
Finance islamique et finance conventionnelle : quelle alternative pour le financement de l'immobilier ?

Islamic Finance and Conventional Finance: What Alternatives Are There for Real Estate Financing?

BENBEDRA Karim*

BOUCHELGHOU M Fella

Cadre à la CNEP banque, Algérie

Maitre Assistante classeB, Alger3, Algérie

benbedra.karim.27@gmail.com

bouchelghoum.fella@gmail.com

Date de soumission: 24/08/2025

Date d'acceptation:03/09/2025

Date de publication: 22 /11/2025

Résumé:

Cet article analyse comparativement le financement immobilier conventionnel et islamique en Algérie, en s'appuyant sur le cas de la CNEP-Banque. Il met en évidence la nécessité de diversifier les instruments de financement face à la hausse de la demande en logement. Le financement conventionnel repose sur l'intérêt, tandis que le modèle islamique utilise des contrats conformes à la charia, comme la Mourabaha. L'étude combine une approche théorique et empirique, comparant les deux systèmes sur un même profil d'emprunteur. Les résultats montrent des différences notables en termes de coût, de mensualités et de structure juridique. La finance islamique apparaît comme une alternative crédible et efficace. Ce travail vise à mieux comprendre les enjeux du financement immobilier. Il évalue également l'adéquation des offres bancaires aux besoins d'une clientèle diversifiée.

Mots clés : financement immobilier, finance islamique, finance conventionnelle, crédit bancaire, intermédiation bancaire.

Codes de classification Jel : G21, E51, G29, R31

Abstract:

This article offers a comparative analysis of conventional and Islamic real estate financing in Algeria, using the CNEP-Bank as a case study. It highlights the need to diversify financing instruments in response to the growing demand for housing. Conventional financing is based on interest, whereas the Islamic model relies on Sharia-compliant contracts, such as Murabaha. The study adopts both a theoretical and empirical approach, comparing the two systems using a consistent borrower profile. The findings reveal significant differences in terms of total cost, monthly payments, and legal structure. Islamic finance emerges as a credible and effective alternative. This work aims to provide a better understanding of the challenges related to real estate financing, while assessing how well current banking models meet the needs of an increasingly diverse clientele.

Keywords: housing finance, Islamic finance, conventional finance, bank loan, banking intermediation.

Jel Classification Codes : G21, E51, G29, R31

* Auteur correspondant.

1. Introduction :

Le développement du secteur bancaire s'impose aujourd'hui comme un levier indispensable pour toute nation moderne. Les banques occupent une place centrale dans le système de paiement, tout en jouant un rôle clé dans le financement de l'économie, grâce à leur fonction d'intermédiation entre les détenteurs de capitaux et ceux qui en ont besoin.

En tant qu'institutions financières majeures, les banques mobilisent une part importante de l'épargne des ménages. Ces dernières décennies, leur implication dans le secteur immobilier s'est nettement intensifiée. Elles y interviennent désormais de manière déterminante, en proposant aux clients des solutions de financement à la fois sécurisées et adaptées à leurs besoins spécifiques.

Aujourd'hui, le logement constitue un facteur essentiel de la qualité de vie des citoyens et représente une priorité pour les pouvoirs publics, en raison de sa double dimension économique et sociale. L'État algérien a pleinement pris conscience de l'importance stratégique du secteur de l'habitat, tant pour la croissance économique que pour le bien-être de la population. En tant que besoin fondamental, le logement s'impose également comme un indicateur pertinent du niveau de développement d'un pays.

En Algérie, le financement immobilier a longtemps été assuré exclusivement par l'État, le logement étant considéré comme une problématique sociale relevant de sa responsabilité directe. Cependant, face à une croissance démographique soutenue et à l'élévation progressive des revenus, l'État s'est retrouvé progressivement dans l'incapacité de satisfaire, à lui seul, une demande de plus en plus forte en matière de logements. Dans ce contexte, l'introduction de nouveaux acteurs s'est imposée comme une nécessité afin de garantir un financement efficace et durable du secteur.

C'est dans cette optique qu'en 1997, d'importantes réformes institutionnelles ont été engagées dans le système de financement de l'habitat. Parmi elles, la transformation de la CNEP historiquement spécialisée dans le financement du logement en une banque universelle, ainsi que l'implication d'autres établissements bancaires dans les opérations de crédit immobilier. Dans ce nouveau paysage, la CNEP Banque occupe une position centrale dans le développement du secteur immobilier en Algérie. Elle est aujourd'hui le principal acteur en matière de mobilisation de l'épargne et de financement du logement, en proposant une gamme diversifiée de crédits destinés tant aux particuliers qu'aux promoteurs, qu'ils soient publics ou privés. Elle offre, en outre, des formules de financement sous deux modalités distinctes : conventionnelle et islamique.

Cette étude vise à réaliser une analyse comparative entre le financement immobilier classique et le financement islamique, en prenant pour cadre d'analyse la CNEP Banque. La question centrale à laquelle nous tenterons de répondre est la suivante :

Dans quelle mesure la finance islamique peut-elle constituer une véritable alternative au financement conventionnel dans le secteur immobilier algérien ?

2. Revue de la littérature

La littérature met en évidence que, malgré les efforts considérables déployés par l'État et les établissements bancaires, en particulier la CNEP-Banque, pour renforcer le financement immobilier en Algérie, le secteur continue de faire face à de nombreux obstacles. Dans ce contexte, la finance islamique se présente comme une alternative crédible et porteuse de solutions, notamment en raison de ses fondements éthiques et de son alignement avec l'économie réelle. Toutefois, son essor reste freiné par l'absence d'un cadre réglementaire clair et par une intégration encore limitée dans le système bancaire national. Ainsi, une réforme structurelle du secteur, accompagnée d'une simplification des procédures administratives et d'une diversification accrue des produits financiers, apparaît nécessaire pour répondre efficacement aux besoins croissants en matière de logement.

A cet effet, La littérature académique récente présentée ci-dessous sur le financement immobilier en Algérie, notamment dans le cadre de la finance islamique, met en lumière à la fois les avancées et les limites du système actuel, tout en soulignant l'importance des banques, en particulier la CNEP-Banque.

- Évolution du financement immobilier en Algérie

Guettaf et Mansouri (2018) retracent la transition d'un modèle de financement public vers une plus grande implication bancaire. Malgré cette évolution, l'accès au financement reste limité par une structuration insuffisante et des procédures lourdes. Ils recommandent des produits financiers innovants, une réduction des délais de traitement et un partenariat renforcé entre banques et promoteurs.

- Potentiel du financement islamique pour le logement

Labboukh (2020) étudie les mécanismes de financement islamique appliqués au logement (Mourabaha, Ijara, Musharaka), qui respectent les principes de la Charî'a. Elle note que ce type de financement pourrait contribuer à atténuer la crise du logement en Algérie. Toutefois, son développement reste freiné par le manque de banques islamiques et l'absence de cadre réglementaire adapté. Elle invite à s'inspirer d'expériences internationales (Malaisie, Royaume-Uni, États-Unis).

- Rôle de la CNEP-Banque

Kara Malek (2022) analyse le rôle central de la CNEP-Banque dans le financement du logement. Il souligne son évolution vers une institution clé, notamment via des crédits adaptés et des dispositifs d'aide aux ménages. Cependant, des défis persistent : lenteurs administratives, manque de garanties et faible diversification des produits financiers.

- Contraintes structurelles du financement immobilier

Benyahia (2021) met en évidence le déséquilibre entre l'offre et la demande de logements en Algérie. Il identifie plusieurs obstacles : complexité des procédures, accès limité au crédit, dépendance aux subventions publiques. Les institutions comme la CNEP, la CNL et le FGCMPI jouent un rôle majeur, mais des réformes structurelles sont nécessaires pour renforcer le rôle des banques commerciales et encourager l'épargne immobilière.

