

UNIVERSITE MOHAMMEDV
FACULTE DES SCIENCES JURIDIQUES
ECONOMIQUES ET SOCIALES-RABAT

Etude des besoins en instruments financiers alternatifs au Maroc

Thèse de Doctorat en sciences économiques

Préparée par : Abderrazzak ELMEZIANE

**Soutenue publiquement à la faculté des sciences juridiques, économiques, et
sociales de l'Université MohamedV de Rabat devant le jury composé de :**

M. Omar EL KETTANI, Professeur à la F.S.J.E.S de Rabat (Directeur de recherche)

M. Saad BENBACHIR, Professeur à la F.S.J.E.S de Rabat (Président du jury)

M. Abdenbi EL MARZOUKI, Professeur à la F.S.J.E.S de Rabat (Suffragant)

M. Lahboub ZOUIRI, Professeur à la F.S.J.E.S de Rabat (Suffragant)

M. Ahmed CHAKIR, Professeur à l'E.N.C.G d'Agadir (Suffragant)

Année Universitaire : 2014-2015



«Allah a permis le commerce et interdit l'usure»

Saint Coran, Verset Al Baqarah (2:275)



Remerciements



Ma dette de reconnaissance est grande à l'égard du Professeur Omar EL Kettani qui, dès ma première année en sciences économiques, m'enseigna qu'entre l'économie capitaliste est celle d'obédience socialiste il y a une troisième voie plus juste et plus équitable, celle de l'économie islamique.

Mes remerciements et ma reconnaissance sont aussi adressés aux membres de jury, M.M. Les professeurs, Saad Benbachir, Abdenbi EL Marzouki, Louiri Lahboub et Ahmed Phakir, qui m'ont fait l'honneur d'évaluer cette modeste contribution à l'économie islamique, à travers sa manifestation la plus remarquable : la finance islamique.

Je ne saurai oublier de remercier, également, toutes les personnes qui, de près ou de loin, ont apporté leur contribution, quelque part, à cet édifice.

Ma pensée va, tout particulièrement à ma petite famille et à mes parents.

Qu'ils trouvent tous ici l'expression de ma gratitude.



Sommaire

Première partie :	1
Les instruments financiers alternatifs offerts dans le cadre de la finance islamique et expression des besoins exprimés à leur égard	1
Chapitre 1 : Spécificité des instruments financiers alternatifs offerts dans le cadre de la finance islamique	5
Section 1: Fondement doctrinal des instruments financiers alternatifs offerts dans le cadre de la finance islamique.....	6
Section 2 : Classification des Instruments financiers alternatifs offerts dans le cadre de la finance islamique.....	11
Chapitre 2 : Expression des besoins en instruments financiers alternatifs et stratégies de leur implantation	55
Section 1 : Diversité des besoins et leur hiérarchisation	57
Section 2 : Expression des besoins en instruments financiers islamiques.....	65
Deuxième partie : Manifestation des besoins en instruments financiers alternatifs et stratégies d'intégration de la finance islamique	80
Chapitre 1 : Manifestation des besoins en instruments financiers alternatifs à l'échelle macroéconomique et microéconomique	83
Chapitre 2 : Stratégies et modèles d'implémentation de la finance islamique en réponse aux besoins exprimés	111
Section 1-Stratégies d'implémentation des instruments financiers islamiques.....	112
Section 2: Modèles d'implémentation des instruments financiers islamiques	114
Troisième partie : Etude des besoins en instruments financiers alternatifs au Maroc	124
Chapitre 1 : La finance islamique au Maroc, une finance alternative?	127
Section 1 : Processus d'introduction de la finance islamique au Maroc	128
Section 2- déploiement de la finance islamique au Maroc : constat d'échec de "l'effet government pull"	168
Section 3- la finance islamique au Maroc, une alternative viable	177
Chapitre 2 : Etude des besoins en Instruments financiers alternatifs au Maroc	201
Introduction	202
Section 1-Les instruments financiers alternatifs face aux besoins des particuliers.....	202
Section 2-Les instruments financiers alternatifs face aux besoins des professionnels : cas des artisans et petits agriculteurs	240

Introduction générale

Alors que la finance conventionnelle s'essouffle, la finance islamique, elle, entre dans un cycle de croissance soutenu. Le taux de croissance des actifs financiers islamiques varie entre 20% et 30% (IFSB, 2013), les Sukuks étant les actifs les plus dynamiques sur le marché financier international.

Avec plus de 400 institutions financières islamiques gérant des actifs financiers dépassant 1600 milliards de dollars dont (1300 milliards USD pour les banques islamiques, 230 milliards USD pour les Sukuks, 64 milliards USD pour les fonds islamiques et près de 16 milliards USD pour les produits Takaful) (IFSB, 2013), La finance islamique est aujourd'hui en passe de devenir un phénomène financier majeur.

Fruit d'une savante ingénierie jurisprudentielle financière (Fiqh Al Moaamalt al Malia) alliant la performance des instruments financiers modernes et les prérogatives de la Charia'a en matière de prohibition de l'intérêt, la spéculation, le « Gharar », la finance islamique offre une gamme diversifiée d'instruments financiers alternatifs à ceux conventionnels.

Ses techniques uniques d'adossement des transactions financières aux actifs réels (asset backing) et de partage des profits et pertes lui ont permis de faire preuve d'une forte résilience face à la crise financière de 2007, ce qui a attiré l'attention des chercheurs comme des instances financières internationales (FMI, 2010).

Drainant une énorme manne financière et présentant le double avantage de répondre aux mêmes besoins financiers attendus d'un système financier (financement de l'investissement et de la consommation, placement, divers services financiers...) tout en respectant les normes de l'éthique et de la morale religieuse, la finance islamique n'intéresse plus que les seuls musulmans souhaitant des pratiques financières conformes aux normes de la Charia'a. A Londres, comme à Paris, à New York ou au Luxembourg les grandes financières mondiales se livrent à une concurrence acharnée pour s'attirer les faveurs de cette industrie financière prometteuses.

Qu'elle soit adoptée par principe éthico-moral ou par pur opportunisme financier, la finance islamique ne laisse personne indifférent. Trois modèles majeurs sont déployés dans le dessein de capter cette manne financière et d'en saisir tous les avantages :

- Le modèle d'islamisation intégrale du système financier (cas de rares pays comme le Pakistan, l'Iran et le Soudan)
- Le Modèle dual autorisant cote à cote le système financier islamique et celui conventionnel avec une législation propre à chaque système (cas de nombreux pays dont notamment la Malaisie qui fait figure de puissance financière islamique sans conteste)
- Le modèle des fenêtres islamiques autorisant la commercialisation des instruments financiers islamiques au sein même des institutions financières conventionnelles.

Après s'être longuement opposé à la mise en place d'un cadre législatif favorable à la finance islamique¹, le Maroc s'achemine lentement vers un modèle financier hybride. L'échec de l'expérience des fenêtres islamiques entamée depuis 2007, date où Bank AL Maghrib a autorisé les banques conventionnelles à commercialiser trois produits financiers islamiques que la banque centrale a qualifié d'alternatifs (voir annexe 2), a incité les autorités monétaires du pays à mettre en place un cadre législatif favorable à la création de banques islamiques à part entière sous l'appellation de banques participatives (voir annexe 3 et 10) ainsi que des dispositions législatives favorables à l'émission de Sukuks (voir annexe 4). Un projet de loi relatif aux compagnies Takaful est également en cours de discussion au parlement (voir annexe 5).

Dans le cas des banques participatives comme dans celui des Sukuks et Takaful, aucun texte législatif autonome n'a été mis en place. Les dispositions législatives propres aux banques participatives font ainsi partie de la loi 34-03 relative aux établissements de crédits et assimilés (annexe 10), celles relatives aux Sukuks font partie intégrante de la

¹ Bank AL Maghrib a refusé la requête de l'ex-wafa bank de se transformer en banque islamique dès 1978, la banque centrale a de même décliné la demande d'installation au Maroc d'une dizaine de banques islamiques du moyen orient.

loi n°33-06 (annexe 5) relative à la titrisation des créances et celles relatives aux compagnies Takaful font partie du projet de remaniement du code des assurances.

La réticence des autorités monétaires à légaliser la finance islamique au Maroc constitue la principale problématique qui nous a interpellé dans la présente recherche qui se fixe pour objectif de mettre le point sur les raisons de cette hésitation qui caractérise l'action publique vis-à-vis de la finance islamique qui présente, pourtant, une aubaine pour l'économie marocaine.

L'hésitation qui caractérise la population à l'encontre de la finance islamique telle qu'elle été déclinée jusqu'à maintenant, nous interpelle aussi dans cette recherche dans le dessein de déceler les véritables besoins en instruments financiers alternatifs à ceux conventionnels manifestés tant à l'échelle macroéconomique (finances publiques, promotion de la place financière de Casablanca, inclusivité financière des populations) que microéconomique du pays (financement des ménages des entreprises et des professionnels).

La principale question à laquelle tentera de répondre cette recherche a donc trait à l'existence ou non de besoins réels en instruments financiers islamiques (conçus en tant qu'instruments financiers alternatifs à ceux conventionnels) manifestés à l'échelle macroéconomique et microéconomique au niveau du pays.

L'approche méthodologique qui tentera de vérifier notre principale hypothèse (existence de besoins en instruments financiers islamiques au double plan microéconomique et macroéconomique) s'articulera autour de plusieurs techniques de recherche :

- L'analyse documentaire qui s'efforcera de mettre en lumière les signes de réticence des pouvoirs publics et du lobby bancaire à l'endroit du déploiement sain de la finance islamique à travers les prises de position officielles des instances gouvernementales (ministère des finances, Bank Al Maghrib, Direction des impôts...);

- Des études de cas relatant des expériences réussies de mise en place des instruments financiers islamiques;
- Des modèles théoriques montrant la capacité des instruments financiers islamiques à induire la stabilité du système financier et sa plus forte résilience face aux crises financières ainsi que sa promotion de la croissance économique inclusive et une plus grande justice redistributive;
- des enquêtes quantitatives menées auprès des ménages et des professionnels marocains.

Les instruments financiers alternatifs déployés jusqu'à maintenant ont ciblé la clientèle des particuliers sans avoir réussi à les convaincre sérieusement (moins de 1 milliards de dh d'encours à fin 2013 (Baghdadi², 2013), c'est pourquoi la recherche se focalisera davantage sur ce segment et tentera de modéliser le comportement du consommateur marocain face à l'offre des instruments financiers islamiques afin d'en déduire un indice de la demande susceptible de nous éclairer sur les déterminants de la demande des instruments financiers alternatifs au Maroc, ce qui est de nature à éclairer les décideurs tout comme les institutions financières marocaines (particulièrement les banques et les assurances) sur la nature des stratégies à mettre en place pour un déploiement sain de la finance islamique au Maroc.

² Youssef BAGHDADI Président du directoire de Dar Assafaa.

Première partie :

**Les instruments financiers alternatifs offerts dans le cadre de la finance islamique
et expression des besoins exprimés à leur égard**

Introduction de la première partie

La finance islamique a eu ses lettres de noblesse en raison de sa capacité à fournir des instruments financiers capables de répondre aux besoins financiers exprimés par les différentes parties prenantes, au même titre que la finance conventionnelle, tout en étant conformes à la morale islamique en contournant particulièrement l'intérêt et les activités illicites ou répréhensibles.

La finance islamique a, par ailleurs, prouvé sa résilience face aux crises financières sévères qui ont secoué les systèmes financiers conventionnels grâce, notamment, à sa technique unique d'adossement des transactions aux actifs réels (Asset-backing), son encouragement des prises de participation et sa prohibition des activités spéculatives et celles basées exclusivement sur la dette.

Ces particularités de la finance islamique ont en fait l'objet de toutes les convoitises, y compris de la part de pays occidentaux. Les différentes stratégies d'implantation des instruments financiers qu'elle offre (islamisation intégrale du système financier ou création de simples fenêtres islamiques) témoignent de l'hétérogénéité des besoins exprimés et des prises de position des parties prenantes à son égard.

A ce titre, la finance islamique constitue une finance alternative à un triple point de vue :

- Pour les musulmans souhaitant des pratiques financières conformes à leurs convictions religieuses leur interdisant les transactions financières prohibées (intérêt, Gharar, spéculation..), cette finance est une alternative morale en premier lieu.
- Pour les adeptes de la finance socialement responsable, la finance islamique est une alternative éthique face aux dérives du capitalisme financier.
- Pour d'autres, enfin, la finance islamique est un phénomène financier majeur consacrant le déplacement du centre de l'épargne mondiale vers les pays fortunés du golfe persique à rente pétrolière, et elle constitue de ce fait une manne financière à exploiter.

Répondant aux besoins déclarés des uns et des autres, la finance islamique offre, en effet, une gamme diversifiée d'instruments financiers alternatifs à ceux conventionnels.

La particularité de ces instruments financiers tient au respect scrupuleux des normes islamiques en matière des transactions financières, lesquelles interdisent l'intérêt (Riba), la spéculation (Gharar), les activités illicites ou immorales et encouragent, à l'inverse, les transactions basées sur le partage des profits et pertes (profit and loss sharing) ainsi que l'adossement de ces instruments à des actifs réels (asset-backing).

Depuis la création de la première banque islamique à Dubai en 1975, la mise en application de ces instruments alternatifs a été consacrée par la création progressive d'institutions financières islamiques spécialisées (banques commerciales et banques d'affaires islamiques, compagnies Takaful (assurance islamique), fonds d'investissements islamiques) qui en ont popularisé les pratiques à l'échelle planétaire.

Selon le dernier rapport sur le développement de la finance islamique dans le monde (ICD-Thomson Reuters, 2013), on compte aujourd'hui plus d'un millier d'institutions financières capitalisant près de 1300 milliards de dollars d'actifs, enregistrant en cela des taux de croissance annuels situés entre 20% et 30% selon les actifs considérés.

Le développement vigoureux de la pratique financière islamique contemporaine s'est fait sous la conjonction de plusieurs facteurs :

- La demande soutenue pour les instruments financiers islamiques due au regain d'intérêt pour la religion (Sahwa islamique) dans le monde islamique, particulièrement dans les rangs des jeunes.

- L'importance des flux de pétrodollars que les pays du golfe ont pu générer, suite au renchérissement du prix du brut tout au long des trois dernières décennies, et la faible capacité de rétention de ces capitaux (en termes d'investissements) par les économies nationales de ces pays;

- L'effet d'éviction des capitaux de ces pays provoqué par les conditions draconiennes que les autorités monétaires américaines leur ont imposé après les événements du 11 septembre;

- Le développement de la finance islamique s'est fait aussi à la faveur d'une demande, de plus en plus soutenue, pour une forme de finance éthique popularisée par des courants réformistes exacerbés par les dérives du capitalisme financier.

Les crises cycliques que connaît le système capitaliste, ont en effet mis à nu les pratiques spéculatives et court-termistes d'un tel système et ouvert la voie à de nouvelles pratiques

financières dites éthiques dans la lignée des Investissements Socialement Responsables (Aglietta, 2004).

-Le développement des instruments financiers islamiques s'est fait également en réponse à un besoin intéressé de certains pays, occidentaux notamment, qui y ont vu une occasion de drainer des capitaux conséquents en quête de placements.

L'alternative pouvant évoquer aussi bien l'idée de complémentarité que celle de substitution, il sera donc question, d'aborder la spécificité des instruments financiers alternatifs offerts par la finance islamique (chapitre 1) avant d'aborder l'expression des besoins exprimés à l'égard de la finance islamique (chapitre 2) ce qui est de nature à nous éclairer sur la spécificité de l'alternative que constitue la finance islamique.

Chapitre 1 : Spécificité des instruments financiers alternatifs offerts dans le cadre de la finance islamique

Introduction

La conformité aux normes islamiques est le fondement de base des instruments financiers islamiques conçus en tant qu'instruments financiers alternatifs à ceux conventionnels.

A ce titre, les instruments financiers islamiques présentent le double avantage d'offrir une alternative permettant de satisfaire les besoins matériels exprimés par les différentes parties prenantes (financement, placement...), au même titre que les instruments financiers conventionnels, en plus de leur conformité à la morale islamique.

Fruits d'un important effort d'adaptation du riche patrimoine islamique de la jurisprudence des transactions (Fiqh Al-Mouamalat), les instruments financiers islamiques nécessitent, pour leur maîtrise, une bonne compréhension de ces règles jurisprudentielles.

Les instruments financiers sont en effet classés, à la lumière de la jurisprudence islamique des transactions, en quatre grandes catégories (Khouja, 1994) :

- **Les instruments financiers liés au commerce** : ils concernent les instruments liés aux transactions qui entraînent un transfert définitif de la propriété.
- **Les instruments financiers liés à la location** : ils concernent les instruments liés aux transactions qui entraînent la jouissance des utilités de la chose louée.
- **Les Instruments financiers liés à la participation** : ils concernent les instruments financiers impliquant la mise en commun de capitaux en vue d'une opération de participation (Moucharaka).
- **Les Instruments financiers liés à l'Istirbah** : ils concernent les instruments financiers mettant en jeu l'association du travail et du capital dans le dessein de partager le bénéfice (Ribh) qui en résulte.

