule à acquérir délivrée par le fournisseur établie au nom de la Banque Al Baraka d'Algérie pour le compte du client ; portant mention attestant l'origine nationale du véhicule.
- 02 Copies de CNI ou PC du demandeur.
- 02 Extraits de naissance.
- 02 Certificats de résidence
- 02 Fiches familiale.
- 01 Acte de mariage (En cas de conjoint).
- 02 Copies de la carte d'immatriculation à la sécurité sociale (Photocopie carte CNAS).
- 02 Attestations de travail (Contrat CDI).
- Les trois derniers fiches de paie pour les salariés + 02 Relevés annuel des émoluments.
- 02 Attestations de revenu (pension de retraite) délivrée par la CNR pour les retraités.
- 01 Relevé de compte bancaire ou CCP de six (06) derniers mois + 01 Chèque barré.
- Calendrier de remboursement du crédit bancaire (si le client est endetté auprès d'autres banque).
- Autres justificatifs de revenus (s'il y a lieu).
- 02 Photos d'identité.
- 02 Timbres fiscaux 20 DA.

#### Conditions de l'octroi de financement :

- Revenu minimum 50 000,00 DA.
- Etre titulaire et confirmé au poste de travail, Contrat CDD.
- Age limite 64 Ans.

NB : Si le conjoint porte caution, son revenu sera pris en compte. Dans ce cas de figure , il est vous demande de joindre à la demande les mêmes documents.

**Annexe 01 : Documents à fournir pour une demande de financement (Mourabaha).**

AGENCE BANCAIRE :

N° DE DOSSIER :

**DEMANDE DE FINANCEMENT A LA CONSOMMATION**

**IDENTIFICATION DU DEMANDEUR :**

NOM ET PRENOM : ..... DATE ET LIEU DE NAISSANCE : .....  
 ADRESSE : .....  
 TELEPHONE : DOICILE : ..... MOBILE : ..... POSTE DE TRAVAIL : .....  
 SITUATION FAMILIALE :  Célibataire  : Veuf (ve)  : Marié (e)  : Divorcé (e) Nombre d'enfants : .....

**SITUATION PROFESSIONNELLE :**

NATURE DE CONTRAT DE TRAVAIL :  : CDD DUREE : .....  : CDI FONCTION : .....  
 DATE DE RECRUTEMENT : ..... SALAIRE MENSUEL NET : .....  
 DOMICILIATION BANCAIRE : ..... N° DE COMPTE : .....  
 NOM EMPLOYEUR : ..... N° TEL EMPLOYEUR : .....  
 N° SECURITE SOCIALE : .....

**ENDETTEMENT :**

FORME DE CREDIT :  : Crédit à la consommation  : Crédit immobilier  : Autre : .....  
 MONTANT RESTANT DÛ : ..... DA MONTANT DE L'ECHEANCE : ..... DA  
 DUREE RESTANTE DU CREDIT : ..... BANQUE CONTRACTANTE : .....

**INFORMATIONS SUR LA CAUTION (CONJOINT) :**

NOM ET PRENOM : ..... DATE ET LIEU DE NAISSANCE : .....  
 FONCTION : ..... SECTEUR D'ACTIVITE : .....  
 EMPLOYEUR : ..... ADRESSE EMPLOYEUR : .....  
 SALAIRE MENSUEL NET : ..... DA DOMICILIATION BANCAIRE : .....  
 NOM EMPLOYEUR : ..... N° TEL EMPLOYEUR : .....  
 N° DE COMPTE : .....

**INFORMATIONS SUR LE PRODUIT :**

DESIGNATION D'ARTICLES	MARQUE	QUANTITE	PRIX UNITAITE (TTC)
TOTAL			

TOTAL MONTANT (TTC) EN LETTRE : .....

**FINANCEMENT SOLLICITE :**

MONTANT DU CREDIT : ..... DA APPORT PERSONNEL : ..... DA DUREE : ..... MOIS

Je soussigné (M, Mme, Mlle) : ..... titulaire de la pièce d'identité (CNI, PC) n° .....  
 délivré le ..... par ..... déclare sur l'honneur que les informations communiquées  
 ci-dessus sont correctes, et je prends acte que toute fausse déclaration est passible de poursuites judiciaires  
 conformément à la loi. Aussi, j'autorise par la présente la Banque à vérifier les informations ci-dessus auprès de  
 mon employeur.