- Étude de cas sur la CNEP-Banque

Bousba et Ouizem (2022) étudient un dossier de crédit immobilier traité par la CNEP-Banque de Kherrata. Leur analyse empirique met en lumière l'importance de la banque dans l'accès au logement grâce aux prêts bonifiés. Toutefois, la complexité des démarches, la faible diversification des produits et les risques de crédit mal gérés freinent son efficacité.

- Poids stratégique du logement dans la politique nationale

Kana Zina (2022) rappelle que le logement est un enjeu économique et social majeur. Les banques, et en particulier la CNEP, y jouent un rôle essentiel en distribuant des aides, en accordant des crédits et en participant à des programmes comme l'AADL ou le LPP. Malgré ces efforts, l'accès au crédit reste difficile et dépend fortement des subventions publiques. Elle suggère de développer davantage la finance islamique pour améliorer l'inclusion financière.

- Dualité des modèles de financement

Larbi Boumarafi (2023) distingue deux modèles en Algérie : le financement conventionnel (taux bonifiés, aides de la CNL) et le financement islamique (Mourabaha, Ijara), encadré par des règles conformes à la Chari'a. Le modèle islamique progresse mais doit surmonter des défis de standardisation et d'adaptation réglementaire.

- Problèmes structurels persistants du marché du logement

Enfin, Haddadi Sarah (2023) dresse un état des lieux critique du marché du logement depuis les années 1990. Elle dénonce un déséquilibre structurel entre l'offre et la demande, accentué par la démographie, la baisse du pouvoir d'achat et l'inefficacité des politiques publiques. Elle plaide pour une réforme globale, intégrant planification urbaine, mobilisation de l'épargne et transparence.

3. Le financement de crédits immobiliers : Finance Conventionnelle vs Finance Islamique :

Dans le système financier conventionnel, les banques collectent des fonds à la base des dépôts garantis et rémunérés à un taux fixé d'avance. Elles disposent également d'un ensemble de produits et services. Elles sont le point de rencontre entre les investisseurs et les demandeurs de crédit. L'octroi d'un financement est soumis, quant à lui, aux exigences très strictes qui résultent de l'optimisation du couple Rendement/Risque, en l'occurrence celle de la profitabilité et de la solvabilité. Ces dernières influencent fortement la décision finale et engendrent la création d'un schéma de gestion des risques. La Finance Islamique présente, en revanche, un modèle distinct et une approche de l'intermédiation dans lesquels la banque est aussi impliquée dans le partage

de la Perte et du Profit. Les instruments financiers utilisent des techniques particulières de collecte de fonds, de mobilisation et d'affectation des ressources. Ces dernières sont conçues afin de répondre aux directives et aux principes de la loi Islamique (F.Benabdelmoula, 2017).

3.1. Le crédit immobilier :

Le crédit immobilier est un crédit de longue durée destiné à financer l'achat ou la construction d'un logement ou le financement des gros travaux d'aménagement ou d'extension d'un logement. Ce crédit est assuré par la banque ou les établissements financiers soit aux particuliers, soit aux promoteurs immobiliers. Le bon financement du marché immobilier dépend de l'existence d'une offre intéressante et d'une demande solvable, ceci ne peut être réalisé que par la disponibilité des fonds nécessaires à la réalisation des biens immobiliers et à l'achat de ces derniers. Pour satisfaire les besoins des particuliers en matière de l'habitat, les banques doivent diversifier et multiplier ces crédits immobiliers.

3.2. La Finance Conventiionnelle

La finance conventionnelle est un système financier basé sur des principes, des pratiques et des normes établis depuis longtemps, qui vise à maximiser les rendements financiers en utilisant divers instrument et mécanismes financiers. Elle implique des institutions financières, des marchés financiers et des modèles traditionnels de gestion des actifs et des passifs.

- L'intermédiation

La fonction d'intermédiation assurée par les banques regroupe deux activités qui sont, d'une part, l'octroi de crédits à ses clients (particuliers, entreprises) et, d'autre part, la collecte de leurs ressources (dépôt, épargne) afin de pouvoir alimenter leur trésorerie et accorder ces prêts.

- La gestion des moyens de paiement

Seules les banques sont habilitées à fournir ce service essentiel, en mettant à disposition des outils comme les cartes bancaires, les virements ou les chèques, permettant ainsi de faciliter les échanges économiques.

- La sécurisation des transactions financières

Malgré la dématérialisation croissante des échanges, la banque garantit la sécurité des opérations. Elle s'assure que le vendeur reçoive bien les fonds liés à la vente, que l'acheteur soit correctement débité, et que les titres ou actifs échangés soient protégés.

- Le rôle d'intermédiaire sur les marchés financiers

Étroitement lié à la gestion de l'épargne, ce rôle permet à la banque de faire le lien entre les investisseurs et les marchés. Elle facilite ainsi l'accès aux placements, la diversification des portefeuilles et la circulation des capitaux.

3.3. La Finance Islamique

La finance islamique est un système financier qui opère en accord avec les principes de la charia, en évitant l'intérêt usuraire et en favorisant des transactions basées sur des actifs tangibles et des partenariats équitables. Elle offre des solutions financières conformes aux valeurs islamiques tout en visant le développement économique et social.

Voici certains produits financiers islamiques les plus couramment utilisés :

- Moudaraba

La Moudharaba est un partenariat car elle est conclue entre deux associés (au moins) : un investisseur (rab-al-mal) et un entrepreneur (moudharib) qui va oeuvrer pour rendre ces capitaux les plus profitables possibles. Les profits nets sont partagés entre les deux parties suivant des proportions déterminées d'avance, alors que la perte sur le capital est à la charge du seul « rab al mal ». Dans ce cas, la banque joue le rôle de « Moudharib » et affiche son accord pour le principe de partager les profits avec les détenteurs des comptes. (OUHIBA, 2015, p. 38)

- Mousharaka

Moucharaka est la traduction de « association ». En finance islamique, la Moucharaka est un contrat de partenariat dans lequel la banque et le client participent ensemble au financement d'une opération et assument conjointement le risque au prorata de leur participation (OULDBAH, 2011, p. 129). Cette technique diffère de la Moudaraba par le fait que le client apporte ici une partie du financement. Le partage des bénéfices futurs est fixé à l'avance indépendamment des apports initiaux. Par contre, si le projet se solde par des pertes, celles-ci sont réparties au prorata des apports.

- Mourabaha

«Mourabaha » Il a été stipulé par législation algérienne en vertu du Règlement N°20-02 du 15 mars 2020, elle précité, «La Mourabaha est un contrat en vertu duquel la banque ou l'établissement financier vend à un client un bien déterminé, meuble ou immeuble, propriété de la banque ou de l'établissement financier, au coût de son acquisition augmenté d'une marge bénéficiaire convenus d'avance, et selon des modalités de paiement, arrêtées entre les deux parties. ».

- Ijara

C'est un contrat de location avec une option de vente. Il est assimilable à un contrat de leasing (crédit-bail) en finance classique.

Dans cette opération La banque achète le bien auprès de vendeur qui lui transfère le droit de propriété et en contrepartie elle paie le prix d'achat du bien. Par la suite, le client signe un contrat de location avec la banque, avec ou sans option d'achat à la fin du contrat.

- Le Bai Al Salam

Cette technique consiste à payer à l'avance des biens prédéterminés. Elle peut, par exemple, être utilisée pour financer les besoins en trésorerie d'une société. Le financier paie ainsi l'intégralité du prix de l'actif à l'avance, pour une date de livraison différée. Afin que cette technique soit conforme à la Chari'a, le paiement intégral de l'actif doit être effectué dès la signature du contrat et la date de livraison doit être clairement déterminée. Un paiement intégral anticipé permet souvent au financier de faire l'acquisition de l'actif à un prix réduit. Au moment de la livraison, le financier peut ainsi vendre l'actif à son client pour un prix plus élevé ou conclure en parallèle un contrat bai al salam avec un tiers (aux termes d'un contrat distinct) afin de revendre l'actif à un prix supérieur (A.Badi, F.Ouhachem, 2022).