Section 1: Fondement doctrinal des instruments financiers alternatifs offerts dans le cadre de la finance islamique

Paragraphe 1 : Place de la finance dans la pensée économique islamique

Ainsi que l'a fait remarquer Toynbee (1978), il est impossible de séparer l'instrument du système de pensée qui l'a généré de sorte qu'une chose en amène une autre, nous nous proposons, donc, d'analyser les instruments financiers islamiques en faisant référence à leur fondement doctrinal lequel est imprégné de la pensée économique islamique.

L'économie islamique puise ses sources des normes de comportement de l'agent économique musulman qui dérivent du Coran et de la Sunna (paroles et agissements du prophète SWS) ainsi que de la jurisprudence (Ijtihad). Ces normes incitent au partage des profits et des pertes dans la sphère de production, à une modération de la consommation de biens licites et à une justice redistributive par le biais de la Zakat et de l'aumône.

Malgré le déni historique de l'économie islamique par les auteurs occidentaux (le vide de Shumpeter)¹, celle-ci a bel et bien existé comme en atteste l'historien Bonner (2005) pour qui "une économie de pauvreté" prévalaient en Islam jusqu'au XIII siècle ou XIV siècle. Sous ce système, les conseils de Dieu auraient assuré que les flux d'argent et de biens étaient purifiés en redistribuant l'argent de ceux qui avaient trop vers ceux qui n'avaient pas assez, grâce à l'incitation à la zakat et la réprobation de la Riba pour les prêts.

Les écrits des érudits des premiers siècles de l'Islam comme, Abu Yusuf (745-798), Ishaq bin Ali al-Rahwi (854–931), Al-Farabi (873–950), Qabus (? -1012), Ibn Sina (Avicenne) (980–1037), Ibn Miskawayh (1030- ?), al-Ghazali (1058–1111), Al-Mawardi (1075–1158), Nasir al-Din al-Tusi (1201–1274), Ibn Taimiyah (1263–1328) et Al-Maqrizi attestent aussi de la fécondité de la pensée économique islamique et son effectivité qui a atteint son apogée avec Ibn Khaldoun (1332-1406) considéré comme le précurseur de l'économie politique bien avant Adam Smith.

Loin d'être une religion ascétique, l'Islam favorise l'activité économique « par le travail, l'homme peut atteindre l'objectif ultime : le bien-être et la richesse tout en respectant les principes de la charia [...]. La richesse une fois acquise, l'individu devra utiliser l'argent gagné de façon socialement productive en évitant cependant l'excès de gain, l'exploitation, le gaspillage, la corruption et le monopole » (Comair-Obeid, 1995 : 45)².

La quête de la richesse n'est, en effet, pas condamnée en Islam tant qu'elle est légitimée, dépensée de façon modérée et sujette à contribution (Zakat et dons bénévoles) au profit de la communauté. Le saint Coran l'énonce clairement « Dis: «Qui a interdit la parure d'Allah, qu'Il a produite pour Ses serviteurs, ainsi que les bonnes nourritures?» Dis:

¹Dans son « Histoire de l'analyse économique », ouvrage de référence en la matière, qui fait toujours autorité, Joseph Schumpeter écrit: « Pour ce qui concerne notre sujet, nous pouvons sans crainte franchir d'un bond cinq cent ans, jusqu'à l'époque de saint Thomas d'Aquin ».

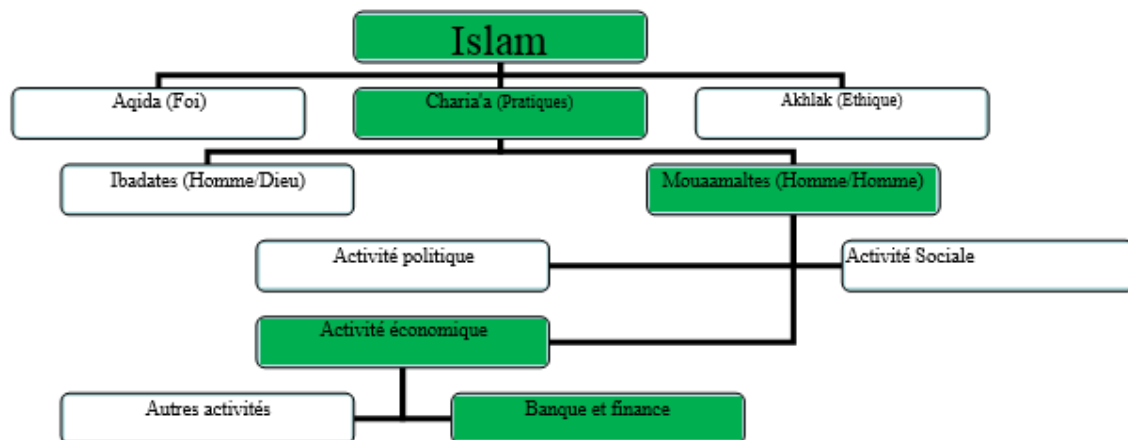
² Cité in Guéranger (2009). PP:25-26

«Elles sont destinées à ceux qui ont la foi, dans cette vie, et exclusivement à eux au Jour de la Résurrection.» Ainsi exposons-Nous clairement les versets pour les gens qui savent ». (**Sourate Al-Araf, verset 32**).

L’Islam est en effet une religion où le temporel côtoie, sans heurts, le spirituel. Elle repose sur trois piliers fondamentaux (figure 1) :

- La foi (Aqida), organisant la relation de l’Homme à son créateur (actes d’adoration d’Allah ou Ibadates)
- La charia’a (loi islamique) organisant la relation de l’Homme à ses semblables en termes d’activité sociale (mariages, héritages, ...), d’activité politique (relations gouverneurs-gouvernés), et en termes d’activités économiques comportant entre autres les relations financières dont il est question dans cette recherche.
- l’éthique (Akhlak) : se réfère à la pratique de la vertu, de la morale et de bonnes mœurs qui doivent guider le comportement du musulman.

Figure 1 : Place de la finance en Islam



Largement inspirée des principes de l’économie islamique, la finance islamique nous rappelle, sans équivoque et très fermement, que la valeur fondamentale c’est l’Homme. A partir de cette valeur il y aura des interdictions et des encouragements à certaines actions et en particulier l’interdiction de l’intérêt, et par conséquent la nécessité du partage des risques en matière économique et financière, l’interdiction de la spéculation désordonnée et donc le souci toujours confirmée de la tangibilité des actifs, l’interdiction de

l'investissement dans des activités considérées comme non éthiques et la recommandation très forte de la redistribution des richesses par l'aumône (De Courcelles, 2010).

La finance islamique étant la manifestation la plus concrète de l'économie islamique nous concluons donc sur la nécessité de faire la distinction nette entre la rationalité de l'acteur économique musulman (Homo Islamicus au sens de Kuran, 1986) mu par les considérations de performance économique qui n'enfreignent pas ses convictions morales et celle typique de l'homoéconomicus mu par les seules considérations économiques auxquels peuvent venir se greffer, in fine, quelques considérations éthiques mais toujours dans une perspective de gain matériel.

Ainsi que l'explique Chapelière (2010 : 8) « Le concept d'économie islamique suppose l'existence d'un modèle abstrait reposant sur des valeurs formant une éthique économique inspirée de l'Islam, fonctionnant selon les préceptes de la Charia. A partir des valeurs et des prescriptions contenues dans le Coran et la Sunna, les juristes musulmans ont construit une philosophie économique, qui doit guider les comportements individuels de consommation, de production, d'investissement ou d'épargne et qui propose, à l'instar de Max Weber, un modèle normatif d'homoéconomicus musulman, doté d'une rationalité propre. Prenant sa source dans l'interdiction coranique du Riba, l'intérêt, la finance islamique paraît conforme, dans ses objectifs et ses instruments, à une éthique économique islamique ». C'est à cette éthique économique islamique dans le domaine financier qu'on va s'atteler dans les développements qui suivent.

Paragraphe 2 : Principes de base de la finance islamique

Imprégnées des normes islamiques, les instruments financiers offerts dans le cadre de la finance islamique doivent obéir à cinq principes fondamentaux que Hassoune (2009) qualifie de «cinq piliers de l'islam financier»:

- **Principe n°1 : pas de "Riba"** (intérêt, usure)

L'intérêt étant assimilé au "Riba" (usure), prohibé en Islam, toutes les transactions financières islamiques doivent donc être exemptes de l'intérêt. L'argent n'est, en effet, que du capital potentiel, il ne devient réellement capital qu'après son association avec une autre ressource (notamment le travail) afin d'entreprendre une activité productive (Iqbal et al., 2006).

- **Principe n°2 : pas de “Gharar” ni de “Maysir”** (incertitude, spéculation)

Les transactions financières spéculatives et celles comportant de l'incertitude sont interdites en islam.

- **Principe n°3 : pas de “Haram”** (secteurs illicites)

Les transactions financières portant sur des activités immorales ou illicites sont frappées de nullité en Islam.

- **Principe n°4 : obligation de partage des profits et des pertes**

Ce principe est la traduction de la règle islamique "al-ghunm bi al-ghurm" qui signifie que l'on ne peut prétendre à aucune récompense si l'on n'aura pas pris de risque. Les prises de participation sont ainsi encouragées au lieu et place des financements à base de la dette.

- **Principe n°5 : adossement à un actif tangible**

Toute transaction financière doit être adossée à un actif réel (asset backing). Le souci majeur de cette règle islamique est d'assurer l'équilibre entre la sphère réelle et celle financière, seul capable de prévenir les crises financières majeures.

Un conseil de conformité à la Charia (formé de juristes musulmans reconnus) veille au respect scrupuleux de ces principes en validant le caractère islamique des contrats et des transactions financières.

Paragraphe 3 : La finance islamique une alternative, quelle alternative ?

Sur le plan linguistique, l'alternative est un choix entre deux possibilités distinctes, mais le mot est parfois, sous l'influence de l'anglais, utilisé dans le sens d'une seconde option.

Le Larousse offre les définitions suivantes :

L'alternative est une :

- Obligation de choisir entre deux possibilités (dilemme)
- Possibilité de faire alterner, de faire succéder deux états, deux partis opposés.

Le terme « alternatif » est en réalité polysémique, il recouvre à la fois le sens de la complémentarité et celui de la substitution. Ainsi lorsqu'on parle d'instruments financiers alternatifs on peut insinuer par là qu'il s'agit d'instruments devant se substituer à ceux conventionnels comme on peut faire référence à leur rôle en tant qu'instruments

complémentaires devant diversifier l'offre des instruments financiers conventionnels sans les évincer.

Pour les musulmans, concernés de premier chef par cette finance éthico-morale, la Charia'a devrait gouverner tous les actes du musulman y compris ceux en lien avec ses transactions financières. Les institutions financières devraient donc offrir des instruments financiers qui se substitueraient à ceux conventionnels non conformes aux normes islamiques, particulièrement les instruments de prêt et emprunt à intérêt assimilé en Islam au Riba prohibé.

Pour les tenants de la finance islamique en tant qu'alternative éthique, celle-ci n'est qu'un compartiment de la finance socialement responsable qui s'érige en rempart contre les abus de la finance spéculative à l'origine des crises cycliques que connaît le capitalisme.

Selon Courcelles (De) (2010), la crise actuelle démontre que l'économie réelle est totalement minée par la finance devenue une espèce de « finance de fiction ». La finance islamique vient nous rappeler que pour pallier à cette crise il y a une alternative qui serait une alternative éthique. Elle rejoint, en cela, les préoccupations des financiers des fonds d'Investissements Socialement Responsables (ISR).

Pour la mouvance affichant son opportunisme à l'égard de la finance islamique, celle-ci consacre le déplacement du centre de l'épargne mondiale vers les pays fortunés du moyen orient à rente pétrolière, or il se trouve que ces pays sont pro finance islamique. Réussir à capter cette manne financière conséquente reviendrait donc à diversifier l'offre d'instruments financiers alternatifs à ceux conventionnels en direction des banques et institutions financières islamiques. Au lieu et place d'emprunts obligataires à base d'intérêt prohibé en Islam, ce sont des contrats Sukuk ou Moucharaka qui seraient ainsi développés à l'intention de ces clients exigeants.

Section 2 : Classification des Instruments financiers alternatifs offerts dans le cadre de la finance islamique

On peut classer les instruments financiers islamiques par leur nature (instruments basés sur le commerce, sur la location (Ijara), sur la participation ou sur l'Istirbah), comme on peut les classer par nature des institutions qui les commercialisent (instruments offerts par les banques commerciales et d'affaires, par les compagnies Takaful ou par les fonds islamiques d'investissement).

Paragraphe 1 : Classification des instruments financiers alternatifs selon leur nature

I-Instruments financiers alternatifs basés sur le commerce

Les juristes musulmans présentent les opérations commerciales sous quatre configurations différentes :

- Echange d'une marchandise contre une autre marchandise (Troc)
- Echange d'une valeur (monnaie) contre une autre valeur (change)
- Echange d'une marchandise contre une valeur immédiatement (vente au comptant) ou de façon échelonnée dans le temps (vente à tempérament) ;
- Echange d'une valeur contre un bien avec paiement immédiat à la conclusion du contrat de vente (**Salam**) ou différé (**Istisna'a**).

Nous nous intéresserons davantage à ces deux dernières catégories d'opérations commerciales à l'origine de la plupart des instruments financiers alternatifs.

1-Vente à tempérament

La vente à tempérament comprend la vente «Nassia», qui implique un paiement en bloc à l'échéance, et la vente à terme dont le paiement échelonné intervient à des périodes convenues entre les contractants.

La vente, sous toutes ses variantes, est unanimement admise par les juristes, il faudrait pour cela qu'elle remplisse certaines conditions :

- La vente doit porter sur un bien licite
- Il peut y avoir plusieurs prix lors du marchandage (prix comptant, prix à crédit, prix échelonné) mais un prix unique et une seule échéance doivent être explicités à la conclusion du contrat, les parties contractantes doivent en prendre connaissance avant tout consentement.
- En cas de retard de paiement aucune augmentation de la créance n'est permise car celle-ci serait assimilable à de l'intérêt prohibé (Riba), une pénalité de retard peut, toutefois, être appliquée afin de dissuader le créancier retardataire à

condition que la dite pénalité ne soit pas proportionnelle au temps et son produit doit être confié à des œuvres charitables.

- Le vendeur peut exiger le nantissement du bien vendu.

2-Vente Mourabaha

Il s'agit d'une formule de financement de la vente qui consiste à majorer le prix d'une marge bénéficiaire, celle-ci peut être un pourcentage du prix de revient ou un prix forfaitaire. La Mourabaha est l'une des formules de vente les plus utilisées par les institutions financières islamiques vues les avantages qu'elle procure à la fois au vendeur (marge) et à l'acheteur (étalement des paiements).

La Mourabaha se présente sous la forme de deux variantes :

2-1-Mourabaha ordinaire

Elle est utilisée par un commerçant ordinaire qui achète les marchandises et les revend en utilisant cette formule sans attendre qu'un client le lui demande comme dans le cas de la Mourabaha liée à une promesse.

2-2-Mourabaha liée à une promesse

Il s'agit d'une transaction tripartite qui lie un vendeur, un acheteur et un organisme financier agissant en tant que commerçant intermédiaire entre le vendeur et l'acheteur. L'organisme financier n'intervient que lorsque l'acheteur, ayant repéré une offre d'achat, lui formule une demande d'achat en son nom. L'organisme financier acquiert alors le bien désiré par l'acheteur et le lui revend contre des règlements échelonnés dans le temps moyennant une marge commerciale.

Trois principales conditions sont requises pour la validité du contrat Mourabaha :

- L'objet du contrat doit être licite
- L'achat/revente doit être réel et non fictif
- Le prix de revient, la marge bénéficiaire de l'organisme financier et les délais de paiement doivent être préalablement connus, fixés et acceptés par les parties contractantes.

3-Vente Salam

Les Salam est défini comme étant la vente d'un comptant (argent) contre un différé (marchandise). Il correspond à une avance du paiement d'une marchandise au vendeur qui s'engage à la livrer à l'acheteur à une date et à un prix convenus.

4-Vente Istisnaa

Il s'agit d'un contrat sur un bien (Masnoa'a) dont la fabrication est commandée par l'acheteur (Moustasnia'a) auprès d'un fabriquant (Sania'a). Lorsqu'elle est utilisée par une institution financière, la vente Istisna'a peut prendre l'une des deux formes suivantes :

- L'institution financière peut acheter un bien pour le revendre, après réception, à son client au comptant, à échéances fixées ou à crédit
- L'institution financière peut contracter un premier Istisna'a en qualité de vendeur du bien objet de l'opération de l'Istisna'a initial et un second Istisna'a (Istisna'a parallèle) en qualité d'acheteur du bien en question en donnant l'ordre à une tierce personne de fournir le bien pour lequel elle s'est engagée dans le premier contrat.