Signature du demandeur

## أمر بالشراء

رقم:

إلى بنك البركة الجزائري

الاسم واللقب: .....

العنوان: .....

طبقا لطلب التمويل بالمرابحة المرفق .

يشرفني أن أطلب منكم شراء و /أو البضاعة المبينة كمياتها ومواصفاتها و أسعارها في الفاتورة الأولية بتاريخ .....

و تحت رقم ..... والمرفقة بهذا الأمر.

ألتزم صراحة و بدون رجعة أن أشتري هذه السلع و /أو البضاعة من البنك بعد تسلمها بمبلغ العقد أو الفاتورة المذكورة أعلاه، مضاف إليه المصاريف والنفقات و الحقوق والملحقات الأخرى التي تحملها البنك زائد هامش ربح قدره .....

دج خارج الضريبة.

كما أتعهد بأن أسدد للبنك مبلغ المرابحة كما حدد أعلاه في مدة أقصاها ..... أشهر ابتداء من تاريخ تسلم السلع من العميل.

كما أتعهد بدفع قيمة ..... بالمائة من مبلغ المرابحة كدفعة ضمان جدية تتحول إلى عربون بعد توقيع عقد المرابحة.

و أخيرا ألتزم بتعويض البنك عن كل ضرر قد يلحقه من جراء أي إخلال من طرفي بالتزاماتي بموجب هذا الأمر و كذا أحكام عقد المرابحة المرتبط به و المشار إليه أعلاه.

حرر يوم: .....

الخاتم والتوقيع

## عقد توكيل

بين :

بنك البركة الجزائري شركة مساهمة رأسمالها 10.000.000.000 دج خاضعة لأحكام الأمر رقم 03-11 المؤرخ في 26.08.2003 المتعلق بالنقد و القرض مفيدة في السجل التجاري لولاية الجزائر تحت رقم 00/ب / 0014294، الكائن مقره الاجتماعي بحي بوتلجة هويدف بن عكنون فيلا رقم 1 الجزائر، يتوبه في الإمضاء على هذا العقد السيد(ة) ..... بصفتة مدير وكالة .....

ويشار إليه فيما يلي البنك

والسيد(ة) ..... والساكن(ة) ب .....

ويشار إليه فيما يلي العميل

المادة الأولى:

حيث أنه توافر الرضا الكامل و كذلك الأهلية القانونية المعتمدة و اللازمة للتعاقد لدى كل من الطرفين فقد تم الاتفاق على ما يلي:  
يوكل الطرف الأول بموجب هذا العقد الطرف الثاني في التعاقد مع المورد نيابة عنه لشراء السلع و /أو البضاعة محل الفاتورة أو الفواتير الأولية المحررة بتاريخ ..... و تحت رقم ..... و المرفقة بهذا العقد.

يتحمل الطرف الثاني مسؤولية التفاوض مع المورد و الاتفاق معه على المواصفات المبينة في الفاتورة أو الفواتير المشار إليها أعلاه وتسليمه ثمن الشراء و جميع الشروط و الأوضاع المتعلقة بشراء المواد و كل الأمور الأخرى المتعلقة بتسليمها ، و على الطرف الثاني أن يوضح للمورد في جميع الأوقات أنه يتعاقد نيابة عن الطرف الأول .

يلتزم الوكيل بأن يتخذ كل الإجراءات الضرورية و الضمانات اللازمة لعقد الوكالة و لا يلتزم الموكل بأي مقدار مالي زائد على ما حدد في هذا العقد و لا يتحمل الموكل أية مسؤولية مترتبة عن ذلك .

يكون الطرف الثاني مسؤولاً عن تسلم السلع و /أو البضاعة محل الفاتورة و يتولى الإشراف على عملية الترتيبات و التجهيزات و الإعدادات اللازمة لكي تكون صالحة للاستعمال .

المادة الثانية:

يتحمل الطرف الثاني مسؤولية الإخلال بالالتزامات المتعلقة بتسلم السلع و / أو البضاعة سواء كان هذا الالتزام مفروضاً بموجب القانون أو جرى به العرف .

حرر يوم .....

الطرف الثاني

الطرف الأول

الوكالة :  
العنوان :  
الهاتف :  
الفاكس :

ب.....