- Sukuk

Les sukuk sont des instruments financiers permettant de fournir aux sociétés un accès aux marchés de capitaux. Ces instruments sont souvent décrits comme l'équivalent d'une émission d'obligations conforme à la Chari'a, prenant la forme de certificats d'investissement représentant une participation des porteurs de sukuk proportionnelle dans la détention de la propriété de l'actif tangible sous-jacent. Ces instruments sont structurés de sorte à pouvoir être cotés sur les marchés financiers.

En pratique, ils sont utilisés en complément d'autres techniques financières conformes à la Chari'a (telles que la Mousharaka ou l'Istisna'a) afin d'obtenir une rémunération basée sur la performance des actifs sous-jacents financés. (Smith & Herbert, 2009, p. 16)

- L'Istisna (contrat d'entreprise)

L'Istisna (deferred payment, deferred delivery) est un mode de financement des projets. C'est un contrat qui engage une entreprise à produire au profit d'un donneur d'ordre un bien à un délai, à un prix et selon des spécifications convenues à l'avance. Le paiement peut être au comptant, échelonné ou à terme, alors que la livraison a toujours lieu à terme. Les banques islamiques interviennent dans ce type de contrats comme garantes de la bonne réalisation des transactions moyennant une commission.

L'Istisna est généralement utilisé pour financer des travaux de construction ou d'aménagement, de fabrication d'équipements, etc. L'Istisna s'apparente à une vente Salam mais présente la particularité d'avoir un objet du contrat non achevé à l'initiation du contrat. Lorsque le paiement s'effectue à terme, l'Istisna correspond en finance moderne à un contrat à terme (forward) qui donne le droit d'acheter un actif à un prix et à une date future convenus d'avance (El Farissi, al, 2012).

4. Approche méthodologique adoptée :

L'approche méthodologique adoptée dans cette étude repose sur une analyse comparative et analytique du financement immobilier en distinguant la finance conventionnelle de la finance islamique. Elle s'inscrit d'abord

dans une perspective internationale, à travers les statistiques mondiales qui mettent en évidence l'essor rapide de la finance islamique et son poids croissant dans le financement immobilier. Cette dynamique est ensuite mise en parallèle avec la situation en Algérie, où la finance islamique connaît une émergence progressive, encouragée par les réformes réglementaires et une demande sociale en expansion. Enfin, l'analyse se focalise sur la CNEP-Banque (Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance), acteur central du financement immobilier national, afin de mesurer concrètement les écarts entre le financement conventionnel et le financement islamique et d'en apprécier l'évolution.

4.1. Un état des lieux du financement d'immobilier par la Finance Islamique a l'échelle mondiale :

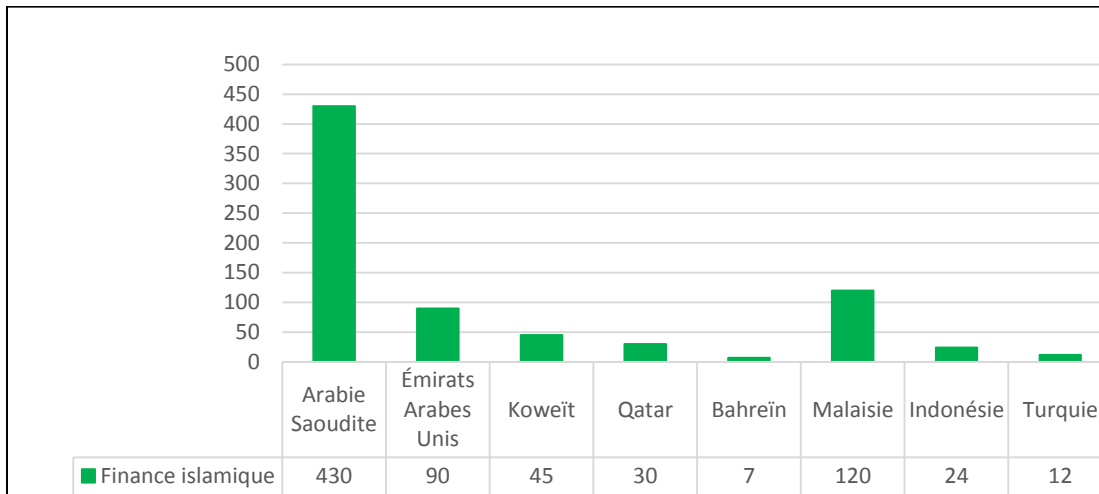
La mondialisation croissante et la diversification des sources de financement, de nombreux pays, aussi bien à majorité musulmane que non musulmane, ont vu émerger des structures de financement immobilier conformes aux principes islamiques. Toutefois, ce développement reste contrasté selon les régions, les cadres réglementaires et la maturité des marchés locaux.

Le tableau suivant montre un état des lieux du financement immobilier par la finance islamique à l'échelle mondiale :

Tableau n°01 : Statistiques mondiales 2023, Financement islamique immobilier

Pays	Taille du marché bancaire islamique (USD)	Part du financement immobilier	Instruments dominants	Estimation du financement immobilier (USD)
Arabie Saoudite	720 Mds USD	60%	Murabaha, Ijara	430 Mds USD
Émirats Arabes Unis	250 Mds USD	35% - 40%	Murabaha, Ijara, Musharaka	90 Mds USD
Koweït	150 Mds USD	30%	Murabaha	45 Mds USD
Qatar	125 Mds USD	25%	Murabaha, Ijara	30 Mds USD
Bahreïn	30 Mds USD	20% - 25%	Murabaha, Ijara	7 Mds USD
Malaisie	300 Mds USD	40%	Musharaka Mutanaqisa, Murabaha	120 Mds USD
Indonésie	80 Mds USD	30%	Murabaha, Ijara	24 Mds USD
Turquie	70 Mds USD	15% - 20%	Murabaha, Ijara	12 Mds USD

Source: IFSB Stability Report (2023), Islamic Finance Development Report (2023)

Figure n°01 : Estimation du financement immobilier (Mds USD)

Source: IFSB Stability Report (2023), Islamic Finance Development Report (2023)

Les données montrent que le financement immobilier islamique constitue une composante essentielle du marché bancaire islamique mondial. L'Arabie Saoudite domine largement, avec près de 430 milliards USD, représentant environ 60 % de ses actifs bancaires islamiques. Les Émirats Arabes Unis et le Koweït suivent avec respectivement 90 et 45 milliards USD, confirmant le rôle central des pays du Golfe, qui concentrent plus de la moitié du financement immobilier islamique mondial.

En Asie du Sud-Est, la Malaisie occupe une position stratégique avec environ 120 milliards USD, soit 40 % de ses actifs, tandis que l'Indonésie demeure plus modeste (24 milliards USD) mais affiche un potentiel de croissance notable. En comparaison, la Turquie et le Bahreïn présentent des volumes plus limités (12 et 7 milliards USD), mais conservent une importance en raison de leur rôle respectif dans la diversification régionale et la régulation. Globalement, la part du financement immobilier varie fortement selon les pays (15 % à 60 %), traduisant des niveaux de maturité différents. Ce secteur apparaît néanmoins comme l'un des moteurs principaux de la croissance bancaire islamique, en particulier dans les économies du Golfe et de l'Asie du Sud-Est.