Le contrat Istisna'a doit porter sur des biens licites précis quant à leurs caractéristiques, il diffère du contrat Salam sur plusieurs points :

-Le paiement peut être étalé sur plusieurs périodes, au fur et à mesure que la réalisation du bien se poursuit, contrairement au contrat Salam où le paiement se fait en une seule fois, à la conclusion du contrat.

- La date de livraison est explicite et doit nécessairement être mentionnée dans le contrat Salam, elle peut, en revanche, ne pas l'être dans le contrat Istisna'a.

- Le contrat Salam porte sur des biens fongibles, tandis que le contrat Istisna'a porte généralement sur des biens non fongibles (chemins de fer, logements, etc...).

II- Instruments financiers alternatifs basés sur la location (Ijara)

L'objet de la vente dans les contrats de location (Ijara) est l'utilité des biens non pas les biens eux même. Cette nuance, de taille, permet d'identifier les principales caractéristiques des instruments financiers basés sur la location.

1-Bail fonctionnel dit « Ijara Tachghilia »

Les institutions financières islamiques utilisent le bail des utilités³ comme moyen de financement, elles achètent, pour cela, des actifs en vue de louer leurs utilités contre une rémunération périodique, on parle dans ce cas du bail fonctionnel (Ijara Tachghilia, qu'on peut rapprocher au leasing classique).

Ce genre de financement présente des avantages certains :

- Il permet de faire face aux besoins en actifs à des coûts modérés
- Il permet le transfert de l'utilité des biens et non de leur propriété.

2-Location-vente dite « Ijara Tamlikia »

Dans des cas particuliers, le bail peut entraîner le transfert de la propriété des biens objet de la location c'est la location-vente (Ijara Tamlikia, qu'on peut rapprocher à la L.O.A⁴).

La location-vente, tout comme le bail fonctionnel, doit porter sur des actifs licites, bien identifiés, le bien objet du bail fonctionnel doit, en plus, être livrable et affecté à l'usage qui doit en être fait selon les clauses du contrat.

Le bien objet de la location demeure sous la responsabilité du bailleur qui en assure la maintenance nécessaire à son bon fonctionnement. La responsabilité du locataire n'est invoquée qu'en cas de négligence avérée de sa part. Enfin, le loyer peut être payé au comptant ou à échéances fixes.

III-Instruments financiers alternatifs basés sur la participation

Il s'agit de la mise en commun (par deux ou plusieurs personnes) de capitaux pour réaliser une affaire donnée et se partager les bénéfices qui en résultent.

La participation peut être en nature, en numéraire et même en obligation; elle donne lieu au droit de gérance et contraint les participants à se partager également les pertes éventuelles qui peuvent résulter de l'affaire en question.

Il existe, selon les juristes musulmans, trois catégories de sociétés de participations : « Charikates Al Abdane », « Charikates AL Wojoh » et « Charikates Ras ALMal ».

³ Il existe une variante du bail dite « bail des travaux », il s'agit d'un contrat de bail portant sur l'accomplissement d'un travail donné contre rémunération convenue à l'avance, le salarié loue dans ce cas sa force de travail.

⁴ Location avec Option d'Achat

1-Prise de participation dans le cadre de sociétés de travaux dites « Charikates AlAbdane »

Il s'agit d'une participation où ce qui est mis en commun est le travail physique ou intellectuel des participants (médecins, artisans, commerçants ...) travaillant ensemble dans le dessein de partager les bénéfices de l'action collective.

2-Prise de participation dans le cadre de sociétés d'honorabilité dites « Charikates AL Wojoh »

Dans ce cas les participants usent de leur bonne réputation (honorabilité) pour acquérir des biens à crédit et les revendre dans le but de partager les bénéfices (éventuellement les pertes) qui en résultent au prorata des garanties supportées par chacun d'eux.

3-Prise de participation dans le cadre de sociétés de capitaux dites « charikates Ras ALMal »

Il s'agit de la mise en commun de capitaux pour la réalisation d'affaires dans le but de se partager les bénéfices qui en résultent dans des proportions prédéterminées et de supporter les pertes éventuelles au prorata des participations. Les sociétés de capitaux peuvent prendre deux formes distinctes :

- Sociétés à procuration dites « Charikates AL Moufawada » : Il s'agit de sociétés où les associés participent équitablement au capital et à la gérance de la société
- Sociétés à mandat limité dites « Charikates AL-Inan »: C'est le genre de sociétés où les associés ne participent pas à parts égales au capital et à la gérance de la société objet de la participation.

Dans « Charikate AL-Inan », les partenaires agissent comme agents (Wakil) et non pas comme garants (Kafil), ce type de sociétés convient donc particulièrement aux banques islamiques puisqu'elles leur permettent des prises de participations dans des projets existants ou en cours de réalisation en déléguant au client-partenaire (Wakil) la tâche de la gérance et en se contentant du rôle de contrôle et de suivi de l'affaire financée.

Sur le plan pratique, deux instruments financiers de prise de participations sont utilisés dans le cadre de la finance islamique :

- La Moucharaka permanente où le bailleur de fonds reste partenaire définitif dans l'affaire financée ;
- La Moucharaka dégressive où sa part décline au fur et à mesure pour céder la place à l'entrepreneur maître de l'affaire.

IV-Instruments financiers alternatifs basés sur le principe de l'Istirbah

L'Istirbah est un contrat par lequel l'un des contractants donne une partie de sa fortune à l'autre pour la faire fructifier en vue de participer aux résultats qui en découlent. Lorsque l'un des contractants fournit un capital argent, l'opération est une « Moudaraba », elle sera dite « Mouzara'a » lorsque le capital fourni est la terre ou « Mougharassa » lorsque ce sont les plantations d'arbres qui sont fournies en guise de capital (Khouja, 1994).

Une des caractéristiques majeures de ce type de financement est le fait que la gérance est confiée à l'un des contractants de façon à réaliser une séparation entre le droit de propriété et celui de gestion. L'autre caractéristique est que le bailleur de fonds est le seul à supporter la perte financière de l'affaire, l'autre contractant se contentant de supporter la perte de ses efforts. Quant aux bénéfices, ils sont partagés entre les contractants dans des proportions convenues entre eux.

1-Contrat Moudaraba

C'est un mode d'association où l'une des parties au contrat fournit le capital nécessaire au financement de l'affaire objet de la Moudaraba, l'autre partie fournissant son expertise et son savoir-faire en vue de réaliser des bénéfices dans des activités licites que les deux contractants se partageront selon des proportions convenues entre eux.

2-Contrat Mouzara'a

En vertu du contrat Mouzara'a, le propriétaire d'un terrain agricole le fournit au cultivateur qui le travaille, à l'issue de l'opération, la récolte ainsi obtenue est partagée entre les deux partenaires dans les proportions convenues entre eux. En cas d'une récolte déficiente (perte), le fonds Mouzara'a s'en trouve d'autant réduit, le cultivateur aura perdu, dans ce cas, son effort et le propriétaire l'utilité de sa terre.

Paragraphe 2 : Classification institutionnelle des instruments financiers alternatifs

La déclinaison de la finance islamique en offre commerciale alternative à celle de la finance conventionnelle est le fait d'institutions financières islamiques dont, essentiellement, les banques commerciales et les compagnies Takaful dont les produits sont destinés à faire face aux besoins des acteurs économiques (ménages, professionnels et entreprises) à l'échelle microéconomique.

I-Instruments financiers alternatifs offerts par les banques islamiques

Les banques sont les institutions les plus dynamiques de la finance islamique, leur création remonte à 1963, date où l'économiste égyptien Ahmed Nejjar a créé la « Mit Ghamr Saving Bank » première banque fonctionnant sous forme de petites coopératives d'épargne/investissement assurant l'intermédiation des ressources financières entre épargnants et petits investisseurs locaux sur une base participative exempte d'intérêt.

Les banques et institutions financières islamiques se sont multipliées par la suite et on assista à la création de la Banque Islamique de Développement (1974), Dubaï Islamic Bank, Kuwait Finance House et Bahreïn Islamic Bank (1975).

Les années 1980-2000 verront la création de banques islamiques en Asie du sud et au cours de la décennie 2000-2010 il y a eu un développement conséquent de banques islamiques en Europe, Asie du Sud Est et en Afrique du Nord.

L'objectif premier de toutes ces banques est d'offrir à leur clientèle une gamme de produits et services alternatifs à ceux offerts par les banques conventionnelles afin de contourner l'intérêt (Riba) et le Gharar prohibés.

Sans exclure les besoins liés au rendement, à la liquidité, la maturité, la sécurité, la stabilité et autres, ces banques accordent une attention particulière au fait que l'épargnant musulman a une préoccupation majeure : la conformité de ces instruments à la Charia'a (Obeidullah, 2005).

Cherchant à allier le volet financier et celui éthico-moral, ces banques ont, la plupart des cas, réadapté les produits financiers conventionnels en contournant les interdits islamiques. Un parallélisme entre les produits financiers et ceux conventionnels est repris dans le tableau ci-dessous (Guerranger, 2009):

Tableau 1 : parallélisme entre les produits et services bancaires dans les banques conventionnelles et islamiques

Banque conventionnelle	Banque islamique
Ressources	
Dépôts	
Compte de dépôt Compte d'épargne Compte participatif	Wadiah/Mudaraba Wadiah/Mudaraba Moudaraba
Emplois	
Financement d'investissement	
Financement immobilier Financement mobilier Matériel d'exploitation Financement haut du bilan Facilité de caisse Crédit bail ou location Prêt personnel Mise en gage Financement divers	Bai Bithaman Ajil (BBA) Ijara Thumma AL-Bai Mourabaha Bai Bithaman Ajil/Moudaraba/Moucharaka Bai Bithaman Ajil/Mourabaha Ijara Bai Bithaman Ajil/Bai AL-Einah/Mourabaha Rahn Bai Bithaman Ajil

Financement commercial	
Lettre de crédit Traite acceptée Garantie bancaire Crédit export	Wakala/Moucharaka/Moucharaka Mourabaha Kafalah Mourabaha
Opérations monétaires	
Papier commercial Obligations d'Etat Bon de trésorerie Certificat de dépôt	Mourabaha Bai AL-Einah Bai Bithaman Ajil Moudaraba/Bai AL-Dayn
Services bancaires	
Cartes bancaires	
Carte de débit Carte de crédit	Qard Hassan Bai AL-Einah
Qutres services	
Ordres de bourse Transfert de fonds Travellers chèque Distributeurs de billets	Ajr Ajr Ajr Ajr

Source : Guerranger (2009)

La meilleure façon de présenter ces instruments alternatifs est de décortiquer le bilan (ressources et emplois) des banques islamiques, lequel fait apparaître les dépôts comme principale ressource (passif) et les prises de participation comme principale catégorie d'emplois (Actif).

1-Instruments financiers alternatifs de dépôts

Les banques comptent sur les dépôts de leur clientèle pour mobiliser les fonds dont elles ont besoin. Pour ce faire, les banques classiques offrent à cette clientèle des services (tenue de compte chèque, cartes de retrait et de paiement...etc.) pour attirer les dépôts non rémunérés (dépôts à vue) ou des intérêts lorsqu'il s'agit de dépôts à terme rémunérés ou des comptes d'épargne. C'est au niveau des dépôts à terme où la banque islamique se démarque de celle classique en offrant des comptes d'épargne/investissement sur une base participative exempte d'intérêt.

1-1-Comptes de dépôts à vue

Les banques islamiques offrent une grande variété de modèles à la base de ce type de dépôts non rémunérés pour lesquels les clients souhaitent disposer d'un service de tenue de compte allié à la commodité (disposer de la liquidité à tout moment) et à la sécurité (garde des fonds chez la banque).

Les deux modèles utilisés pour ce genre de comptes sont wadiaah-wad-dhamanah (dépôts garantis) et compte courant basé sur le Qard Hassan (crédit bénévole).

✓ Comptes de dépôts à vue basés sur wadiaah-wa-dhamanah

Selon ce modèle, les dépôts des clients sont considérés comme une « Amanah » (dépôt garanti) que la banque utilise à ses propres risques et périls. La banque s'engage, en effet, à restituer les dépôts au client à sa demande quel que soit l'issue de l'emploi qu'elle en fait. Le client déposant ne reçoit, par conséquent, aucune rémunération ni assume aucun risque.

✓ Comptes de dépôts à vue basés sur le Qard Hassan

Ce modèle considère le déposant comme un prêteur qui ne demande pas d'intérêts à la banque, cette dernière place les fonds ainsi prêtés bénévolement par son client mais ne lui verse aucun bénéfice car, autrement, cela serait considéré comme de l'intérêt prohibé.

C'est d'ailleurs cette considération qui fait que le modèle wadiaah-wad-dhamanah est plus utilisé que celui basé sur le Qard Hassan du fait que, pour des raisons commerciales évidentes, le premier modèle autorise les banques à fournir des avantages leur permettant d'attirer plus de clientèle, ce que ne permet pas le second modèle du fait de l'assimilation de tout avantage procuré par un crédit à de l'intérêt prohibé⁵.

1-2-Comptes d'épargne (Wadiah/Mudaraba)

Le déposant exige dans ce cas une rémunération pour les dépôts qu'il met à la disposition de la banque. Trois principaux modèles sont utilisés par les banques comme alternatives à l'intérêt qu'exige ce genre de compte.

✓ Comptes d'épargne basés sur la Wakalah

Selon ce modèle le compte d'épargne est traité comme un compte à vue puisque le déposant peut retirer son argent à tout moment avec la seule nuance près que le compte peut être rémunéré sous la forme de récompenses qui ne doivent, toutefois pas être explicitées dans le contrat initial. La banque devrait, pour ce faire, informer le client de l'usage qu'il fera de son argent avec son consentement, elle devra également lui fournir des services annexes.

Les récompenses sont variables car dépendant des bénéfices réalisés et sont généralement servis à ceux des clients ayant atteint le minimum de dépôts requis dans le compte d'épargne pour une période donnée.

✓ Comptes d'épargne basés sur le Qard Hassan

Selon ce modèle le déposant agit en tant que prêteur vis-à-vis de la banque à titre bénévole et à laquelle, il n'exige pas, par conséquent, de rémunération en retour. Les banques s'arrangent, toutefois, mais de façon non contractuelle, pour récompenser le client et l'encourager par différents avantages et services.

✓ Comptes d'épargne basés sur la Moudaraba

⁵ Selon le principe «**tout emprunt qui rapporte un avantage (conditionné au prêteur par rapport à ce qu'il a avancé initialement) constitue du ribâ** ». Ce principe est rapporté du Messenger d'Allah (paix et bénédiction de Dieu sur lui) par une chaîne de transmission qui présente, toutefois, une très sérieuse faille. Des avis allant dans le même sens que le contenu de cette narration sont cependant rapportés d'au moins trois compagnons avec une chaîne de transmission validée par certains savants en tant que Hadith Mawqûf.

Selon ce modèle la banque agit en tant que Moudarib avec le consentement du client déposant, les bénéfices des fonds Moudaraba sont partagés avec les déposants ayant gardé le minimum requis pour une période donnée (généralement le mois).

1-3-Comptes d'investissement

Les dépôts d'investissement basés sur le principe de la Moudaraba représentent la véritable alternative aux comptes de dépôts à terme rémunérés par l'intérêt chez les banques classiques. En vertu du contrat Moudaraba, la banque utilise les dépôts de sa clientèle en tant que Moudarib qu'elle peut elle-même mettre à la disposition d'une tierce personne pour qu'elle les investisse.

Notons également que l'objet de la Moudaraba peut être spécifique ou sans limitation (général). Dans tous les cas, les bénéfices dégagés sont partagés entre la banque et les déposants dans des proportions convenues entre eux.

2-Instruments financiers alternatifs basés sur le partage du capital (équity)

Ces instruments financiers offerts par les banques se basent sur le principe de partage du capital entre le client et la banque. Deux formules sont offertes par les banques à leur clientèle pour concrétiser ce partenariat :

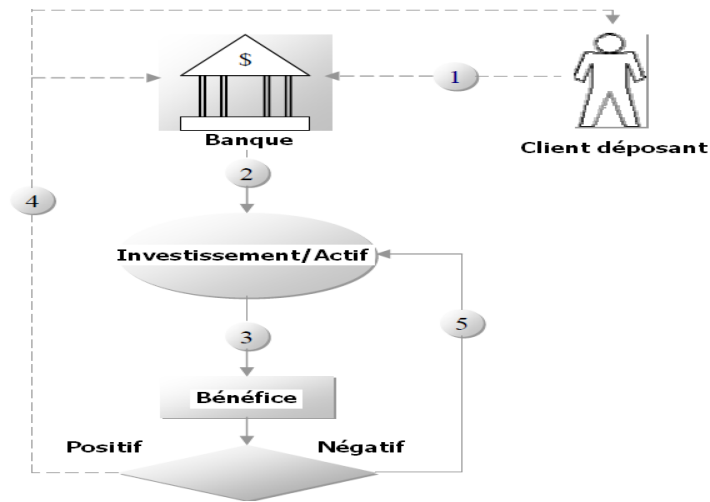
- La Moudaraba
- La Moucharaka avec ses deux variantes constante et dégressive.