اسم و لقب المستفيد :  
العنوان :

عرض التمويل  
الاستهلاكي

سيدتي / سيدي

بعد دراسة ملفكم المتعلق بطلب التمويل بالمراوحة تحت رقم ..... / ..... يشرفنا أن نعلمكم بأن بنك البركة الجزائري يقترح عليكم التمويل الاستهلاكي بالمواصفات التالية:

السلع محل التمويل :

اسم الممول/ الاسم التجاري :

ثمن شراء السلع (1):

هامش الربح (2)(TEG):

ثمن البيع (1+2) :

بما فيها دفعة ضمان الجدية (3) :

ثمن البيع المقسط 3-(1+2):

مدة التسديد:

مبلغ القسط الشهري :

جواب المستفيد

أصرح بأنني قد اطلعت على كامل شروط التمويل المذكورة أعلاه والمنصوص عليها في الشروط العامة

أنا الموقع (ة) أدناه السيد (ة)  
للبنك و أقر بما يلي:

رفض العرض

قبول العرض

حرر ب في

التوقيع

## طلبية لشراء سلعة أو بضاعة رقم ...../..... بتاريخ .....

يرسل بنك البركة الجزائري طلبية للمورد مرجع عقد المراجعة السلعة أو البضاعة المذكور أدناه، التي ستستعمل من قبل المستفيد في إطار عقد المراجعة

المورد

.....

المستفيد ( عنوان التسليم )

.....

- التعيين : .....
- فاتورة الأولية رقم: .....
- تاريخ الفاتورة الأولية (Proforma) : .....
- سعر الشراء مع احتساب كل الرسوم: .....

### شروط التسديد:

يلتزم بنك البركة الجزائري بالتسديد للمورد..... عن طريق التحويل أو شيك بنكي للمبلغ المقدر بـ ..... دج مقابل تسليم الوثائق المذكورة أدناه:

- 1- الفاتورة النهائية ( 2 نسخ ) : محررة باسم بنك البركة الجزائري لفائدة : .....
- 2- وصل استلام السلعة أو البضاعة ( 2 نسخ ) باسم البنك و لفائدة العميل، مع نسخة مؤشرة عليها من طرف المستفيد.

المشتري

ختم البنك

المستفيد

الاسم و الإمضاء



### المادة الثانية : استعمال التمويل

يتم التمويل بتسديد البنك ثمن السلع و /أو البضاعة للمورد و كذا كافة المصاريف التي يوافق على تحملها في حدود المبلغ المذكور في ملحق الشروط الخاصة بهذا العقد، و هذا بعد تسلم الوثائق الخاصة بها عقود، فواتير ، وثائق شحن، مستند تسليم ووثائق جمركية.. الخ  
يلتزم العميل بشراء السلع أو البضاعة محل أمر/أو أوامر الشراء من البنك بنفس المواصفات المذكورة في الفاتورة أو الفواتير الملحقة بها كما يلتزم بعدم الرجوع على البنك بخصوص أي عيب أو خلل في هذه السلع و يعتبر العميل المسؤول الوحيد فيما يخص نوعية ومواصفات والسلع/بضاعة محل هذا عقد، و كذلك مطابقتها للقوانين والقواعد و التنظيمات المعمول بها

### المادة الثالثة : ثمن البيع وكيفية تسديده

يتمثل ثمن بيع السلع و /أو البضاعة من البنك إلى العميل في مبلغ الفاتورة أو الفواتير المسددة للمزود مضافا إليها كل المصاريف و الملحقات الأخرى ونسبة الربح المتفق عليه .  
يلتزم العميل بدفع ثمن المراجعة كما هو مبين في الفقرة أعلاه طبقا للاقساط المذكورة في الأمر/الأوامر بالشراء المرفق(ة) بهذا العقد و الذي التي يُعتبر/ تعتبر جزءا لا يتجزأ منه

في حالة تسديد مبلغ الدين قبل الاستحقاق يمكن أن يمنح البنك العميل تخفيضا من اصل ثمن المراجعة المسدد قبل الاستحقاق  
يرخص العميل للبنك بموجب هذا العقد، عند حلول أجل الاستحقاق، أن يقتطع المبالغ المستحقة في إطار هذا العقد من كل حساب مفتوح باسمه على دفاتر البنك

### المادة الرابعة : التزامات العميل

يلتزم العميل بموجب هذا العقد بأن:  
يودع جميع إيرادات بيع السلع و/أو البضاعة موضوع هذا العقد لدى البنك إلى غاية التسديد الكلي للثمن كما هو مبين في المادة 3 أعلاه و/أو التزامات أخرى التزم بها البنك بطلب من العميل .  
يدفع للبنك بمجرد الحصول عليها، النقود، الشيكات و أي وسيلة دفع أخرى خاصة ببيع السلع و/ أو البضاعة محل هذا التمويل في حدود مبلغ ثمن المراجعة كما حدد في المادة 3 أعلاه .