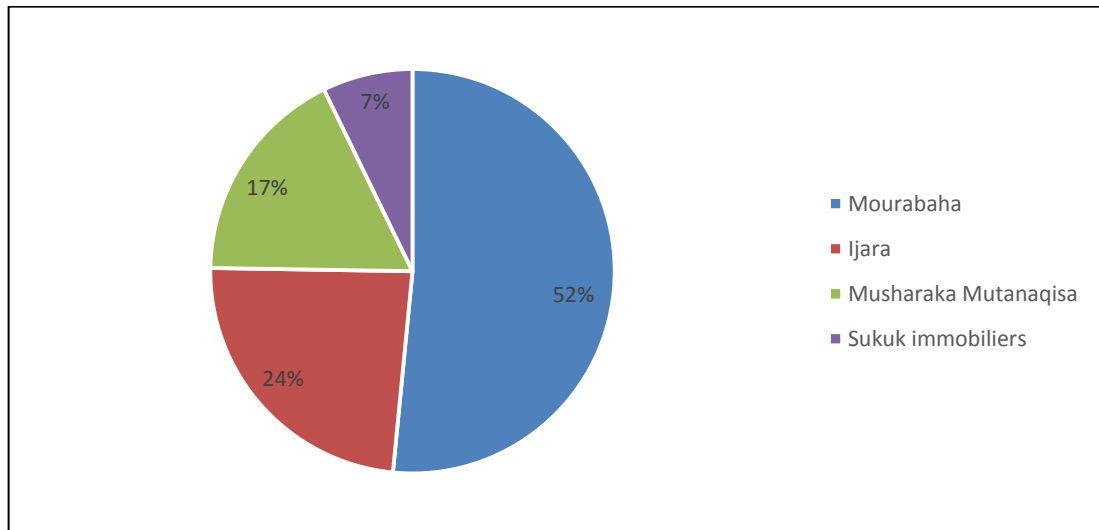
Le tableau suivant montre une répartition des instruments de financement immobilier islamique en 2023 :

Tableau n°02 : Répartition des instruments de financement immobilier islamique (2023)

Instrument	Part mondiale (%)
Mourabaha	50 %
Ijara	23 %
Mousharaka Mutanaqisa	17 %
Sukuk immobiliers	7 %

Source: IFSB Stability Report (2023), Islamic Finance Development Report (2023)

Figure n°02 : Répartition des instruments de financement immobilier islamique (2023)



Source: IFSB Stability Report 2023, Islamic Finance Development Report 2023

La répartition mondiale révèle une nette domination du Murabaha 50%, confirmant son rôle central dans le financement immobilier islamique grâce à sa simplicité et sa large acceptation. L'Ijara occupe la deuxième place 23%, traduisant l'importance des contrats de location-vente dans l'acquisition de biens immobiliers. La Musharaka Mutanaqisa 17% témoigne d'une progression des instruments participatifs, qui favorisent une approche plus équitable de la propriété. Enfin, les Sukuk immobiliers représentent 7%, une part encore limitée mais en croissance, principalement orientée vers le financement de projets à grande échelle.

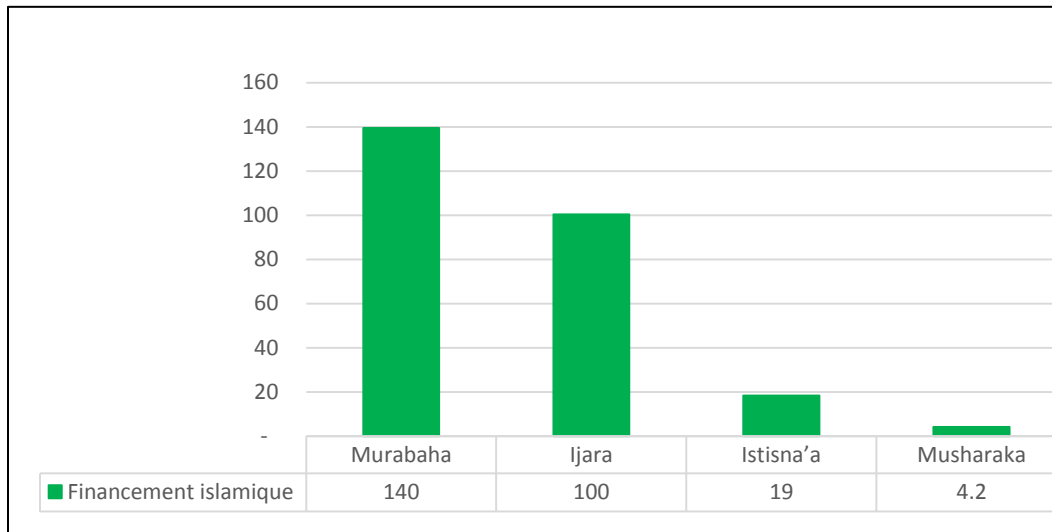
4.2. Un état des lieux du financement d'immobilier par la finance islamique au sein des banques algériennes :

Le tableau suivant montre l'évolution des financements islamiques en Algérie :

Tableau n°03 : Volumes des financements islamiques en Algérie (2023)

Produit financier	Montant (en milliards DA)
Mourabaha	140
Ijara	100
Istisna'a	19
Mousharaka	4.2

Source: Africa Housing Finance Yearbook, 2024

Figure n°03 : Volumes des financements islamiques en Algérie 2023 en milliards DA

Source: Africa Housing Finance Yearbook, 2024

En Algérie, le financement islamique repose principalement sur la Mourabaha et l'Ijara, avec respectivement 140 et 100 milliards DA en 2023, confirmant leur rôle central dans l'acquisition de biens immobiliers et dans les opérations de location-vente. Leur succès s'explique par leur simplicité de mise en œuvre, leur conformité aux attentes des clients et leur proximité avec les mécanismes de financement conventionnels. En comparaison, les instruments participatifs tels que l'Istisna'a (19 milliards DA) et la Mousharaka (4,2 milliards DA) restent faiblement utilisés, ce qui traduit la prudence des banques face aux contrats impliquant un partage des risques. Cette répartition illustre une tendance structurelle où les produits fondés sur la dette prédominent, tandis que les contrats participatifs demeurent marginaux dans le paysage bancaire islamique algérien.

Tableau n°04 : Produits de financement immobilier islamiques proposés par les banques algériennes

Banque	Type de produit	Mode de financement	Durée de remboursement	Quotité financée
BEA (Banque Extérieure d'Algérie)	Mourabaha immobilière	Achat du bien par la banque puis revente avec marge fixée à l'avance	Jusqu'à 40 ans	Jusqu'à 90% - 100 % selon profil
CPA (Crédit Populaire d'Algérie)	Ijara Mountahia Bi Tamlik (location-vente) ; Mourabaha immobilière	Location-vente avec option d'achat / Revente après acquisition	Jusqu'à 40 ans (logement) 15 ans (terrain/local)	Jusqu'à 100% du prix
CNEP-Banque	Ijara Tamlikia ; Mourabaha	Location-vente (Ijara) ; Revente avec marge	Jusqu'à 40 ans	80% -100%

	(Maskane, Mahallat, Aradi)	(Mourabaha)		
BDL (Banque de Développement Local)	Ijara Mountahia Bi Tamlik	Location-vente avec promesse de cession	5 a 25 ans	En moyenne 80% - 90 %
BNA (Banque Nationale d'Algérie)	Ijara Tamlikia ; Mourabaha immobilière	Location-vente et revente avec marge	Jusqu'à 40 ans	Jusqu'à 90%
BADR (Banque de l'Agriculture et du Développement Rural)	Ijara et Mourabaha immobilière	Location-vente ou revente avec marge	Jusqu'à 30 ans	Jusqu'à 80%
Bank ABC Algérie (fenêtre islamique Alburaq)	Soukna Ijara	Location-vente avec option d'achat	Jusqu'à 30 ans	80% - 90%
Al Salam Bank Algeria	Ijara Muntahia Bi Tamlik ; Musharaka Mutanaqisa (co-propriété)	Location-vente / Partenariat progressif	Jusqu'à 30 ans	Jusqu'à 100%
Al Baraka Bank Algeria	Ijara MBT ; Mourabaha immobilière	Location-vente avec promesse d'achat / Revente avec marge	Jusqu'à 30 ans	80% - 90%

Source : Élaboration de l'auteur

4.3. Présentation de la CNEP-Banque :

Créée par la loi n°64-227 du 10 août 1964, la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP) est passée d'une institution centrée sur la collecte de l'épargne à un acteur majeur du financement du logement en Algérie. Transformée en banque universelle en 1997 à la suite de la réforme bancaire, elle s'est diversifiée vers de nouvelles activités et a intégré la finance islamique à travers des produits tels que la Mourabaha et l'Ijara Tamlikia, consolidant ainsi sa place dans le financement immobilier national.