2-1-Moudaraba

Technique de financement qui prend la forme d'un partenariat d'investissement où la banque joue le rôle de l'investisseur (Rab el Mal), en s'engageant à financer intégralement le projet. En contrepartie, l'entrepreneur (Moudarib) doit assurer la gestion du projet. Le partage des bénéfices se fait selon une clé de répartition fixée au préalable entre les contractants, la perte éventuelle est, par contre, supportée par le seul bailleur de capitaux. Quant à l'entrepreneur, il perd l'effort de son travail.

La figure ci-dessous illustre le mécanisme de la Moudaraba :

Figure 2 : processus de la Moudaraba



Source : Obaidullah (2005)

- (1) : la banque et son client déposant se mettent d'accord sur les termes de la Moudaraba, ce dernier fournit les fonds nécessaires
- (2) : la banque utilise le fonds Moudaraba dans l'acquisition d'actifs et dans des investissements productifs
- (3) : L'opération peut générer un résultat bénéficiaire ou être à l'origine d'une perte
- (4) : les bénéfices éventuels sont partagés entre les deux partenaires selon les proportions convenus
- (5) : Si l'opération se solde par une perte, la valeur des actifs se trouvent réduits d'autant.

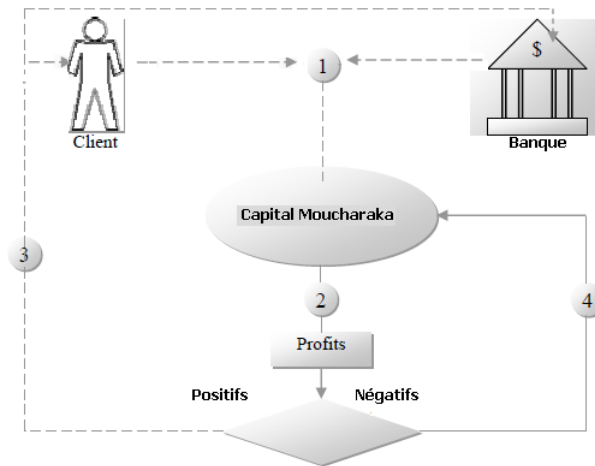
2-2-Moucharaka

La Moucharaka se décline en Moucharaka constante et celle dégressive.

✓ Moucharaka constante

Il s'agit d'une prise de participation permanente dans un nouveau projet ou un projet déjà existant dans le but de partager durablement les bénéfices qui peuvent en résulter. La gérance de la Moucharaka est généralement confiée au client partenaire, la banque se réservant le droit de contrôle et de suivi du projet en question. Le mécanisme de la Moucharaka constante est illustré par la figure ci-dessous :

Figure 3 : processus de la Moucharaka



Source : Obaidullah (2005)

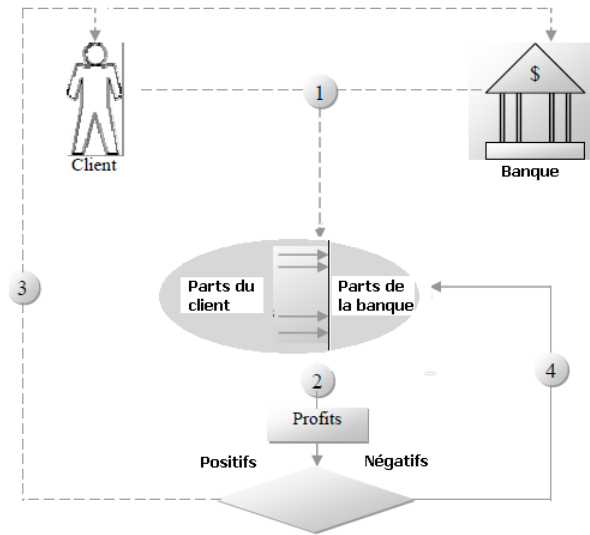
- (1) : le client et la banque approuvent le business plan du projet et apportent leur contribution au capital de la Moucharaka
- (2) : la banque et son client veillent sur le projet lequel peut générer des profits positifs ou négatifs (perte)
- (3) : si les profits sont positifs, ils seront partagés entre les partenaires selon les proportions convenues entre eux
- (4) Si les profits sont négatifs (perte), la perte subie est supporté par les partenaires au prorata de leurs apports ce qui diminue d'autant la valeur de leurs actifs mais leurs parts dans le capital de la Moucharaka demeurent inchangées.

✓ Moucharaka dégressive

La Moucharaka dégressive se distingue de la Moucharaka constante par le caractère non permanent de la prise de participation.

La banque peut en effet se désister laissant au partenaire l'occasion de s'approprier le capital de l'affaire soit en une seule fois soit de manière progressive, comme l'illustre la figure suivante :

Figure 4 : processus de la Moucharaka dégressive



Source : Obaidullah (2005)

- (1) : le client et la banque approuvent le business plan du projet et apportent leur contribution au capital de la Moucharaka
- (2) : la banque et son client veillent sur le projet lequel peut générer des profits positifs ou négatifs (perte)
- (3) : si les profits sont positifs, ils seront partagés entre les partenaires, mais le client renonce à sa part au profit de la banque et voit sa part dans le capital progresser d'autant, à l'inverse la part de la banque dans le capital de la Moucharaka dégresse
- (4) Si les profits sont négatifs (perte), la perte subie est supporté par les partenaires au prorata de leurs apports ce qui diminue d'autant la valeur de leurs actifs mais leurs parts dans le capital de la Moucharaka demeurent inchangées.

Remarque : La Moucharaka peut avoir d'autres applications pratiques dans le domaine bancaire notamment :

- Les lettres de crédit où la banque et le partenaire, souhaitant importer par exemple des marchandises pour lesquelles il ne dispose pas de suffisamment de fonds, mutualisent leurs fonds respectifs. Les profits résultant de cette joint-venture sont ensuite partagées entre eux dans les proportions convenues.
- le financement de l'immobilier où la banque et le client acquièrent conjointement le bien immobilier désiré par le client, la part de la banque déclinera au fur et à mesure du remboursement de client (Moucharaka dégressive).
- Le microfinancement : la banque peut être partenaire de microprojets.

3-Instruments financiers alternatifs basés sur la dette

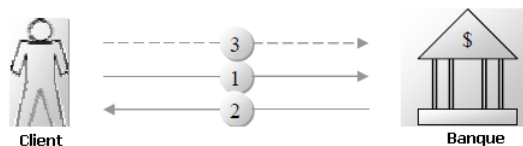
Plusieurs instruments basés sur la dette sont offerts par les banques islamiques comme alternatifs aux instruments financiers basés sur le principe de l'intérêt prohibé. Les instruments les plus utilisés par les banques islamiques sont : la Mourabaha basée sur le principe de Bai Bithaman Ajil (BBA) ou Bai Mu'ajjal, l'Ijara avec ses deux variantes (Ijara simple et Ijara Wa Iqtinaa), le Salam et l'Istisna'a.

3-1-Mourabaha

Selon le principe de la Mourabaha, le paiement du prix d'un bien est différé dans le temps. La Mourabaha peut faire intervenir la banque en tant que vendeur des biens que le client souhaite acquérir, lequel peut solliciter sa banque pour que les paiements se fassent à une date ultérieure soit en bloc soit à des échéances précises.

Cette solution est idéale, certaines banques du moyen orient ont, par exemple, leurs propres « show-room » (salle d'exposition) où le client peut choisir le véhicule qu'il désire acquérir au comptant ou via le financement Mourabaha moyennant un coût supplémentaire représentant une marge constante justifiée par le risque encouru par la banque.

Figure 5 : processus de la Mourabaha



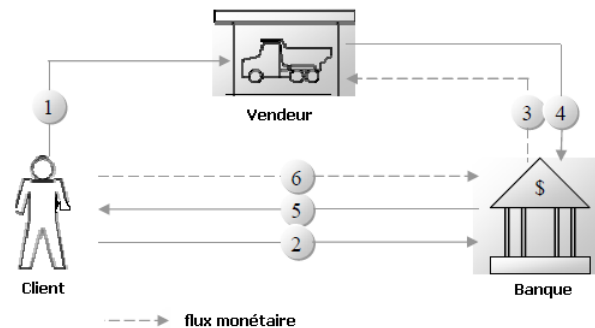
Source : Obaidullah (2005)

- (1) : le Client approche la banque vendeuse et identifie les biens et les informations relatives aux modalités du financement
- (2) : la banque vend les biens en question et en transfère la propriété au client moyennant une marge supplémentaire
- (3) : le client paie le prix majoré en bloc ou étalé dans le temps sous forme d'échéances fixes.

Souvent, à la demande du client acheteur, les banques font appel à un tiers fournisseur entrent en possession du bien en question et procèdent à une revente de ce même bien au terme de l'opération de la Mourabaha qu'elles auront conclu avec le client donneur de l'ordre d'achat.

La figure ci-dessous illustre ce mécanisme :

Figure 6 : Processus de la Mourabaha du donneur d'ordre



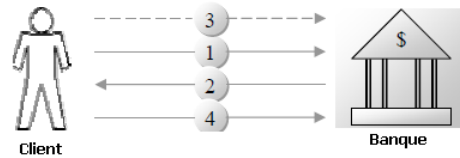
Source : Obaidullah (2005)

- (1) : Le client acheteur exprime son besoin et collecte les informations relatives à l'actif à acquérir chez le vendeur
- (2) : Le client entre en contact avec l'organisme financier (banque) pour la conclusion du contrat Mourabaha permettant le financement de l'actif qu'il souhaite acquérir
- (3) : La banque règle le vendeur
- (4) : La banque entre en possession de l'actif objet de l'opération Mourabaha
- (5) : La banque transfère la propriété de l'actif au client
- (6) : Le client rembourse à terme le prix de l'actif majoré d'une marge commerciale convenue avec l'organisme financier.

3-2-Ijara

La formule la plus simple de l'Ijara est celle où la banque est propriétaire du bien objet de la location qu'elle peut, selon la volonté du client, reprendre ou le lui revendre à terme.

Figure 7 : processus de l'Ijara



Source : Obaidullah (2005)

(1) : le client approche la banque vendeuse de l'actif objet de la location, en identifie les caractéristiques et collecte les informations relatives à la modalité de financement offerte par la banque

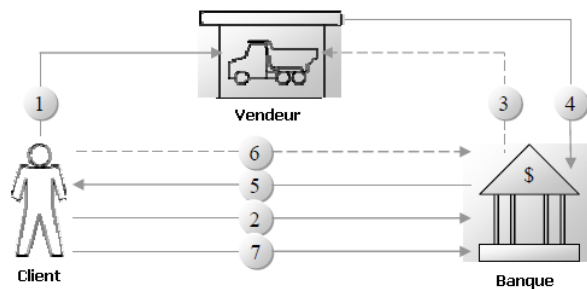
(2) : la banque loue l'actif au client qui en jouit

(3) : le client procède au règlement des redevances (loyers) convenues

(4) : l'actif est repris par la banque au terme de l'opération de l'Ijara.

Les banques font, généralement, appel à un fournisseur pour se procurer les actifs objets de l'Ijara qu'elles loueront ensuite au client qui peut, au terme de la location, restituer l'actif objet de la location fonctionnelle (Ijara Tachghilia) ou l'acquérir définitivement (Ijara Wa Iqtinaa) comme explicité ci-dessous.

Figure 8 : processus de l'Ijara Tachghilia



Source : Obaidullah (2005)

(1) : le client identifie chez le fournisseur-vendeur le bien objet de sa location

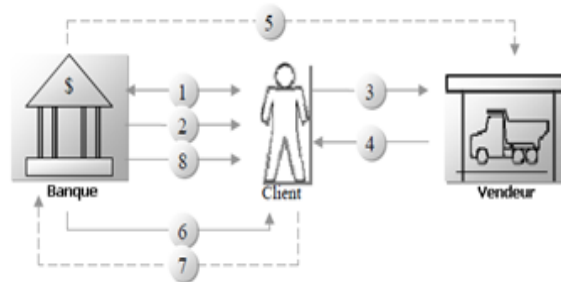
(2) : le client sollicite sa banque pour un financement Ijara en promettant de rendre à terme le bien objet de la location

(3) : la banque règle le vendeur

(4) : la banque entre en possession du bien objet de la location

- (5) : la banque met le bien à la disposition du client
- (6) : le client s'engage à verser des redevances périodiques à la banque
- (7) : le client rend le bien au terme de la période de location.

Figure 9 : processus de l'Ijara Wa Iqtina



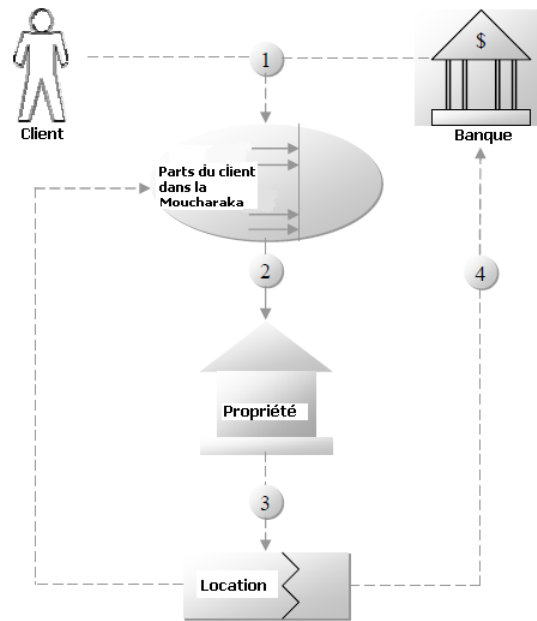
Source : Obaidullah (2005)

- (1) : arrangement mutuel entre la banque et son client en vertu duquel la banque s'engage à louer le bien au client qui s'engage, à son tour, à verser des redevances (loyers)
- (2) : la banque mandate le client comme agent chargé d'acquérir le bien objet de la location
- (3) : le client identifie un vendeur du bien qu'il souhaite louer et en informe sa banque par écrit
- (4) : le vendeur met le bien à la disposition du client sous la supervision des agents de la banque
- (5) : la banque règle le vendeur
- (6) : le contrat d'agence prend fin et celle de location prend forme
- (7) : le client procède au règlement périodique des redevances
- (8) : au terme de l'opération de la location, la propriété du bien est transférée au client.

Une combinaison particulière entre l'Ijara et la Moucharaka (ou la Moudaraba) peut être utilisée à profit pour rencontrer les besoins aussi bien des particuliers que des professionnels ou des entreprises pour l'acquisition de biens immobiliers (équipements, locaux professionnels ou à usage d'habitation).

La figure suivante illustre une telle combinaison :

Figure 10: processus de l'Ijara combiné à la Moucharaka



Source : Obaidullah (2005)

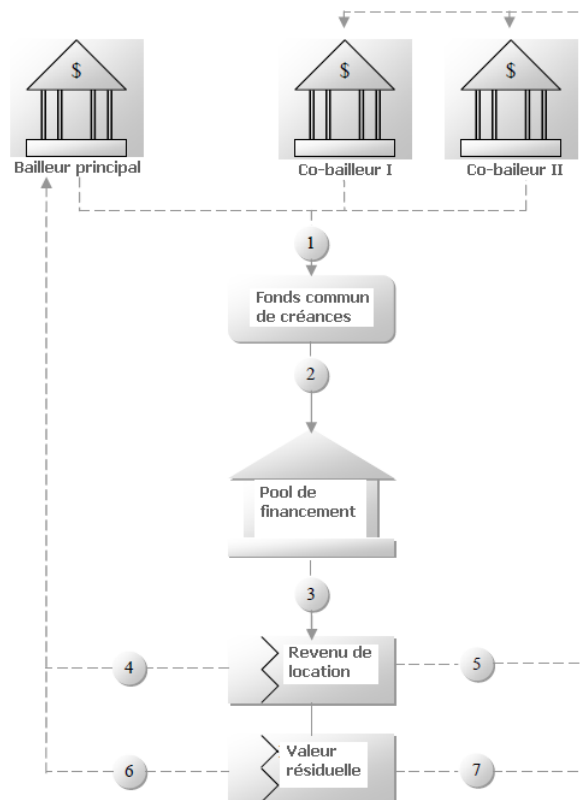
- (1) : la banque forme avec le client un partenariat basé sur la Moucharaka, le client promet de prendre la propriété acquise par le fonds Moucharaka en location pour une période convenue, la banque quant à elle se désigne comme agent-manager de ce partenariat
- (2) : la banque achète la propriété au nom de la Moucharaka constituée
- (3) : la propriété est prise en location par le client et commence à générer des revenus locatifs
- (4) : la banque répartit les loyers générés entre les deux parties, une partie des flux va à la banque en guise de parts dans les revenus locatifs; l'autre partie (part du client dans les revenus locatifs) est utilisée pour rembourser une partie de la participation de la Banque dans le capital de la Moucharaka, à terme la participation de la banque est réduite à zéro, la propriété est alors transférée définitivement au client.