يسمح العميل للبنك أن يحل محله في تحصيل كل الشيكات و الأوراق التجارية الأخرى المسلمة للبنك لغاية التحصيل، الا أن العميل يظل مدينا بمبلغ التمويل و مسؤولا أمام البنك إلى غاية التسديد الكلي و الفعلي للدين

### المادة الخامسة : مراقبة السلع أو البضاعة

يحق للبنك في أي وقت مراقبة السلع و/أو البضاعة محل هذه المراجعة في مخازن العميل، وكذا الإيرادات و حسابات هذا الأخير

### المادة السادسة : غرامات التأخير

يحق للبنك أن يفرض على المدين المماثل غرامة تأخير على المبلغ المسحق غير المدفوع في الاجال المتفق عليها بالنسبة المنصوص عليها في الشروط المصرفية السارية المفعول لدى بنك البركة الجزائري عن كل شهر تأخير بغض النظر عن الوسائل الأخرى التي يمنحها له القانون لتحصيل دينه .

### المادة السابعة : تأمين السلع

يلتزم العميل بتأمين السلع و /أو البضاعة التي إشتراها من البنك بموجب هذا العقد ضد كل المخاطر مع إعطاء البنك الحق في ان يحل محله في قبض أي تعويضات في حالة حدوث أي حادث ، كما يلتزم العميل بالإبقاء على التأمين ساريا وتجديده إلى غاية وفائه بجميع ديونه اتجاه البنك، ويلتزم بدفع علاوة التأمين المنصوص عليها في عقد التأمين، واطلاع البنك بذلك كلما طلب منه ذلك

و في حالة عدم قيام العميل بتجديد التأمين ضد كافة الأخطار مع الإنابة لفائدة البنك رغم إخطاره، يحق لهذا الأخير تجديدهما و اقتطاع علاوات التأمين من حساب العميل المفتوح على دفاتر البنك .

في حالة وقوع حادث قبل تحرير العميل المذكور أعلاه من ديونه اتجاه البنك، فان لهذا الأخير حق الامتياز على مبلغ التعويض .

### المادة الثامنة: الشروط الفاسخة لأجل التسديد

يصبح مبلغ الدين مستحق الأداء فوراً، و يفسخ أجل التسديد الممنوح للعميل المنصوص عليه في ملحق الشروط الخاصة بهذا العقد تلقائياً في حالة عدم احترام العميل لأي شرط من شروط هذا العقد وخاصة في الحالات التالية :

في حالة عدم دفع إيرادات البيع للبنك، و /أو عدم الوفاء في الموعد بأحد الالتزامات المكتتبه بموجب هذا العقد.

في حالة عدم دفع أي قسط من أقساط المراجعة عند الاستحقاق.

بالنسبة للتجار والمهنيين في حالة التوقف عن التجارة، الإفلاس، التسوية القضائية، التوقف عن النشاط الذي أبرم في إطاره العقد أو التوقف عن الدفع .

في حالة عدم تمكن البنك لسبب ما من تسجيل الضمان المتفق عليه من الدرجة الأولى على الممتلكات المخصصة من العميل كضمان لتسديد التمويل محل هذا العقد، أو سبق و أن خصصت هذه الممتلكات لفائدة بائع آخر أو أي دائن آخر

في حالة البيع الودي أو القضائي للممتلكات المخصصة من طرف العميل كضمان، و كذلك في حالة إجبارها، إتلافها أو تخصيصها كحصة في شركة تحت أي شكل كان دون الموافقة المسبقة للبنك

في حالة تحويل العميل لكل أو جزء من عملياته المالية الناتجة عن النشاط موضوع هذا التمويل إلى مؤسسة مالية أخرى غير بنك البركة الجزائري

في حالة ما إذا كان العميل محل متابعة قضائية من شأنها إعاقة تسديده لثمن المراجعة المشار إليه أعلاه

في حالة عدم تغطية التأمين المكتتب لقيمة السلع المشتراة بواسطة هذا التمويل.