4.4. Résultat :

La CNEP-Banque, acteur historique et majeur du financement immobilier en Algérie depuis plusieurs décennies, propose une offre diversifiée combinant produits conventionnels et islamiques. Avec l'adoption du Règlement n°2020-02 du 15 mars 2020 et de l'Instruction n°03-2020 du 2 avril 2020, définissant et encadrant les opérations bancaires conformes à la charia, l'établissement a élargi son champ d'action en intégrant des instruments tels que la Mourabaha et l'Ijara Tamlikia

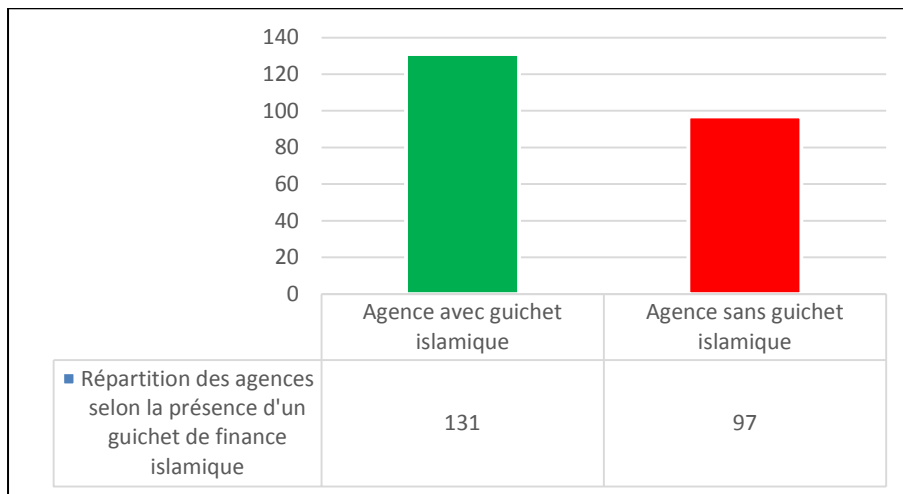
L'analyse menée porte sur la réalité statistique des deux principaux modes de financement immobilier proposés par la CNEP-Banque, conventionnel et islamique. Sur la base de données internes, elle examine différents aspects, notamment la présence des guichets islamiques, le volume des dossiers traités, la nature des biens financés ainsi que l'évolution des produits islamiques. Cette démarche permet de mieux appréhender la portée et la dynamique de chaque mode de financement dans le contexte actuel du marché immobilier national.

Tableau n°05 : Répartition des agences selon la présence d'un guichet islamique

Informations	Détails
Agences avec guichet finance islamique	131
Agences sans guichet finance islamique	97

Source : Documents internes de la CNEP-Banque

Figure n°04 : Répartition des agences selon la présence d'un guichet islamique



Source : Documents statistiques de la CNEP-Banque (2025)

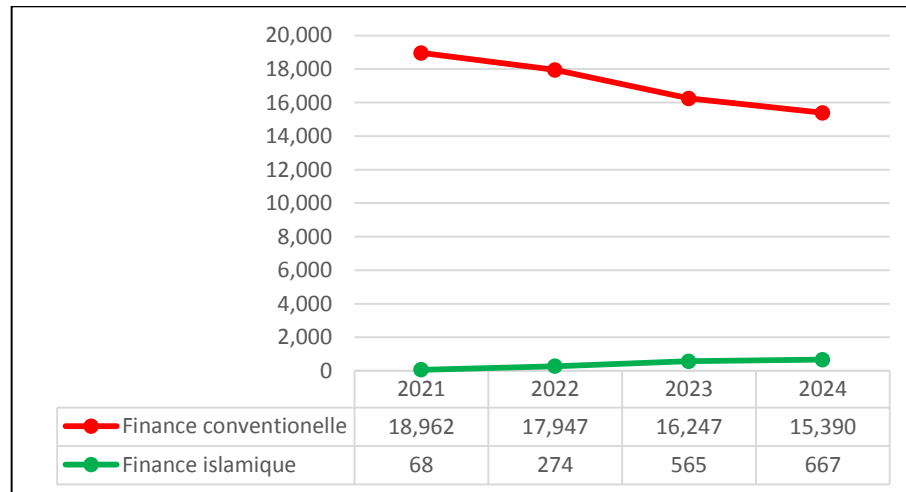
Sur un total de 228 agences, la CNEP-Banque compte 131 agences dotées d'un guichet de finance islamique, soit 57,5 % de son réseau. Ce chiffre traduit un taux de pénétration déjà majoritaire, confirmant l'importance accordée par l'institution au développement de produits conformes à la charia. Toutefois, 42,5 % des agences restent encore non équipées, ce qui limite la couverture géographique et restreint l'accès à ce mode de financement dans certaines régions. Cette situation révèle une marge de progression significative, puisque près d'une agence sur deux demeure à intégrer, ouvrant ainsi des perspectives d'expansion futures pour la banque.

Tableau n°06 : Nombre de dossiers traités selon les deux types de financement

Année	Finance conventionnelle	Finance islamique
2021	18 962	68
2022	17 947	274
2023	16 247	565
2024	15 390	667

Source : Documents statistiques de la CNEP-Banque (2025)

Figure n°05 : Nombre de dossiers traités selon les deux types de financement



Source : Documents statistiques de la CNEP-Banque (2025)

Entre 2021 et 2024, l'activité de financement immobilier à la CNEP-Banque présente une dynamique contrastée. Le financement conventionnel recule légèrement, passant de 15 282 dossiers en 2021 à 14 066 en 2024, soit une baisse de 7,9 % sur la période, correspondant à un rythme annuel moyen de -2,7 %. À l'inverse, la finance islamique, introduite en 2021 avec seulement 68 dossiers, enregistre une croissance fulgurante pour atteindre 667 dossiers en 2024, soit une progression totale de 881 % et un taux de croissance annuel moyen d'environ 106 %. Sa part dans le financement global, bien que limitée, passe de 0,44 % en 2021 à 4,5 % en 2024. Ces chiffres confirment l'émergence d'une réelle demande pour des solutions conformes à la charia, et la réussite de la stratégie de diversification engagée par la banque.

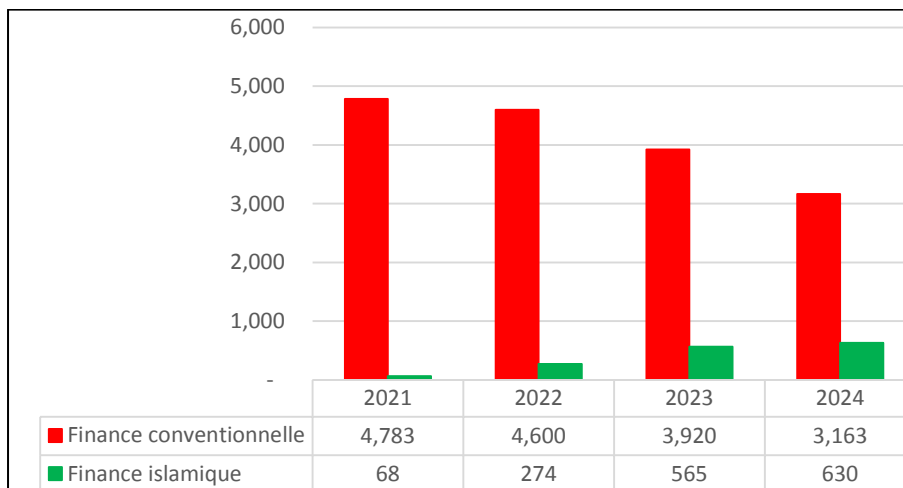
Le tableau suivant montre l'évolution du financement conventionnel et islamique selon les catégories des biens immobiliers :

Tableau n°07 : Évolution du financement conventionnel et islamique selon les catégories des biens immobiliers

Année	Achat fini		Vente sur plan		Achat terrain	
	conventionnel	Islamique	conventionnel	islamique	conventionnel	Islamique
2021	4 783	68	6 560	0	351	0
2022	4 600	274	5 636	0	309	0
2023	3 920	565	4 809	0	288	0
2024	3 163	630	4 201	0	180	37