Pour les besoins de financement de grands projets, éventuellement publics, (acquisition d'avions, bateaux, usines... etc.) la mise en commun de fonds partenaires s'impose. La

banque peut alors agir en tant que bailleur de fonds principal à côté d'autres partenaires financiers agissant en tant que co-bailleurs de fonds secondaires.

La mise en commun des fonds aboutit à la création d'un fonds commun de créances (connu sous le nom de « Spécial Purpose Véhicule » ou SPV) chargé de financer l'actif en question, lequel sera loué et transféré, in fine, au client selon le mécanisme illustré par la figure suivante :

Figure 11 : processus d'un SPV



Source : Obaidullah (2005)

(1) : la banque, agissant en tant que bailleur principal, forme un fonds commun de créances avec d'autres institutions financières contribuant chacune par des participations ou par des prêts au capital, les deux catégories de fonds sont ensuite mises à la disposition d'un pool de financement s'engageant à n'utiliser que des montages de financement islamiques (Mourabaha, Moucharaka, Moudaraba...etc.)

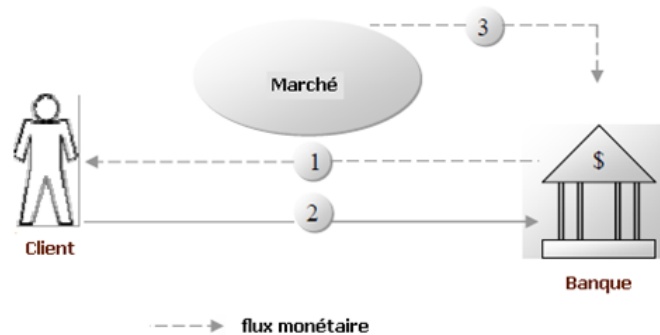
(2) : le fonds commun achète l'actif en question

- (3) : le fonds commun met l'actif acquis en location au client qui s'engage à régler les loyers pour une période convenue
- (4) : la banque retient les frais de sa gestion et sa part dans les loyers dus
- (5) : la banque met le solde à la disposition des partenaires du pool selon accord
- (6) : la banque retient sa part dans la valeur résiduelle payée par le client
- (7) : la banque met le solde de la valeur résiduelle à la disposition des partenaires au pool selon accord.

3-3-Vente Salam

Le Salam est un contrat de vente avec délivrance différée des biens objet de cette vente. Contrairement aux opérations de vente au comptant, où le prix et les biens sont délivrés instantanément, dans le cas du Salam l'argent est avancé mais les biens sont délivrés ultérieurement. Les banques utilisent cet instrument financier alternatif essentiellement pour financer l'agriculture mais aussi les professionnels, particulièrement les artisans, qui peuvent souffrir du problème de financement du fonds de roulement. La figure ci-dessous illustre le mécanisme du Salam utilisé par les banques islamiques :

Figure 12 : processus du Salam



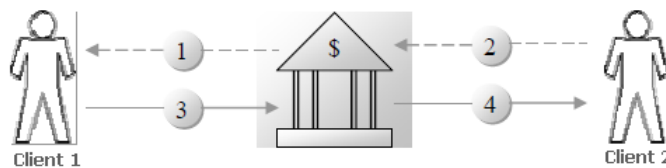
Source : Obaidullah (2005)

- (1) : le client vend à terme un bien X à la banque et reçoit son prix P en T_0
- (2) : le client délivre le bien objet du Salam en T_1
- (3) : la banque vend le bien sur le marché au prix $S > P$ et réalise un bénéfice égal à S-P

Remarque :

Si à la livraison du bien le prix de vente S est inférieur à P , la banque enregistre une perte égale à $P-S$. Pour faire face à un tel risque, les banques islamiques pratiquent le Salam parallèle. C'est un nouveau contrat (indépendant du Salam initial) en vertu duquel la banque vend à terme à un nouveau client le bien en question au prix $S > P$ ce qui lui permet de se couvrir contre le risque de perte. C'est ce qu'illustre la figure suivante :

Figure 13 : processus du Salam parallèle



Source : Obaidullah (2005)

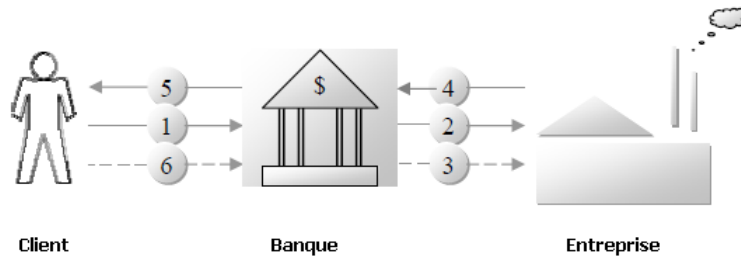
- (1) : le client 1 vend le bien X à la banque sur la base d'une délivrance différée et reçoit le prix P immédiatement en t_0
- (2) : la banque vend le bien X au client 2 sur la base d'une livraison ultérieure et reçoit le prix S immédiatement en t_0
- (3) : au temps t , le client 1 délivre X à la banque comme promis;
- (4) : au temps t , la banque délivre X au client 2.

Le montant $S-P$ constitue le profit définitif dégagé par la banque. La formule Salam peut aussi servir valablement pour le préfinancement à l'export.

3-4-Vente Istisna'a

En pratique, le contrat Istisna'a met en relation un client acheteur qui formule à sa banque la demande de fabrication du bien objet de l'Istisna'a. La banque commande au fabricant le bien en question en lui apportant les fonds nécessaires au fur et à mesure que la fabrication se concrétise. A terme le bien sera délivré au client commanditaire contre paiement comptant ou à échéances fixées. La figure suivante illustre le mécanisme de la vente Istisna'a :

Figure 14 : processus de l'Istisna'a



Source : Obaidullah (2005)

- (1) : le client (Mostasnia'a) commande à la banque un bien X aux spécifications précises
- (2) : la banque demande à l'entreprise (Sania'a) de fabriquer à l'ordre de son client le bien X
- (3) : la banque finance l'opération de fabrication du bien X au fur et à mesure de son avancement
- (4) : A terme le bien X est délivré par l'entreprise à la banque
- (5) : la banque transfère la propriété du bien X à son client
- (6) : le client règle à la banque le prix du bien X en bloc ou progressivement selon l'accord

L'Istisna'a peut convenir au financement de l'acquisition de biens immeubles à usage personnel ou professionnel.

3-5-Istijrar

Sous le contrat Istijrar, l'acheteur achète pendant une période de temps des quantités différentes d'une marchandise donnée auprès d'un même et unique vendeur. En d'autres termes, le vendeur délivre la quantité totale de matières premières achetées en plusieurs tranches. Le paiement du prix peut être reporté à une date ultérieure et peut être basé sur un prix normal ou sur le prix moyen en vigueur sur le marché.

Des applications pratiques de ce contrat par les banques islamiques ont été à l'origine de produits financiers dérivés assez élaborés dont les options sur achats de marchandises. La banque et l'entreprise peuvent s'entendre, par exemple, sur une date de remboursement du prix de marchandises acquises par la banque pour le compte de l'entreprise. Les termes du contrat fixent un intervalle de prix de remboursement situé entre un prix maximal (P_{\max}) et un prix minimal (P_{\min}).

En vertu du contrat Istijrar, les deux parties ont le droit d'exercice d'une option leur permettant d'appliquer le prix fixé par le contrat de la Mourabaha si le prix spot des marchandises livrées excède l'intervalle à un moment donné durant la période de maturité du contrat Istijrar. Le prix de remboursement est soit le prix du Mourabaha, soit la moyenne des prix spots des actifs entre l'instant t_0 (date d'exécution du contrat) et l'instant final (la maturité du contrat, qui correspond au remboursement total).

L'Istijrar présente l'intérêt de financer le capital circulant des entreprises de manière régulière à l'inverse des financements par Mourabaha adaptés plutôt aux opérations isolées (Guéranger, 2009).

3-6-Qard Hassan

Les banques islamiques utilisent le Qard Hassan sous forme de prêts personnels sans intérêts aux particuliers ou sous forme de crédits à court terme en permettant à leur clientèle de disposer de cartes bancaires de crédit. En retour, les banques islamiques peuvent exiger des garanties et parfois des frais de gestion.

4-Autres instruments financiers controversés

Usant de certains stratagèmes de la jurisprudence (Hiyal), certaines institutions financières, principalement les fenêtres islamiques de banques conventionnelles, ont développé certains instruments financiers plus ou moins controversés à l'image de Bai-al-Einah, Bai-al-Dayn ou encore Tawarruq.

4-1-Bai-al-Einah

Il s'agit d'une pratique financière où la banque achète un bien de son client au comptant et le lui revend à tempérament à un prix majoré. Cette pratique est en réalité assimilable au Riba prohibé, nous ne la considérons pas, par conséquent comme un véritable instrument financier alternatif.

4-2-Bai-al-dayn

Il s'agit d'une facilité à court terme dont l'échéance ne dépasse pas un an et qui prend la forme d'un contrat de financement basé sur la vente/achat de documents commerciaux. Seuls les documents représentant des dettes découlant de transactions commerciales licites peuvent être négociés.

4-3-Tawarruq

Le Tawarruq permet à celui qui a besoin de liquidités (entreprise ou particulier) d'acheter un bien à tempérament et de le revendre à une tierce personne au comptant afin de disposer des fonds dont il a besoin

5-Instruments financiers basés sur les frais de gestion

Ces instruments n'impliquent pas une mobilisation de fonds de la part des banques mais rémunèrent les différents services offerts à la clientèle.

5-1-Lettre de crédit

En vertu de la lettre de crédit la banque agit comme un agent (Wakil) de son client. Elle exige pour cela que le client place un dépôt représentant la valeur intégrale des biens à acheter ou à importer sous forme d'al-wadiah. La Banque établit ensuite la lettre de crédit et effectue le paiement à la Banque correspondante représentant la contrepartie, en utilisant les dépôts du client. Les documents adéquats sont ensuite communiqués au client.

La banque fait supporter au client les frais et commissions pour ses services en guise de frais d'agence (Ajr en tant que Wakil).

5-2-Lettre de garantie

L'image de marque dont jouit la banque fait que son intervention comme garant (Kafil) de son client auprès de ses partenaires est fortement appréciée par ces partenaires.

Aucun flux de fonds n'est engagé par la banque, mais dans le cas où le client est défaillant c'est la banque qui honore ses engagements auprès de ses partenaires, c'est pourquoi certaines banques exigent un dépôt en guise de garantie (wadiyah wa dhamanah).

5-3-Autres services financiers basés sur les frais de gestion

La banque peut exiger des frais de gestion en vertu des différents services offerts au client au titre de :

- La garde des titres (actions, fonds communs de placement.. etc.) et collecte des paiements correspondants en vertu d'un accord de wakala, la banque agit dans ce cas comme un mandataire de son client;
- Opérations de transferts internes ou externes en vertu de l'accord de Wakala,
- Location de coffres forts sur la base du principe de l'Amana ou l'Ijara;
- Administration des biens, des successions et testaments sur la base du principe de la Wakala.

II-Instruments financiers alternatifs offerts par les assurances (Takaful)

L'assurance désigne un mécanisme économique par lequel les individus et les organisations peuvent transférer les risques purs (incertitude sur les pertes financières) à des tiers dont la mission est de les indemniser au cas où de tels risques viendraient à se réaliser.

Nous entendons par risques purs, par oppositions aux risques spéculatifs, tout risque entraînant ou pas une perte mais qui n'entrevoit aucune perspective de gain comme pourraient l'entrevoir les risques spéculatifs.

En contexte islamique, on invoque souvent que l'assurance est non conforme à l'éthique musulmane du moment qu'un bon musulman devrait se soumettre entièrement à la volonté divine. Chercher à s'assurer reviendrait, selon cette logique, à ne pas faire preuve de soumission (Tawakkul) totale à Allah (swt).

En réalité cette idée est complètement erronée, car « une personne assurée n'est pas une personne qui cherche à changer la volonté d'Allah (swt). Un musulman est pleinement conscient du fait qu'il / elle n'a aucun contrôle sur les événements futurs, avec ou sans assurance. Un musulman doit, en réalité, prendre ses précautions tout en faisant entièrement confiance et être totalement dépendent du Tout-Puissant Allah (swt) » (Obeidullah, 2005).

Si le principe de l'assurance n'est pas condamnable du point de vue islamique, sa pratique, au sens classique, l'est en revanche pour au moins les raisons suivantes :

- L'assurance conventionnelle comprend le « Gharar » et la « Jahala », car au moment de la conclusion du contrat d'assurance l'assureur ne sait pas s'il sera amené ou non à verser des indemnités à l'assuré, de même qu'il ignore le montant de ces indemnités en cas de survenance du sinistre. L'assuré, quant à lui, paie une prime mais ne sait pas s'il va être indemnisé ou pas à l'avenir.
- L'assurance conventionnelle engendre de l'intérêt prohibé (Riba) en ce sens que l'assuré s'attend à avoir une indemnité supérieure au montant de la prime qu'il aura réglé à l'assureur.
- L'assurance conventionnelle comprend le « Qimar » et le « Maysir » en ce sens que l'assureur mise sur la probabilité de non réalisation du risque pour réaliser des gains.

Ces objections à l'assurance conventionnelle étant confirmées, les juristes musulmans ont cherché à élaborer des alternatives éthiquement acceptables sous la forme d'une assurance mutualiste dont la pratique est basée sur le principe islamique de la coopération et de la solidarité (Ta'awun /Takaful).

Selon le contrat Takaful, les assurés réalisent des dons (Tabarru) qu'ils mutualisent dans le cadre d'un fonds commun qui sert à faire face aux dommages et risques de pertes subies par l'un des membres de la compagnie Takaful, le reliquat du fonds inutilisé est reversé aux assurés. En pratique les compagnies Takaful procèdent au placement du fonds ce qui peut générer des bénéfices conséquents aux assurés membres de la mutuelle.

Outre le contrat Tabarru, le Takaful peut aussi prendre la forme d'un contrat Moudaraba ou se décliner en une « Wakala ».

1-Produit Takaful basé sur le contrat Tabarru

Pratiqué pour la première fois au Soudan, le modèle Takaful basé sur le contrat Tabarru se décline en une organisation à but non lucratif, où les promoteurs de l'assurance offrent leurs fonds à titre de Qard Hassan au profit des membres de la communauté les moins fortunés, à ce fonds initial s'ajoutent les donations (Tabarru) des membres souhaitant s'assurer.

Un tel modèle idéal convient mieux dans le cadre de compagnies d'assurance à caractère social ou appartenant au secteur public.

2-Produit Takaful basé sur la Moudaraba

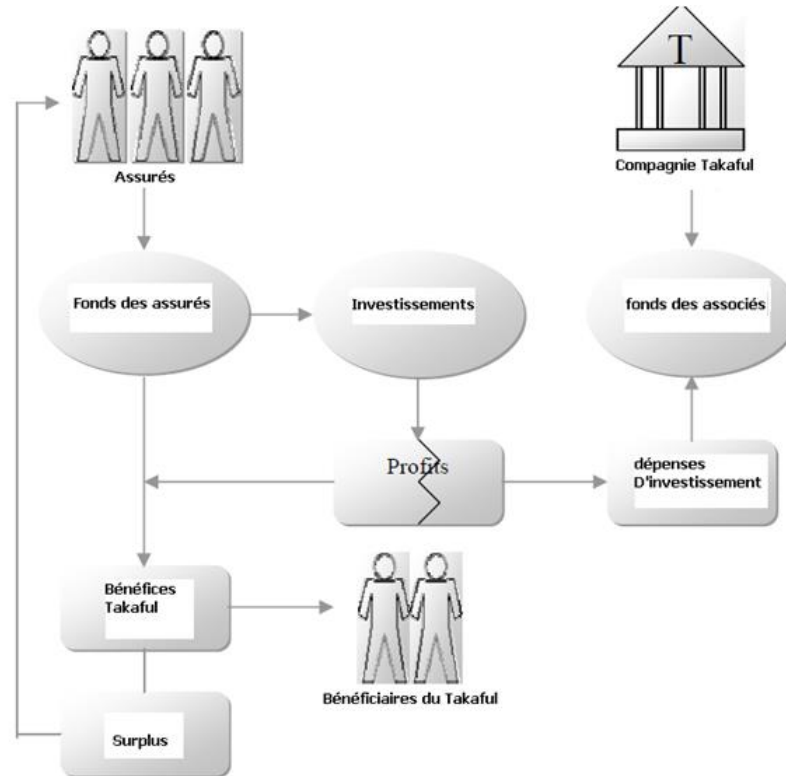
Selon ce modèle résolument à but lucratif, les souscripteurs jouent le rôle de fournisseurs de fonds (Rabb al-Maal) au capital de la Moudaraba institué par la compagnie Takaful qui agit en tant que Moudarib en investissant les fonds ainsi collectés.