في حالة وفاة المدين إذا كان شخصاً طبيعياً، يعتبر أصل الدين بما فيه نسبة الربح و التكاليف و المصاريف غير قابلة للتجزئة مستحقاً و يمكن مطالبته من كل واحد من ورثة المدين

غير أنه يمكن للورثة الاستفادة من أجل سداد ثمن البيع المنصوص عليه في المادة الثالثة أعلاه بشرط أن يكونوا قادرين حسب تقدير البنك غير القابل للمراجعة أو المنازعة على احترام و تسديد التزامات المدين المتوفى

و بصفة عامة في كل الحالات الواردة في القانون .

### المادة التاسعة: الضمانات

ضماناً لتسديد مبلغ التمويل محل هذا العقد بما في ذلك الأصل، نسبة الربح، النفقات و المصاريف الأخرى، يلتزم العميل بتخصيص كل الضمانات العينية و / أو الشخصية التي يطلبها البنك .

### المادة العاشرة: المصاريف و الحقوق

اتفق الطرفان على أن تكون كل المصاريف، الحقوق و الأتعاب بما فيها أتعاب الموثقين و المحامين و المحضرين القضائيين و محافظي البيع بالمزاد و مصاريف تقييم الضمانات العينية المخصصة أو المقترحة وكذا مصاريف الإجراءات التي قد يتخذها البنك لتحصيل مبلغ التمويل الخاصة بهذا العقد أو المترتبة عنه حالاً و مستقبلاً على عاتق العميل وحده الذي يوافق على ذلك صراحة و ذلك بأن يدفعها مباشرة أو باقتطاعها من حساباته أو حساباته المفتوحة لدى البنك دون الحاجة إلى إذن مسبق منه

### المادة الحادية عشر: المرفقات

تعتبر مرفقات العقد و أي مستندات أخرى يتفق عليها الطرفان، كتابياً جزءاً لا يتجزأ من هذا العقد و مكملاً له

### المادة الثانية عشر: الموطن

لتنفيذ هذا العقد، اختار الطرفان موطناً لهما العناوين المذكورة أعلاه.

### المادة الثالثة عشر: حل النزاعات

اتفق الطرفان على ان اي خلاف ناشئ عن تنفيذ هذا العقد او تفسيره و لم يتمكن الطرفان من حله وديا يحال على المحكمة الذي يقع في دائرة اختصاصها مقر البنك او الوكالة المعنية بهذا العقد .

### المادة الرابعة عشر: عدد النسخ و تاريخ السريان

حرر هذا العقد من ثلاثة نسخ أصلية موقعة من الطرفين بإرادة حرة خالية من العيوب الشرعية أو القانونية.

في حرب Mostaganem

البنك

العميل



## Résumé

La finance islamique est une finance éthique et morale régit par les principes de la Charia islamique. En effet elle prohibe le recours à certaines pratiques comme l'usure, la spéculation, la thésaurisation et le financement de produits illicites. Par contre elle recommande le recours à d'autres pratiques comme l'adossement à un actif tangible, le partage des pertes et profits et la zakat (l'aumône).

Les produits islamiques sont variés et bien étudiés, ils se divisent en financements avec participation (Moucharaka et Moudharaba) et d'autres sans participation (Mourabaha, Idjara, salma, Istisnaa).

En Algérie la finance islamique est ses produits peinent à s'imposer face aux produits des banques classiques, en effet la part du marché détenu par les banques islamiques n'est que de 3%.

Cette recherche va essayer de démontrer si le crédit islamique représente une alternative au crédit classique.

**Mots clés :** Finance islamique, charia, islam, mourabaha, moudharaba, moucharaka, salam, istisnaa, idjar, riba, intérêt, principe 3p, crédit.

## ملخص

القرض الإسلامي خاضع إلى قوانين الشريعة الإسلامية، حيث أن الإسلام يمنع منعاً باتاً كل التعاملات بالربا.

تعد المنتجات المالية الإسلامية ذو طابع أخلاقي و معنوي و بالنسبة لمنتجات التمويل هي إما بمشاركة البنك (المضاربة و المشاركة) أو بدون مشاركته (المرابحة، الإيجار، الإستصناع و السلام).

هذه الدراسة ستدرس قابلية القروض الإسلامية لأخذ مكان القروض الكلاسيكية (الربوية).