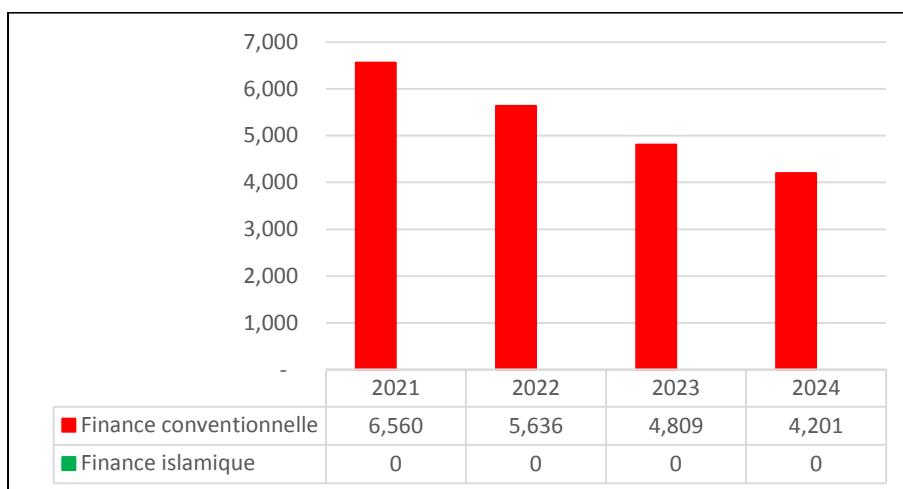
Source : Documents statistiques de la CNEP-Banque (2025)

Figure n°06 : Achat fini



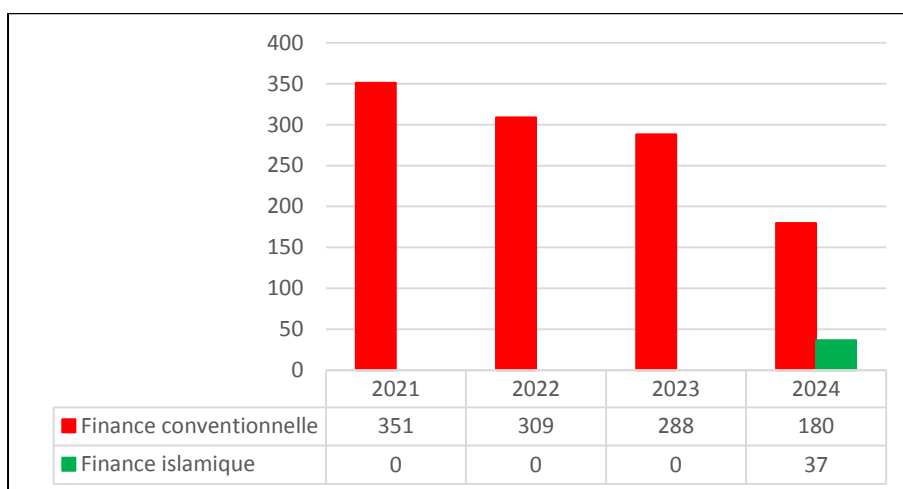
Source : Documents statistiques de la CNEP-Banque (2025)

Figure n°07 : Vente sur plan



Source : Documents statistiques de la CNEP-Banque (2025)

Figure n°08 : Achat terrain



Source : Documents statistiques de la CNEP-Banque (2025)

La répartition par catégories montre que la finance islamique reste concentrée essentiellement sur l'« achat fini ». Cette catégorie totalise 603 dossiers en 2023 et 630 en 2024, représentant ainsi 94,5 % du financement islamique. L'« achat de terrain » apparaît timidement en 2024 avec 37 dossiers, tandis que la « vente sur plan » demeure inexistante. Cette concentration illustre une faible diversification de l'offre, ce qui limite pour l'instant la portée de la finance islamique. En parallèle, le financement conventionnel recule progressivement à partir de 2022, particulièrement dans la catégorie « achat fini », ce qui peut s'expliquer par un ralentissement conjoncturel ou par une réorientation progressive d'une partie de la clientèle vers les produits islamiques. Ces tendances soulignent la nécessité de développer davantage la diversité des produits islamiques afin de mieux répondre aux attentes des ménages.

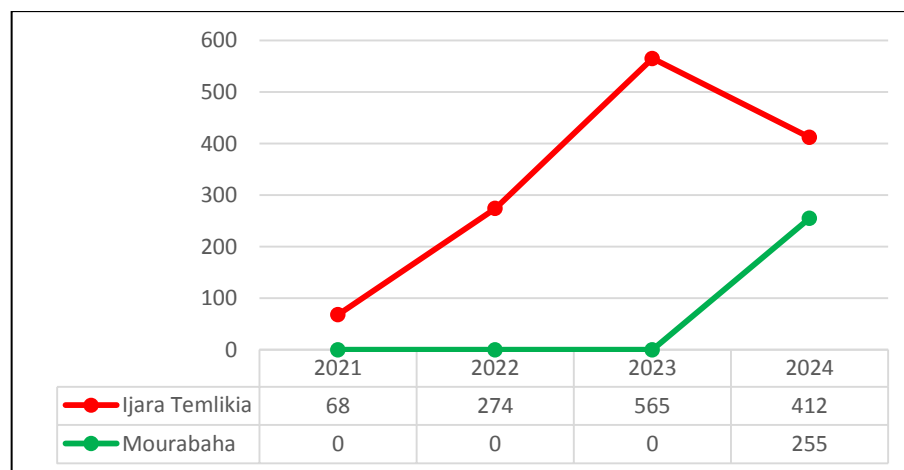
Le tableau suivant montre l'évolution des deux types de financement islamique : Ijara temlikia et Mourabaha durant la période : 2021-2024.

Tableau n°08 : L'évolution des deux types de financement islamique

Année	Ijara Temlikia	Mourabaha
2021	68	0
2022	274	0
2023	565	0
2024	412	255

Source : Documents statistiques de la CNEP-Banque (2025)

Figure n°09 : L'évolution des deux types de financement islamique



Source : Documents statistiques de la CNEP-Banque (2025)

L'analyse des produits islamiques met en évidence des évolutions différenciées. L'Ijara Tamlikia s'impose initialement comme le produit dominant, progressant de 68 dossiers en 2021 à 565 en 2023, avant de reculer à 412 dossiers en 2024, soit une baisse de 27 % en une année. Ce fléchissement coïncide avec l'introduction de la Mourabaha, qui enregistre dès 2024 un total de 255 dossiers, représentant 38,2 % du financement islamique de l'année. La répartition en 2024 montre ainsi une prédominance de l'Ijara (61,8 %), mais aussi une percée rapide

de la Mourabaha, perçue comme une alternative attractive et plus transparente en matière de coûts. Cette évolution ne reflète pas un désintérêt des clients, mais plutôt une redistribution de la demande entre deux produits complémentaires. Elle met en évidence la capacité de la banque à diversifier son offre et à s'adapter aux préférences émergentes de sa clientèle.

4.5. Étude de cas :

Cette partie est consacrée à l'analyse comparative de deux modes de financement immobilier proposés par la CNEP-Banque, à travers l'étude de deux dossiers distincts. Le premier concerne un crédit immobilier conventionnel, tandis que le second porte sur le produit « Tamwil Maskane », fondé sur le contrat de Mourabaha et représentant le mode de financement islamique. L'objectif est de mettre en évidence les différences entre ces deux approches, tant sur le plan procédural que contractuel, afin de mieux comprendre les spécificités propres à chaque modèle dans la pratique bancaire.