Il y a, de surcroit, une nette distinction entre les affaires de Takaful ou assurance et l'entreprise d'investissement des fonds mobilisés dans le cadre de la Moudaraba.

L'assurance ne réclame pas de rendement de la gestion des fonds d'assurance mais elle partage les gains générés par le placement des fonds Moudaraba avec les assurés et les associés.

Ce modèle de l'assurance islamique est illustré par la figure ci-dessous :

Figure 15 : assurance islamique de base "Takaful"



Source : Obaidullah (2005)

1. Les assurés paient des primes mutualisés dans un fonds commun des assurés.
2. Les actionnaires de l'opérateur Takaful apportent leurs contributions à un fonds des actionnaires distinct de celui des assurés.
3. L'opérateur Takaful investit les fonds des assurés dans des actifs compatibles avec les principes de la Charia'a en sa qualité de Moudarib.
4. Les profits générés par l'investissement des fonds des assurés sont partagés entre les assurés (Rabb al-Maal) et l'opérateur Takaful (Moudarib) selon les proportions convenues.

Le « fonds des actionnaires » et celui des assurés souscripteurs sont crédités de leurs parts respectifs des bénéfices générés. Les pertes probables sont imputées au fonds des assurés.

5. Conformément aux règles de la Moudaraba, les dépenses opérationnelles liées aux investissements sont à la charge du Moudarib et l'opérateur Takaful et, par voie de conséquence, à ses actionnaires aussi. Les frais facturés sont les frais généraux et administratifs du département d'investissement seulement.

6. Les frais généraux et administratifs occasionnés par la gestion des autres opérations, autres que ceux relatifs aux investissements, sont imputés aux fonds des assurés.

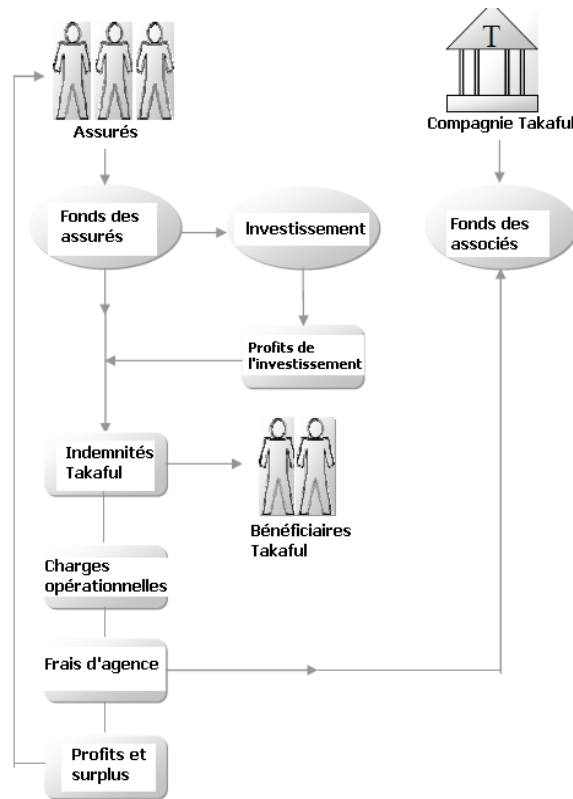
7. Les indemnités Takaful sont versées aux bénéficiaires suite à la survenance des sinistres

8. À intervalles réguliers, l'excédent net du fonds Takaful (différence entre primes reçues et indemnités payées) est calculé, les assurés reçoivent de plein droit ce surplus de l'assurance et, le cas échéant, sont amenés à effectuer des paiements supplémentaires pour faire face aux déficits éventuels du fonds Takaful.

3-Produit Takaful basé sur la Wakala

Dans ce modèle, l'opérateur Takaful agit comme wakil (agent) au nom des assurés et, en tant que tel, il a droit à une rémunération et il supporte tous les frais d'exploitation pour le compte de son mandant. Ce modèle est illustré par la figure ci-dessous :

Figure 16 : Takaful basé sur la Wakala



Source : Obaidullah (2005)

1. Les assurés paient les primes qui seront mutualisées au niveau du fonds des assurés.
2. L'opérateur Takaful assume le rôle d'un agent ou Wakil des assurés; ses actionnaires contribuent à un fonds appelé fonds des actionnaires tenu séparément de celui des assurés
3. L'opérateur Takaful investit les fonds des assurés dans des investissements compatibles avec les préceptes de la charia en sa qualité d'agent ou Wakil des assurés. Les profits générés par l'investissement sont mis à la disposition des assurés.
4. Les frais d'exploitation générale et ceux à caractère administratif sont à la charge des assurés, puisque l'opérateur Takaful s'engage au nom des assurés, en sa qualité d'agent ou de Wakil;

5. L'opérateur Takaful reçoit une rémunération qui peut être un montant absolu ou en pourcentage de la prime brute reçue.
6. Les indemnités Takaful sont versées aux bénéficiaires au fur et à mesure de la survenance des sinistres.
7. À intervalles réguliers, l'excédent net du fonds Takaful (différence entre primes reçues et indemnités payées) est calculé, les assurés reçoivent de plein droit ce surplus de l'assurance et, le cas échéant, sont amenés à effectuer des paiements supplémentaires pour faire face aux déficits éventuels du fonds Takaful.

III-Instruments financiers alternatifs offerts par les banques d'affaires et les fonds d'investissement islamiques

Le besoin croissant en instruments financiers islamiques alternatifs à ceux conventionnels a fait naître de nouvelles institutions financières spécialisées en ingénierie financière, en l'occurrence les banques d'affaires et les fonds d'investissement islamiques.

1-Instruments financiers alternatifs offerts par les banques d'affaires

La banque d'affaire est une banque de financement et d'investissement (investment banking) qui comprend, notamment, l'activité de banque de marché. Contrairement aux banques commerciales, qui jouent un rôle d'intermédiaires entre les unités excédentaires en liquidités (principalement les ménages) et celles qui en sont déficitaires (entreprise et secteur public), les banques d'affaires sont un acteur principal de la finance directe. Elles aident les entreprises et le secteur public à lever les fonds dont ils ont besoin à travers l'émission de titres, les opérations sur dérivés et, enfin, le financement de projets.

1-1-Instruments financiers structurés autour des valeurs mobilières : les Sukuks

Les banques d'affaires agissent directement pour le compte de leur clientèle en créant des instruments financiers structurés autour des valeurs mobilières. Au lieu que le client fasse appel à une banque commerciale pour solliciter des facilités financières de type Mourabaha ou Ijara, il fait appel à une banque d'affaires qui lui structure des actions ou des obligations autour de ces mêmes facilités, ces instruments sont appelés Sukuk.

L'AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions) définit les Sukuk comme des «certificats de valeur égale représentant des parts indivises

de propriété d'actifs corporels, de leur usufruit et de leurs services ou (de propriété) des actifs de projets donnés ou d'une activité d'investissement spécifique. Ceci vaut toutefois après la réception de la valeur du Sukuk, la clôture de la souscription et l'emploi des fonds reçus aux fins pour lesquelles les Sukuk a été émis » (Azmi, 2013 : 78).

Les Sukuk sont généralement combinés à d'autres contrats islamiques (Moucharaka, Moudaraba, Mourabaha, Ijara, Salam et Istisna'a) pour mobiliser des fonds conséquents.

Le principe consiste à créer un fonds commun de créances basés sur la Moudaraba (SPV⁶-Moudaraba) par la société, en consultation avec sa banque d'investissement. La banque d'investissement ou l'entreprise peut agir comme un Moudarib de ce SPV-Moudaraba.

Le SPV-Moudaraba est ensuite investi de la mission d'émettre des valeurs mobilières au public, ce qui permet de collecter des fonds à investir dans des d'actifs / projets répondant aux exigences et besoins de l'entreprise.

Le SPV-Moudaraba devient le "propriétaire" des actifs / projets dont les revenus sont distribués aux porteurs des titres après déduction de la part du Moudarib.

Au lieu de procéder par la Moudaraba, la banque d'investissement pourrait aussi agir en tant qu'agent (Wakil) des investisseurs potentiels dans des titres sous un contrat wakala.

La banque en tant qu'agent de tous les investisseurs s'engage à investir les fonds dans certains types d'actifs / projets et de distribuer, ensuite, les revenus futurs des actifs / projets aux investisseurs, après déduction de ses frais d'agence.

Les titres créés par la banque peuvent être à revenus fixes (Sukuk-Al-Mourabaha, Sukuk-Al-Ijara, Sukuk-A-Salam, Sukuk-Al-Istisna'a) ou même à revenus variables (Sukuk-Al-Moudaraba ou Sukuk Al-Moucharaka).

✓ **Sukuk à revenus fixes**

○ *Sukuk Al-Mourabaha*

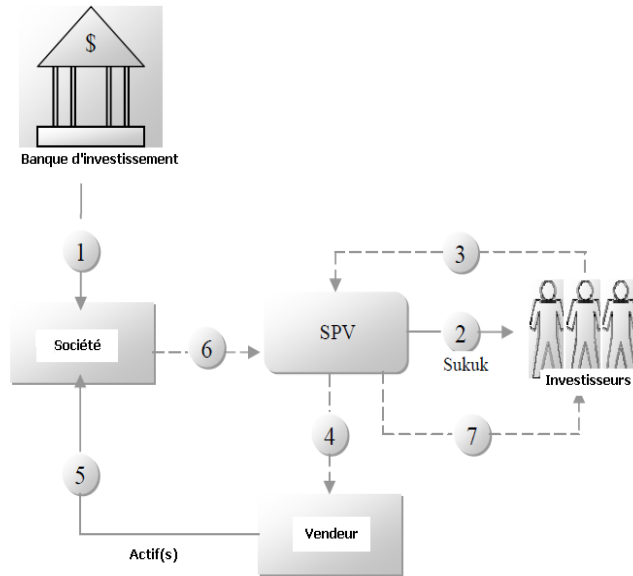
Il s'agit de titres émis conjointement par la banque d'investissement et la société via le SPV-Moudaraba afin de collecter les fonds nécessaires à l'acquisition des actifs dont la société a besoin.

⁶ Special Purpose Vehicle ou Special Purpose Company, nom générique des véhicules de financement créés dans le cadre des opérations de titrisation.

Une fois les actifs en question acquis au comptant auprès du fournisseur, ils seront vendus à la société moyennant une Mourabaha classique.

Le mécanisme du Sukuk Al-Mourabaha est illustré par la figure ci-dessous :

Figure 17 : mécanisme du Sukuk Al-Mourabaha



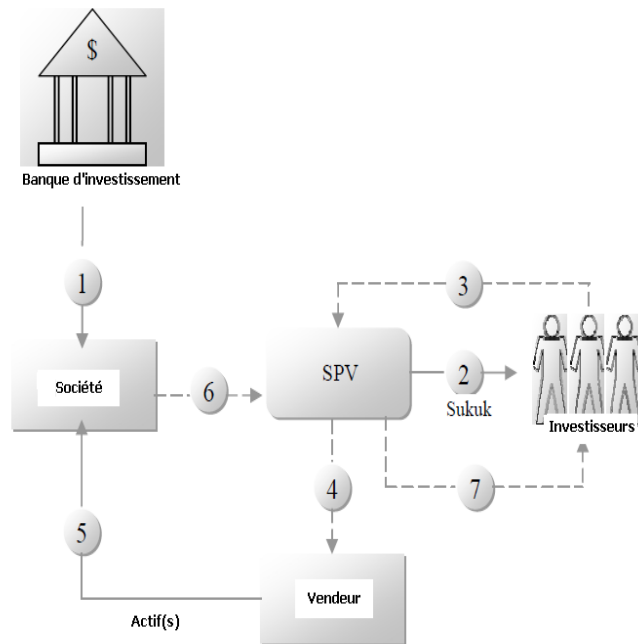
Source : Obaidullah (2005)

1. l'entreprise souhaitant un financement de ses actifs cherche conseil auprès de la Banque d'investissement concernant les questions de création de valeurs mobilières, un SPV est créé à cette fin;
2. Le SPV émet des Sukuk-Al Mourabaha aux investisseurs;
3. Le SPV recueille les fonds auprès des investisseurs;
4. Le SPV procède au règlement de l'achat d'actifs auprès du fournisseur vendeur;
5. La société, à titre d'agent du SPV, prend livraison des actifs acquis;
6. La société procède à l'achat des actifs de la SPV sur la base d'un paiement différé (Mourabaha) qui prend la forme d'acomptes périodiques réglés à la SPV;
7. Le SPV transmet les acomptes aux investisseurs, après déduction de ses frais en tant que Moudarib/Wakil.

○ *Sukuk AL-Ijara*

Ces instruments ressemblent à ceux basés sur la Mourabaha avec cette nuance près que les actifs en question sont réglés par la société sur la base d'une location Ijara. La figure ci-dessous illustre un tel mécanisme :

Figure 18 : mécanisme du Sukuk AL-Ijara



Source : Obaidullah (2005)

1. l'entreprise souhaitant un financement de ses actifs cherche conseil auprès de la Banque d'investissement concernant les questions de création de valeurs mobilières; un SPV est créé à cette fin;
2. Le SPV émet des Sukuk-Al Ijara aux investisseurs;
3. Le SPV recueille les fonds auprès des investisseurs;
4. Le SPV procède au règlement de l'achat d'actifs auprès du fournisseur;
5. La société, à titre d'agent du SPV, prend livraison des actifs acquis;
6. La société procède à l'achat des actifs de la SPV sur la base de redevances relatives aux loyers de l'Ijara;
7. Le SPV transmet les acomptes aux investisseurs, après déduction de ses frais en tant que Moudarib/Wakil.

○ *Sukuk Al-Salam*

Les Sukuk Al-Salam sont créés et vendus par un SPV en vue de collecter des fonds auprès d'investisseurs qui serviront à régler d'avance le prix de marchandises qui seront livrés par la société à l'origine du SPV créée conjointement avec la banque d'investissement.

○ *Sukuk AL-Istisna'a*

Il s'agit de titres émis dans le but de collecter les fonds nécessaires à la fabrication de biens meubles ou immeubles sollicités par un tiers qui les paie à un prix supérieur au coût de leur fabrication.

Les droits des porteurs des Sukuk sont représentés par le prix d'émission des Sukuks et la marge représentée par la différence entre le prix de vente des biens objet de l'Istisna'a et le coût de leur fabrication.

- ✓ Sukuk à revenus variables

○ *Sukuk AL-Moudaraba*

Appelés également Sukuk AL Moqarada, ces titres sont émis afin de collecter les fonds qui seront investis par le SPV qui s'engage à rétribuer les détenteurs de ces titres à l'issue des résultats des investissements qu'il en fait.

○ *Sukuk Al-Moucharaka*

Il s'agit de titres représentatifs de projets ou d'activités gérés par l'une ou l'autre des parties au contrat Moucharaka. Les caractéristiques de ces titres sont :

- Émetteur : le promoteur de l'opération.
- Souscripteurs : les partenaires au contrat Moucharaka
- Fonds mobilisés : la contribution des souscripteurs au capital de l'opération.
- Porteurs des titres : possèdent les biens du partenariat et ont droit à une part du profit.

1-2-Instruments financiers alternatifs basés sur les dérivés

Il s'agit de titres permettant de réduire le risque et l'incertitude en fixant les prix et les quantités (futures et forwards), en donnant la possibilité de décider plus tard (options) ou encore en donnant la possibilité d'échanger des risques (swaps).

- ✓ Futures alternatifs

A travers la technique des contrats synthétiques, l'ingénierie financière islamique a réussi à créer des instruments financiers jouant le même rôle que les futures classiques tout en étant conformes au droit islamique des affaires.

Sur ce plan, le contrat Mourabaha semble toute désignée dans la mesure où ce contrat a un support réel et que le profit est fixé au départ.

L'exemple suivant nous permettra d'illustrer l'usage de la Mourabaha en tant que support de couverture contre le risque de change particulièrement dans les transactions internationales.

Supposons qu'un importateur, ayant réalisé un achat dont le règlement interviendra à terme, et craignant une appréciation de la devise de facturation, demande à sa banque de mettre en place une Mourabaha synthétique.

Pour ce faire, sa banque emprunte pour le même terme la somme correspondante en monnaie locale, déflatée du taux du marché de la Mourabaha sur le marché étranger, qu'elle rémunère au taux de la Mourabaha sur le marché local et que, parallèlement elle facture à l'importateur.

La banque met ensuite sur pied un contrat de Mourabaha pour le montant en devise déflaté du taux du marché du Mourabaha sur le marché étranger, placement qui lui rapporte à terme le montant en devise à verser par l'importateur, somme qu'elle reverse à ce dernier, celui-ci, transfère, in fine, ce montant à l'exportateur.

✓ Options alternatives

Des options islamiques alternatives aux options conventionnelles sont valablement créées en se basant sur la notion de Bai Al-Arboon ou sur la notion de Bai Al-khiyar.