Tableau n°09 : Fiche de demande de crédit immobilier

Informations	Détails
Nom et prénom	X
Date de naissance	25-07-1999
Adresse actuelle	Alger
Statut marital	Non mariée
Nombre d'enfants en charge	0
Qualité professionnelle	Salarié
Secteur d'activité	Privée
Profession	Directeur pédagogique
Revenu net mensuel	451 800 DA
Objet de crédit	Appartement F5
Prix de cession	68 000 000 DA
Prêt sollicité	37 735 000 DA
Valeur de bien donné en garantie	62 020 800 DA
Adresse du bien	Dely Ibrahim Alger
Typologie / Surface	F5 / 172.28 m ²
Garantie	Hypothèque / domiciliation du salaire / Assurance
Client	Non épargnant
Taux d'intérêt	6.00%

Source : Compilation personnelle à partir de diverses sources documentaires

- **Décision d'octroi de crédit : « Première étude (financement conventionnel) » :**

Après analyse des données du client, la décision d'octroi du crédit sera prise par le responsable, selon les critères du financement conventionnel :

Tableau n°10 : Décision du comité de crédit

Information	Détails
Le montant du crédit	37 735 000 DA
Mensualité de remboursement	224 604 DA
Durée du prêt	40 ans
Durée du remboursement	39 ans
Durée du différé	12 mois
Le taux d'intérêt	06%
Les intérêts intercalaires	2 264 100. DA
Le montant de la prime d'assurance	16 980.75 DA

Source : Traitement personnel des données

- **Décision d'octroi de crédit : Deuxième étude (Tamwil Maskane selon el Mourabaha) :**

Après analyse des données du client, la décision d'octroi du crédit sera prise par le responsable pour un financement islamique :

Tableau n°11 : Décision du comité de financement islamique

Information	Détails
Le montant du financement	37 735 000 DA
L'échéance du financement	222 524 DA
Assurance TAKAFUL	14 905.325 DA
Durée du prêt	40 ans

Source : Traitement personnel des données

Le tableau suivant montre une comparaison entre les deux types de financement :

Tableau n°12 : Comparaison entre les types de financement (Conventionnel, Mourabaha)

Élément	Financement conventionnel	Financement islamique
Âge et sexe du postulant	Homme – 24 ans	Homme – 24 ans
Prix du bien	68 000 000 DA	68 000 000 DA
Frais notaire et enregistrement	À la charge du client	À la charge de la CNEP-Banque : 680 000 DA
Coût total du bien	68 000 000 DA	68 680 000 DA
Revenu du postulant	451 800 DA	451 800 DA
Durée	40 ans	40 ans
Taux appliqué	6 % (Taux d'intérêt)	6 % (Marge bénéficiaire)
Montant de l'apport	30 265 000 DA	30 265 000 DA
Financement sollicité	37 735 000 DA	37 735 000 DA
Financement octroyé	37 735 000 DA	37 735 000 DA
Mensualité	224 604 DA	222 524 DA
Assurance	16 980.75 DA	14 905.32 DA
Frais de dossier	30 000 DA	15 000 DA
Total des remboursements	107 378 772 DA	106 811 512 DA

Source : Élaboration de l'auteur

Le tableau comparatif met en évidence les principales caractéristiques d'un financement immobilier selon deux modalités distinctes : le financement conventionnel basé sur l'intérêt, et le financement islamique fondé sur une marge bénéficiaire. L'analyse porte sur un même profil d'emprunteur (**Homme de 24 ans** percevant un revenu mensuel de **451 800 DA**) souhaitant acquérir un bien immobilier d'une valeur de **68 000 000 DA**.

■ Montant de l'apport et financement sollicité :

Dans les deux cas, l'apport personnel est identique, soit **30 265 000 DA**, ce qui représente environ **44.5 %** du coût du bien. Le financement sollicité et octroyé par l'établissement bancaire s'élève donc à **37 735 000 DA**.

■ Coût d'acquisition du bien :

Dans le financement conventionnel, le coût du bien immobilier est de **68 000 000 DA**, hors frais de notaire, lesquels sont à la charge exclusive du client. En revanche, dans le financement islamique, le coût total du bien pris en charge par la banque inclut les frais de notaire, pour un montant global de **68 680 000 DA**. Cette différence est due au fait que la banque islamique acquiert le bien pour le revendre au client (Mourabaha), et doit donc inclure tous les frais dans la base de calcul de sa marge bénéficiaire.

■ **Taux appliqué :**

Le taux appliqué dans le financement conventionnel est un taux d'intérêt fixe de **06%** tandis que dans le financement islamique, il s'agit d'une marge bénéficiaire équivalente. Bien que le taux soit identique en valeur nominale, la nature juridique et économique de ce taux diffère : l'un rémunère un prêt, tandis que l'autre rémunère une opération commerciale.

■ **Durée et mensualités :**

La durée du remboursement est identique dans les deux cas, soit **40 ans**. Cependant, la mensualité dans le modèle islamique est légèrement inférieure **222 524 DA** comparée à celle du financement conventionnel **224 604 DA**, ce qui représente une économie mensuelle modérée pour l'emprunteur.

■ **Assurance et frais de dossier :**

Les frais d'assurance sont également plus avantageux dans le financement islamique **14 905.33 DA** contre **16 980.75 DA**. Par ailleurs, les frais de dossier sont deux fois moins élevés dans le modèle islamique **15 000 DA** contre **30 000 DA**, ce qui témoigne d'un effort de réduction des charges dans les produits conformes à la charia.

■ **Total des remboursements :**

Sur l'ensemble de la période, le montant total remboursé dans le cadre du financement islamique est de **106 811 520 DA**, contre **107 378 772 DA** dans le modèle conventionnel. Cela représente une économie globale de **567 252 DA** en faveur du financement islamique.

Malgré un coût total de remboursement relativement proche, le financement islamique se distingue par une prise en charge plus complète des frais liés à l'acquisition (notamment les frais de notaire), ainsi que par des charges légèrement inférieures en matière de mensualités, d'assurance et de frais de dossier. Ce modèle offre ainsi une solution globalement plus avantageuse sur le plan financier, tout en répondant aux exigences éthiques et religieuses des clients soucieux de respecter les principes de la charia.

Par la suite, le tableau ci-dessous présente une comparaison des éléments clés du financement immobilier par le financement conventionnel et le financement islamique.

Tableau n°13 : Comparaison des éléments clés du financement immobilier

Élément	Financement conventionnel	Financement islamique
La conformité à la charia	Non	Oui
Le rôle de la banque	La banque agit comme prêteur dans une relation créancier-débiteur, sans réelle implication dans l'économie réelle.	Dans une Mourabaha, la banque agit comme intermédiaire commercial elle achète un bien immobilier pour le revendre au client. Elle participe ainsi directement à l'économie réelle, l'opération étant adossée à un actif tangible, et non à de simples flux financiers.
L'objet du contrat	Dans le financement conventionnel, le contrat porte sur une somme d'argent destinée à l'achat du bien. L'intérêt principal de la banque est le remboursement du capital majoré des intérêts	La Mourabaha porte sur un bien immobilier, contrairement au financement conventionnel centré sur l'argent. Ce mécanisme permet de respecter l'interdiction islamique du commerce de l'argent, le profit provenant d'une vente, et non d'un prêt.
Transfert de propriété	Le transfert de propriété se réalise dès que le client paie le montant d'achat du bien immobilier au vendeur. Dans ce scénario, il n'y a qu'un seul transfert de propriété.	Dans le cadre d'une Mourabaha, le transfert de propriété s'opère dès le premier jour, une fois l'apport initial réglé. Cependant, cette opération implique deux transferts de propriété distincts : le premier entre le vendeur et la banque, le second entre la banque et le client.