○ *Options basées sur Bai Al-Arboon*

Le montage du Bai Al-Arboon est utilisé à profit pour protéger le capital sur une période donnée, voire réaliser une plus-value, à l'image des montages conventionnels avec un coupon zéro et un panier d'actions.

Une partie du capital peut ainsi être placée sans risque moyennant une Mourabaha permettant de couvrir le capital initial sur une période donnée. La partie du capital non placée peut être versée au titre d'un Arboon (arrhes) pour acheter des actions par exemple. Si, à l'échéance les actions auront baissé, les arrhes peuvent être abandonnés si,

au contraire, elles se seraient appréciées le reliquat de l'Arboon est versé, les titres seront ensuite cédés réalisant ainsi une plus-value de cession.

○ *Options basées sur Bai Al-Khiyar*

Al-Khiyar désigne le droit d'une partie, ou des deux parties, à un contrat de confirmer ou non la convention, ce qui permet d'ajuster les conditions afin de parvenir à un contrat équilibré (Guéranger, 2009).

Al-Khiyar, en tant qu'option contractuelle utilisée en droit musulman pour la couverture contre le risque, se divise en Khiyar Al-Chart (option de stipulation) et Khiyar Al-Tayeen (option de choix).

➤ **Khiyar Al-Chart (option de stipulation)**

L'option de stipulation est un contrat qui donne le droit à chacune des parties de confirmer ou non le contrat pendant une certaine période, il peut être insérée dans tout contrat impliquant un échange de valeurs et qui sont, par nature, annulables à tout moment (Guéranger, 2009).

Cette option peut être utilisée dans le cadre des divers contrats islamiques comme la Mourabaha, l'Ijara ou l'Istijrar.

- **Options basées sur la Mourabaha**

Lors de l'acquisition d'un bien pour le compte de son client via le contrat Mourabaha, le risque est grand de voir le client, auquel est destiné le bien, désister. Pour se couvrir contre ce risque de contrepartie, la banque peut insérer une option de stipulation dans le contrat avec le fournisseur précisant que la vente serait annulée si le client de la banque n'honore pas son engagement d'achat, auquel cas le fournisseur pourrait décider d'augmenter le prix pour couvrir son risque à son tour.

- **Options basées sur l'Ijara**

Craignant une baisse des loyers, un client qui aurait contracté une Ijara peut souscrire une option permettant la rupture du contrat de bail, il peut également assujettir le montant du loyer à l'utilisation effective du bien loué.

- **Options basées sur l'Istijrar**

Contrairement à la Mourabaha, le prix n'est pas prédéterminé dans le contrat Istijrar, la fluctuation du prix peut donc être à l'origine d'un risque de marché. Une option de

stipulation peut couvrir un tel risque en autorisant, par exemple, les contractants d'exécuter la transaction au prix moyen d'une fourchette prédéfinie avant l'échéance.

➤ **Khiyar al-Tayeen (option de choix)**

Lorsque le vendeur ou l'acheteur est devant l'obligation d'acheter ou de vendre un seul bien le risque de désistement, pour insuffisance d'information le concernant, est plus élevé que si elle est confrontée à plusieurs variétés de ce même bien.

C'est la possibilité qu'offre l'option Khiyar Al-Tayeen en permettant aux deux parties (options) d'exercer ce droit à tout moment.

L'option de choix peut être utilisée à profit dans le cadre des contrats de Mourabaha ou dans le cadre des contrats d'Ijara, comme elle peut être exploitée dans le cadre de la gestion de portefeuille en permettant à l'investisseur de choisir entre plusieurs compartiments d'un même fonds.

✓ Pension islamique alternative (Bai Bi-Al wafa)

Il s'agit d'un contrat de vente (Bai) doublé d'un gage (Rahn), les contractants peuvent vendre l'un à l'autre un bien contre l'engagement de l'acheteur d'user du bien pour une période donnée et le restituer à l'issue du contrat et reprendre ainsi son argent.

Cette technique permet, notamment, aux banques islamiques de se refinancer auprès de la banque centrale en évitant le circuit courant de financement à travers les avances de la Banque centrale moyennant un taux d'intérêt.

En émettant, par exemple, des obligations islamiques que les banques islamiques portent sur leur bilan. Ces dernières peuvent les déposer en pension au niveau de la Banque centrale et en contrepartie, celle-ci fournira de la liquidité compatible à la Charia'a. Ainsi, les prises de pension ont été rendues Charia'a compatibles. Economiquement parlant, cela revient au même, mais il faut que le sous-jacent soit islamique ainsi que le contrat qui lie la Banque centrale à la banque.

✓ Swap islamique alternatif (Al-Muragaha)

Il s'agit d'un échange de devises à l'instant t entre les contractants qui s'engagent à reverser chacun à l'autre partenaire ce qu'il a échangé avec lui au préalable.

L'intérêt de cette opération peut être illustré par l'exemple suivant :

A échange 100.000 dirhams contre 10.000 euros avec B (au taux 1euro = 10 dh) A et B investissent l'argent ainsi échangé à leurs risques et périls au terme du Swap, l'opération

est inversée (chacun récupère sa monnaie d'origine). Cela pourrait être intéressant si A et B ont des attentes différentes quant à l'évolution du cours de change de ces devises.

2-Instruments financiers alternatifs offerts par les fonds islamiques

Outre la gestion privée des grandes fortunes, les fonds islamiques jouent le rôle d'intermédiaires entre des investisseurs et des entreprises dont les fonds acquièrent les titres. Leur action s'étend sur les marchés des titres, celui des biens et particulièrement sur celui de l'immobilier.

Le nombre des fonds islamiques s'élève actuellement à 680 fonds avec 70 milliards de dollars américains d'actifs sous gestion (EL Khamlichi, 2012). Ils sont majoritairement des fonds equity, dont plus de la moitié est constituée par des fonds investis en Arabie Saoudite ou en Malaisie.

Soucieux de fournir des solutions islamiques aux investisseurs et aux entreprises qu'ils servent, les fonds islamiques créent trois grandes catégories d'instruments financiers alternatifs dédiés à la gestion des fonds : les instruments basés sur la dette, les instruments basés sur les actions et ceux destinés à la couverture contre les risques (hedge funds).

2-1-Instruments financiers alternatifs basés sur la dette

Les fonds levés sont exclusivement investis dans des opérations de Mourabaha ou d'Ijara qui permettent de procurer des revenus fixes à l'investisseur porteur des certificats émis par le fonds.

✓ Certificats basés sur la Mourabaha

Le fonds émet des certificats au profit des investisseurs pourvoyeurs des fonds, ceux-ci sont investis dans l'acquisition de biens, notamment dans les matières premières, qui seront vendus via des contrats Mourabaha dont les marges serviront à rémunérer les investisseurs au prorata de leurs apports.

Afin de respecter les injonctions de la loi islamique, le capital du fonds doit être fermé et ses certificats ne peuvent être négociables qu'à leur valeur nominale.

✓ Certificats basés sur l'Ijara

Les fonds collectés par le fonds auprès des investisseurs porteurs des certificats sont investis dans l'acquisition de biens mis en location (Ijara). Les revenus ainsi générés par

les loyers sont mis à la disposition des investisseurs après déductions des frais de gestion du fonds.

2-2-Instruments financiers alternatifs basés sur les actions

Ce fonds investit les capitaux collectés dans l'acquisition d'actions de sociétés existantes ce qui procure aux porteurs des certificats du fonds des revenus variables.

Des conditions doivent être observés pour que le fonds soit licite au regard de la loi islamique, les critères de l'indice Dow-Jones Islamic Market Index fixent ces conditions en combinant des critères qualitatifs et d'autres d'ordre quantitatif (Guéranger, 2009) :

✓ Critères qualitatifs

Ne peuvent faire partie de l'indice les producteurs d'alcool et de porc ainsi que des produits connexes, les fournisseurs de services financiers classiques (banques, assurances...) et les fournisseurs de services de divertissement non éthiques (casinos, jeux d'argent, ...etc.). Les producteurs de tabac ainsi que l'industrie de l'armement, bien qu'ils ne soient pas écartés strictement par la chariaa, sont également exclus de l'indice.

✓ Critères quantitatifs

Sur le plan quantitatif, ne sont éligibles que les sociétés respectant les ratios suivants :

- le total des dettes divisé par la capitalisation moyenne de l'entreprise sur douze mois glissants doit être inférieur à 33 % ;
- le total des titres représentatifs de la trésorerie (liquidités et titres portant intérêt) divisé par la capitalisation moyenne de l'entreprise sur 12 mois glissants ne doit pas être supérieur ou égal à 33 % ;
- le montant des créances divisé par la capitalisation moyenne de l'entreprise sur douze mois glissants ne doit pas excéder 33 % ;
- le montant des intérêts perçus ne doit pas excéder 5 % des revenus de l'entreprise.

2-3-Instruments financiers alternatifs de couverture (Hedge Funds)

Les hedge funds classiques sont inacceptables du point de vue islamique étant donné que les opérations spéculatives, les ventes à découvert, l'utilisation des produits dérivés conventionnels (options, futures...) sont fermement condamnées.

Les juristes musulmans ont toutefois fait preuve d'une véritable ingénierie financière en la matière ce qui a permis de synthétiser, à l'aide du contrat de bai-salam,

des contrats de futures dont le sous-jacent est composé d'actions à livrer ultérieurement mais dont le prix est réglé immédiatement. Le bai Al-Arboon permet également de synthétiser une option conventionnelle.

2-4-Instruments financiers alternatifs basés sur le financement de projets (finance project)

Basés, généralement, sur le principe du «Build-Operate-Transfer (BOT)», ces financements permettent à un opérateur de réaliser un ouvrage, de l'exploiter moyennant une concession avant de le transférer au pays dans lequel se fait le projet.

Ce type de financement implique la création préalable d'un véhicule spécifique (special purpose vehicle) chargé de gérer le projet en tant que chef de file d'un ensemble de spécialistes contribuant chacun au succès du projet en question.

Ce montage nécessite divers contrats : de concession, de gestion et de construction.

✓ Contrat de concession (Build-Own-Operate)

Le contrat de concession lie le gouvernement et la société de projet, via un véhicule spécifique créé à cet effet. En pratique la concession est doublée d'un contrat "Build-Own-Operate" (BOO) qui conditionne, par exemple, le don d'un terrain à sa valorisation. Un autre contrat Moucharaka dégressive est mis en place entre le gouvernement et la société de projet dont la part dans la propriété du bien construit diminue jusqu'à s'annuler.

✓ Contrat de construction

Il s'agit généralement de contrat type clé en mains où la société de gestion s'engage à livrer l'ouvrage en procédant elle-même par différents types de contrats dont l'Istisnaa et Salam.

✓ Contrat de gestion

Une fois l'ouvrage achevé sa gestion set son entretien peuvent donner lieu à un contrat de type jo'alah⁷ en vertu de laquelle la société de gestion acquiert de la société de projet, moyennant une commission, la possibilité de percevoir les revenus de l'installation en échange de l'entretien et de la gestion de celle-ci.

⁷ Contrat d'échange en vertu duquel la rémunération de l'exécution d'un travail donné est conditionnée à l'achèvement du travail en question.

Conclusion

Ce chapitre a été l'occasion d'exposer le fondement doctrinal de la finance islamique, lequel s'inspire des préceptes de la Charia'a et du riche patrimoine jurisprudentiel islamique en matière des transactions témoin de la fécondité de la pensée économique islamique.

Les règles jurisprudentielles islamiques nous ont permis de classer les instruments financiers en quatre catégories :

- Des instruments financiers liés au commerce
- Des instruments financiers liés à la location
- Des instruments financiers liés aux prises de participation
- Des instruments financiers liés à l'Istirbah

Sur le plan institutionnel, ces instruments sont commercialisés, essentiellement, par les banques commerciales et compagnies d'assurance islamiques (Takaful) et de plus en plus par les banques d'affaires et les fonds d'investissement islamiques qui usent des techniques de l'ingénierie financière islamique pour satisfaire les besoins et attentes de leurs clientèles.

Chapitre 2 : Expression des besoins en instruments financiers alternatifs et stratégies de leur implantation

Introduction

La finance islamique a eu ses lettres de noblesse en raison de sa capacité à fournir des instruments financiers capables de répondre aux besoins financiers exprimés par les différentes parties prenantes, au même titre que la finance conventionnelle, tout en étant conformes à la morale islamique en contournant, particulièrement, l'intérêt et les activités illicites ou moralement répréhensibles.

La finance islamique a, par ailleurs, prouvé sa résilience face aux crises financières sévères qui ont secoué les systèmes financiers conventionnels grâce, notamment, à sa technique unique d'adossement des transactions aux actifs réels (Asset-backing), son encouragement des prises de participation et sa prohibition des activités spéculatives et celles basées exclusivement sur la dette.

Ces particularités de la finance islamique ont en fait l'objet de toutes les convoitises, y compris de la part de pays occidentaux. Les différentes stratégies d'implantation des instruments financiers qu'elle offre (islamisation intégrale du système financier ou création de simples fenêtres islamiques) témoignent de l'hétérogénéité des besoins exprimés et des prises de position des parties prenantes à son égard.

On distingue, à ce propos, deux positions extrêmes à l'égard de la finance islamique (Dhafer, 2010) :

**La position principielle*, foncièrement éthico-morale, selon laquelle les instruments financiers alternatifs qu'offre la finance islamique seraient des produits financiers devant supplanter les produits conventionnels obéissant à la seule logique de rationalité économique incarnée par l'homoéconomus censé maximiser son utilité sans considération morale ou éthique aucune. Cette conception est celle que se partage la finance islamique avec la mouvance de la finance éthique.

**La position opportuniste*, selon laquelle les instruments financiers alternatifs seraient juste une gamme de produits financiers venant enrichir les produits financiers conventionnels sans les évincer. La finance islamique, ne serait donc, selon cette logique, qu'une aubaine permettant de dynamiser le paysage financier en diversifiant l'offre.

A chacune de ces positions correspond une stratégie d'implantation des instruments financiers alternatifs qui répondent à la fois aux besoins des usagers et aux exigences des instances de régulation financière des pays d'accueil.

Section 1 : Diversité des besoins et leur hiérarchisation

La particularité des instruments financiers islamiques et leur caractère alternatif résident dans leur faculté à répondre à un double besoin financier et spirituel. Ils permettent, en effet, de répondre aux besoins financiers classiques (placement, financement de la consommation et de l'investissement, gestion de la liquidité et des risques...) tout en contournant les interdits de la loi islamique (Riba, Gharar, Qimar et Maysir, activités illicites...).

La primauté de l'un ou l'autre de ces besoins fait naître des configurations différentes de la demande adressée à ces instruments financiers. Le grand engouement des pays occidentaux pour les produits Sukuk est un exemple de la primauté du besoin financier sur celui éthique ou moral, tandis que l'acceptation des produits financiers islamiques pour leur dimension morale qui assouvit un besoin spirituel exigeant la conformité des transactions financières aux normes islamiques fait naître une demande attentive à l'aspect charia-compliant de ces produits.

Une explicitation de la nature hétérogène des besoins auxquels répondent les instruments financiers islamiques et qui en font une alternative à ceux conventionnels s'impose donc de prime abord.

Paragraphe 1 : Diversité des besoins

I-Besoin inné et besoin acquis

Selon le Robert (1974)⁸, le besoin est une exigence de la nature ou de la vie sociale. Cette définition permet de distinguer, selon Lampin (2008), deux sortes de besoins :

- des besoins innés, qui sont inhérents à la nature ou à l'organisme
- des besoins acquis, culturels et sociaux qui dépendent de l'expérience, des conditions de l'environnement et de l'évolution de la société.

Pour le cas particulier des instruments financiers, les besoins exprimés à leurs égards peuvent l'être sans considération aucune aux données culturelles et sociales (innés), il s'agira alors du besoin de placer son argent pour en assurer une rentabilité financière ou

⁸ Cité in Lampin (2008)

du besoin de financer l'acquisition de son logement ou de son véhicule ou encore le besoin de financer la création ou l'extension de son propre entreprise.

De tels besoins sont ressentis, plus au moins intensément et de manière intuitive aussi bien par un musulman que par un non musulman, mais ce sont les moyens utilisés pour les satisfaire qui pourront faire naître un second besoin lié aux conditions de l'environnement (Siagh, 2009), tel que le besoin de conformité de ces instruments financiers à la morale religieuse par exemple.

II-Besoin générique et besoin dérivé

Le besoin dérivé est la réponse technologique particulière (le bien) apportée au besoin générique et est aussi l'objet du désir (Lampin et AL, 2008). Pour différencier ces deux besoins, Lampin fournit l'exemple suivant : l'acquisition d'une automobile est un besoin dérivé par rapport au besoin générique de déplacement individuel autonome.

Dans le cas particulier des instruments financiers, le besoin financier exprimé à leur égard est un besoin générique, la réponse que les institutions financières apportent en termes d'offre compatible aux désirs des clients (offre conventionnelle ou alternative) est l'expression du besoin dérivé.