Frais d'assurance	Les frais d'assurance sont à la charge du client.	Les frais d'assurance sont à la charge du client
Intérêt / Marge	Les intérêts sont calculés sur le capital restant dû et diminuent avec le temps (intérêt dégressif)	Marge fixe mensuelle constante
Remboursement anticipé	Dans le financement conventionnel, le remboursement anticipé permet de réduire les intérêts restants, diminuant ainsi le coût total du prêt. Une fois le prêt remboursé, plus aucun intérêt n'est dû. Toutefois, certaines banques appliquent des frais pour compenser ce manque à gagner	Le remboursement anticipé est autorisé, et la banque peut accorder une réduction proportionnelle à la durée restante. Cette pratique, conforme à la charia, représente un avantage pour le client souhaitant régler sa dette par anticipation.
Rééchelonnement	Un étalement des mensualités réduit leur montant, mais allonger la durée du prêt augmente au final la charge totale d'intérêts, même si le taux reste inchangé.	Un rééchelonnement est possible, mais la banque ne peut augmenter la marge, car cela reviendrait à majorer le profit en fonction du temps, ce qui serait assimilé à du riba. Toute prolongation du remboursement doit donc se faire sans hausse de la marge, et dépend de la décision de la banque au cas par cas.
Pénalité en cas de retard de paiement	En financement conventionnel, les pénalités de retard augmentent avec le temps, car calculées à partir d'un	En finance islamique, les pénalités de retard basées sur le temps sont interdites car assimilées à du riba. À la place, une pénalité

	taux d'intérêt majoré.	forfaitaire peut être appliquée, sans lien avec la durée du retard. Ces montants sont versés à des œuvres caritatives
Cas d'insolvabilité	En cas de non remboursement, la banque peut saisir et vendre le bien pour récupérer les sommes dues	En finance islamique, le bien immobilier financé peut également servir de garantie. En cas de défaut de paiement, la banque peut procéder à sa saisie et à sa revente pour couvrir les sommes dues, conformément aux principes de la charia.

Source : Élaboration de l'auteur

5. Conclusion et Recommendations :

Le financement immobilier constitue un levier essentiel du développement économique et social en Algérie. Face à la demande croissante en logements, les banques, notamment la CNEP-Banque, ont su adapter leur offre en intégrant à côté du crédit conventionnel des solutions de finance islamique comme la Mourabaha. Ce travail a comparé ces deux approches, en analysant leurs dimensions économiques et pratiques dans le contexte algérien. L'étude comparative, basée sur un cas concret, révèle que si les deux modèles présentent des similitudes en matière d'apport personnel, leurs logiques de fonctionnement diffèrent fondamentalement : l'un repose sur l'intérêt, l'autre sur une marge commerciale. Le financement islamique se démarque par des frais généralement plus faibles et des mensualités plus légères, offrant ainsi une alternative conforme à la charia, mais aussi économiquement avantageuse dans certains cas.

Néanmoins, le développement de la finance islamique en Algérie demeure conditionné par plusieurs leviers essentiels : l'instauration d'un cadre réglementaire adapté, la formation de compétences spécialisées, une communication claire et pédagogique à destination du grand public, ainsi qu'une capacité d'innovation continue dans la conception des produits financiers.

Cet article contribue à une meilleure compréhension des enjeux du financement immobilier dans le pays. Il ouvre également la voie à une réflexion plus large sur la cohabitation harmonieuse des différents modèles

financiers, dans une logique de diversité, d'efficacité et d'inclusion, au service d'un développement durable du secteur de l'habitat.

Recommandations :

Les recommandations suivantes visent à permettre à la CNEP-Banque de jouer un rôle moteur dans le développement de la finance islamique en Algérie. En diversifiant son offre, en sécurisant le cadre réglementaire et en améliorant l'accessibilité des services, la banque pourra attirer une clientèle plus large, renforcer la confiance des usagers et contribuer au développement économique du pays selon les principes de la finance éthique :

- Diversifier l'offre islamique à la CNEP-Banque

Lancement de nouveaux produits : Développer une gamme plus large de produits islamiques, tels que les financements Mourabaha, Ijara, Moudaraba, Mousharaka, Istisna'a, ou encore des comptes d'investissement participatif.

Services d'épargne islamique : Mettre en place des comptes d'épargne et des plans d'épargne logement conformes aux principes de la finance islamique.

Solutions de financement pour les entreprises : Offrir des produits adaptés aux besoins des PME et des grandes entreprises, incluant des options de leasing islamique ou des financements de projets participatifs.

Digitalisation de l'offre : Intégrer les produits islamiques dans les canaux numériques (applications mobiles, services en ligne), pour les rendre plus accessibles.

- Renforcer le cadre réglementaire

Clarification du cadre légal : Mettre à jour les textes juridiques et réglementaires pour mieux encadrer les opérations de finance islamique et les différencier clairement des opérations conventionnelles.

Création d'une autorité de supervision Charia.

Normes comptables et fiscales adaptées : Élaborer des normes spécifiques pour les produits islamiques, en tenant compte de leur nature particulière (absence d'intérêt, partage de risque, etc.), et proposer une fiscalité équitable.

- Étendre la couverture des guichets islamiques

Ouverture de nouveaux guichets spécialisés : Étendre progressivement le réseau de guichets islamiques à travers les principales wilayas et zones rurales, en fonction de la demande locale.

Transformation de certaines agences en agences 100 % islamiques : Dans les zones à forte demande, convertir des agences classiques en agences entièrement dédiées à la finance islamique.

Formation du personnel : Assurer une formation continue et spécialisée pour le personnel dédié aux guichets islamiques, afin d'améliorer la qualité de service et la compréhension des produits.

Communication ciblée : Mettre en place une stratégie de communication adaptée pour sensibiliser la population à l'existence et aux avantages des guichets islamiques, notamment via des campagnes d'information.

6. Liste des références :

Articles et thèses :

- ABDESSELAM, C., & KANA, Z. (2019). Financement de l'immobilier : étude comparative entre la finance conventionnelle et la finance islamique. Cas de la CNEP-Banque et Al Baraka Banque. Mémoire de Master en Sciences Économiques, option Économie Monétaire et Bancaire, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.
- Badi, A., & Ouachem, F. (2022). Fondement des banques islamiques : principes de base et modes de financement. Volume 6, Numéro 1, p. 435.
- Benabdelmoula, F. (2017). Les déterminants d'octroi de crédits bancaires aux entreprises : étude comparative entre la banque conventionnelle et la banque islamique. Gestion et management. COMUE Université Côte d'Azur (2015-2019).
- BENYAHIA, M. (2021). Réalité de la production et du financement du logement en Algérie et performance des institutions. Université de Tlemcen.
- BOUMARAFI, L. (2023). Financement conventionnel et islamique. Thèse de Doctorat, Université d'Algérie (spécialité Finance et Banque).
- BOUSBA, A., & OUIZEM, N. (2022). La contribution des banques au financement de l'immobilier en Algérie : cas d'étude d'un dossier de crédit immobilier par la CNEP-Banque de Kherrata. Université de Bejaïa.
- GUETTAF, Y., & MANSOURI, F. (2018). Le financement bancaire de l'immobilier en Algérie : cas de la CNEP-Banque agence « 213 » Sidi Ahmed. Université de Bejaïa.
- HADDAD, S., & MOKHTARI, S. (2015). Comprendre la banque : organisation et fonctionnement. Bouira : Pages Bleues Internationales, p. 6.
- HADDADI, S. (2022). Financement des crédits immobiliers : cas de la CNEP-Banque. Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.
- Inass El Farissi, M. El Moueffak, & S. Meknassi. (2012). Instruments financiers islamiques et conventionnels : utilités, consistances et correspondances. Revue Marocaine des Sciences de Management.

- KARA, M. (2022). Le rôle des institutions bancaires dans le financement du logement social en Algérie: étude du cas « CNEP » / The role of banking institutions in the financing of social housing in Algeria; A case study "CNEP". El-Acil Journal for Economic and Administrative Research, Université Constantine 2.
- LOUBOUKH, M. (2020). دور آليات التمويل العقاري الإسلامية في حل مشكل تمويل قطاع السكن في الجزائر. Thèse de doctorat en Sciences Économiques, spécialité : Finance Islamique, Université de Blida 2.
- OULD-BAH, M. F. (2011). Les systèmes financiers islamiques : approche anthropologique et historique. Paris : Karthala.

Rapport annuel:

- Rapport annuel de la CNEP Banque 2024.
- Africa Housing Finance Yearbook 2024, <https://housingfinanceafrica.org/>.