Le besoin générique de financement d'un investissement peut ainsi être satisfait par les institutions financières grâce à l'offre de crédits à base d'intérêt ou en utilisant des formules de financement participatif exemptes d'intérêt telles la Moucharaka ou la Moudaraba. Ressentir le besoin de financement tout en exigeant la formule Moucharaka, plutôt que le crédit à intérêt prohibé par l'Islam, fait donc naître un besoin dérivé : celui de conformité de l'instrument financier à la morale islamique.

C'est donc au niveau des besoins dérivés que les instruments financiers islamiques s'offrent en alternative aux instruments financiers conventionnels, car à la base les deux catégories d'instruments financiers répondent aux mêmes besoins génériques (placement, financement de l'investissement ou de l'acquisition de biens meubles ou immeubles).

Il est donc primordial d'explicitier la nature du besoin dérivé exprimé par les différentes parties prenantes à l'égard des instruments financiers alternatifs et qui fait qu'elles optent pour ces instruments plutôt que pour ceux conventionnels.

En Marketing, le besoin dérivé correspond à un état de désir, lorsqu'un client a besoin de placer son argent il pourra, en effet, exprimer son désir pour les produits financiers conventionnels ou ceux alternatifs en fonction de ses convictions et de ses prises de position à l'égard de ces produits.

Chercher les véritables motivations qui se cachent derrière le choix des instruments financiers alternatifs en rapport avec les valeurs est donc une mission prioritaire pour apporter des réponses convaincantes à la spécificité de l'offre de ces instruments financiers face aux besoins exprimés. La théorie des chaînes « moyens et fins » (Means-end chain) (Gutman, 1982; Olson et Reynolds, 2001) permet de comprendre la relation qui existe entre les valeurs et les comportements, elle permet d'expliquer, en particulier, comment le choix d'un produit ou d'un service contribue à atteindre un état désiré.

III-Besoin et valeurs: apport de la théorie "Means-End chain"

Les valeurs jouent un rôle important dans la vie des individus puisqu'ils conditionnent, dans une large mesure, leurs comportements et, donc, la manière dont ils cherchent à satisfaire leurs différents besoins. La théorie des « moyens et fins » (Means-End Chain) (Gutman, 1982; Olson et Reynolds, 2001) permet de rendre compte des liens qui existent entre les valeurs et le comportement des individus en explorant les structures de la connaissance par lesquelles les individus représentent les liens entre les produits et leurs besoins personnels, valeurs et objectifs.

Les produits et services achetés représentent les moyens utilisés, tandis que les fins sont associées aux valeurs terminales présentées comme des états terminaux désirables et recherchés par les individus au travers de leur processus d'achat (Lampin, 2008). Le principe de ces chaînages cognitifs consiste en ce que la consommation des produits est un moyen pour les individus d'atteindre des buts importants pour eux (Kreziak, 1998). L'approche permet donc de relier le « produit » au concept de soi (Valette-Florence, 1994).

Dans le domaine du marketing, l'analyse des chaînes moyens-fins, a été adaptée au comportement du consommateur afin de comprendre les structures cognitives associées à l'achat d'un produit en fonction de ses attributs, des bénéfices qu'il apporte (conséquences) et des valeurs individuelles associées à son achat ou à sa consommation.

Belk (1988) fait remarquer, à ce propos, que les objets consommés ne sont pas uniquement achetés pour leurs performances objectives, mais aussi pour leurs capacités à exprimer matériellement la personnalité du consommateur. L'image éthique de la consommation responsable véhiculée par un nombre croissant de médias a, de surcroît, rendu le consommateur conscient de cette alternative.

Cette prise de conscience de la consommation engagée fait, désormais, apparaître le produit comme un panier spécifique d'attributs qui remplit non seulement les fonctions qui motivent l'achat du produit, mais aussi des fonctions secondaires qui sont des éléments distinctifs susceptibles d'influencer les préférences des acheteurs (Ferrane, 2003).

Ces éléments distinctifs représentent ce que Kotler (2011: 226) appelle un «augmented product» c'est-à-dire des attributs supplémentaires dans le produit qui incitent à l'achat. Ces attributs, qui peuvent être plus ou moins tangibles, correspondent à l'association d'une cause à un produit par le biais d'un attribut symbolique qui permet au consommateur d'exprimer ses valeurs (Thiery, 1996). La dimension morale des instruments financiers islamiques peut donc, à son tour, être considérée comme une dimension symbolique incitative à l'achat.

L'assimilation des valeurs/causes aux attributs symboliques du produit ouvre une nouvelle perspective analytique qui tranche avec le paradigme de l'homoéconomique cherchant uniquement à maximiser l'écart entre bénéfices et coûts sans considérations autres qu'économiques.

L'étude des motivations à l'origine de l'utilisation des instruments financiers islamiques plutôt que ceux conventionnels nous permettra de tracer les contours de la rationalité de l'agent économique musulman (homoislamicus).

IV-Besoin et motivation

La question des motifs à l'origine des actes humains a toujours constitué une préoccupation majeure des plus grands systèmes philosophiques de l'histoire. A l'évidence, le besoin figure parmi les motifs les plus incitatifs à l'action, connaître la nature du besoin a donc retenu l'attention tout naturellement.

Malheureusement, toutes les recherches de la psychologie occidentale contemporaine se sont focalisées sur les besoins matériels et ont négligé l'influence des besoins spirituels

sur la motivation humaine (Alizi, 2005), or la prise en compte de ces besoins est nécessaire pour comprendre beaucoup de motifs montrés par les musulmans qui ne peuvent pas être expliqués par les théories contemporaines de la motivation.

Comment expliquer, par exemple, la négligence des besoins biologiques (le jeûne du musulman) si on néglige les motivations spirituelles (Alizi, 2005). Dans le même ordre d'idées, il est inconcevable de comprendre le choix des instruments financiers islamiques plutôt que ceux conventionnels, combien même ces derniers peuvent parfois être moins chers, si on ne tient pas compte des motivations spirituelles du consommateur musulman. Il est donc nécessaire d'adapter les théories occidentales de la motivation pour qu'elles puissent tenir compte des considérations islamiques relatives au halal / haram (le licite et l'interdit). Une présentation de la théorie occidentale de la motivation sera d'abord explicitée avant d'esquisser celle d'obédience islamique forgée par les Imams Al-Ghazali et Chatibi.

Paragraphe 2 : Hiérarchie des besoins

La théorie de la hiérarchisation des besoins élaborée par Maslow (1943) est la plus élaborée des théories occidentales ayant traité de la thématique de la motivation, ce qui est, en revanche moins connu, c'est que cette hiérarchisation des besoins a déjà été élaborée, bien avant Maslow, par deux éminents juristes musulmans en l'occurrence l'Imam Al-Ghazzali et l'Imam Chatibi.

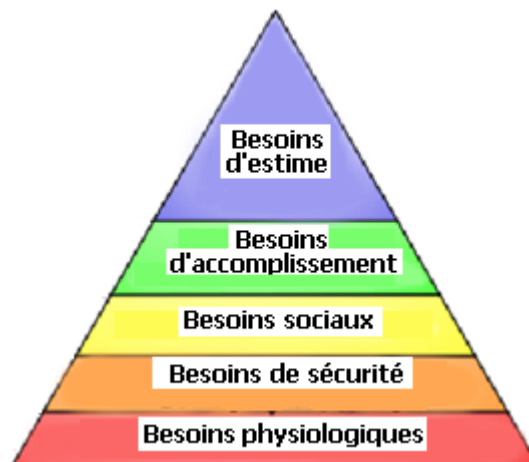
1-Hiérarchie des besoins selon Maslow

Selon Maslow (1943), les hommes sont motivés par deux séries de besoins qu'ils cherchent constamment à satisfaire. La première série de ces besoins correspond à ce que Maslow assimile aux besoins physiologiques, tandis que la seconde série, elle, relève des besoins sociaux voire personnels et dont l'intensité varie en fonction des étapes de développement de l'individu (voir figure ci-dessous) :

- **Besoins physiologiques** : respirer, manger, boire, dormir, se vêtir s'abriter contre les intempéries....
- **Besoins de sécurité** : stabilité, ordre, liberté, protection...

- **Besoins sociaux** : appartenance à un (des) groupe(s), affection (aimer et être aimé)
- **Besoins d'accomplissement** : respect, estime de soi et des autres, accomplissement, force, confiance, compétence...
- **Besoins d'estime** : connaissance et compréhension, réalisation de ses potentialités, maîtrise de son environnement, créativité...

Figure 19 : hiérarchie des besoins selon Maslow (1943)



Source: Kotler (2006)

A l'évidence, cette hiérarchisation des besoins a déjà été évoquée, implicitement, dans la littérature islamique puisque les juriconsultes musulmans ont très tôt ordonné les besoins.

II-Hiérarchie des besoins selon les juriconsultes musulmans

Les juriconsultes musulmans ont, très tôt, élaboré une hiérarchie particulière des besoins, ils ont, pour cela, distingué les besoins essentiels (dharouriyates) devant assurer le minimum vital et dont la non satisfaction met en danger la vie humaine, les besoins d'aisance (hajiyates) qui assurent un minimum d'aisance et permettent de rendre la vie plus facile mais ne la compromettent pas en cas de non satisfaction, et des besoins d'opulence (tahçiniyates ou kamaliyates) qui se situent au-dessus du minimum vital et du minimum d'aisance tout en embellissant la vie spirituelle et matérielle.

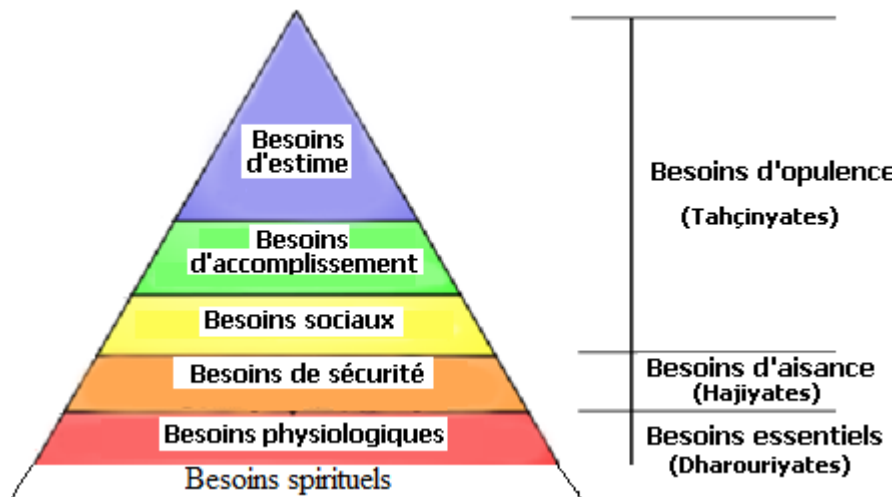
Le contexte islamique, implique que se sont d'abord les besoins de base qui doivent être satisfaits prioritairement. Ces besoins dits universaux, chez les jurisconsultes musulmans, sont, en effet, les buts ultimes poursuivis par la Charia'a.

Pour l'Imam Chatibi, « La Oumma, voire l'ensemble des peuples, sont convenus à admettre que la révélation est là pour sauvegarder les cinq besoins essentiels : la religion, la vie humaine, la progéniture, les biens et l'intellect. La connaissance des cinq universaux est en elle-même une nécessité » (Rissouni, 1998).

L'Imam Chatibi place ainsi le besoin de sauvegarde de la foi comme une priorité impérieuse avant même la sauvegarde de la vie humaine, ce qui contraste avec la hiérarchie des besoins, telle que décrite par Maslow (1943), qui place la satisfaction des besoins physiologiques (sauvegarde de la vie humaine) comme étant le besoin de base (voir supra).

Cela nous fournit une nouvelle façon de considérer la hiérarchie des besoins énoncée par Maslow (1943), la figure suivante illustre une réadaptation de la pyramide des besoins de Maslow en tenant compte de l'effort d'interprétation des jurisconsultes musulmans.

Figure 20 : Réadaptation de la pyramide des besoins de Maslow (1943) dans une perspective islamique



Source : adapté par nos soins à partir de Kantakji (2010)

Rissouni (1998) estime qu'une fois les besoins essentiels (de base) satisfaits rien n'empêche le consommateur musulman de chercher à satisfaire les besoins supérieurs :

« les Ulémas soulignent que la Charia'a ne se limite pas à garantir les cinq universaux (Makasid) représentant les *besoins essentiels* de l'individu, mais elle nous interpelle à préserver les autres besoins qui garantissent tout d'abord un minimum d'aisance, puis, pourquoi pas, un minimum d'opulence ». L'opulence n'étant pas condamnée dans l'absolu comme en atteste le saint Coran « Dis : Qui a interdit la parure d'Allah, qu'Il a créée pour ses serviteurs, ainsi que les bonnes nourritures ? Dis : Elles sont destinées à ceux qui ont la foi, dans cette vie, et exclusivement à eux le Jour de la Résurrection. Ainsi exposons-Nous clairement les versets pour les gens qui savent ». (**Al-Araf : 32**).

Les juristes musulmans ont ainsi contribué à la réalisation du vœu des économistes contemporains de pouvoir disposer d'une fonction d'utilité sociale capable d'orienter les décideurs dans l'élaboration de la politique économique générale (Azzarqa, 1978).

Il n'est pas question, par exemple, dans le cadre de cette hiérarchisation des besoins, d'encourager la production et la consommation des biens contribuant à l'opulence tant qu'un minimum d'aisance n'est pas encore assuré à la population.

De même qu'il ne serait question d'assurer ce niveau d'aisance tant que les besoins de base ne sont pas assurés à toute la population y compris celle ne disposant pas de pouvoir d'achat, auquel cas c'est à l'Etat d'assurer, par le biais de la Zakat notamment, une redistribution des richesses de façon à faire face aux besoins basiques de la société.

Les individus peuvent aussi être mis à contribution pour atteindre cet objectif, et c'est là une différence notable avec la rationalité économique conventionnelle, en ce sens que l'acteur économique musulman met volontairement une partie de son revenu à la disposition des démunis sous forme de dons dans la voie d'Allah (Zakat, Sadakates et éventuellement kafarates), ce qui d'emblée, leur procure un pouvoir d'achat. Dans la rationalité conventionnelle, par contre, on ne saurait satisfaire que les demandes solvables, du coup tout un pan de la population est éjecté du marché.

La compréhension des motivations de l'agent économique (consommateur et producteur) dans le contexte islamique nous permettra de mieux comprendre la rationalité à l'origine de ses choix économiques et contribuera, par conséquent, à prévoir la nature de ses besoins et la manière de maximiser son utilité.

Section 2 : Expression des besoins en instruments financiers islamiques

Paragraphe 1 : Besoin-utilité versus besoin-Maslaha : vers une définition islamique de la notion du besoin

Exprimer un besoin pour un bien ou un service dépend du référentiel dont se ressourcent le consommateur. Dans le contexte islamique, un bien n'est utile que lorsqu'il concourt à la "Maslaha" de l'individu et de la collectivité. Il doit transcender, pour cela, les considérations purement matérielles pour s'inscrire dans la dimension spirituelle qui doit imprégner tous les actes du musulman y compris ses actes de consommation. A contrario, le besoin dans l'optique occidentale se limite à la dimension matérielle de l'acte de consommation, le bien est utile du seul fait qu'il satisfait aux besoins matériels sans considération aucune à la dimension spirituelle ou éthique que l'acte de consommation peut induire.

1-Notion de besoin-utilité dans la théorie classique

Le concept d'utilité peut être défini comme étant la faculté qu'a un bien ou un service de pouvoir satisfaire un besoin exprimé par l'homme à un moment donné et dans des circonstances données (Arrommani, 2001). Dans la théorie économique conventionnelle le consommateur est supposé maximiser son utilité sous la seule contrainte des prix du marché et de son budget, le producteur est également supposé optimiser ses choix lorsqu'il minimise ses coûts et maximise ses profits.

Cette conception de la rationalité se focalise uniquement sur la satisfaction des besoins matériels des individus en postulant que tout ce que les hommes désirent leur est utile sans tenir compte des considérations ayant trait aux jugements de valeurs, c'est ce que nous appellerons «besoin-utilité».

C'est une conception qui se veut positiviste car elle considère que les forces du marché et les désirs des individus couplés à leurs revenus disponibles sont les seules variables influençant leurs utilités, les autres variables, notamment éthiques ou morales, sont hors champ de l'analyse économique et sont, par conséquent, traitées comme des variables exogènes.

II-Notion de besoin-Maslaha dans la pensée islamique

A la différence du paradigme séculier du marché construit autour du postulat de maximisation de l'utilité individuelle (réduite fréquemment au désir de consommation), le comportement optimal dans l'économie islamique exige une satisfaction équilibrée des besoins tant matériels que spirituels de l'Homme (Jouini et Pastré, 2008).

L'utilité dans la rationalité islamique se distingue, en effet, par sa dimension à la fois matérielle et spirituelle qui résulte de la conception particulière qu'a le musulman du temps, celui-ci s'étend aussi à la vie dernière ce qui peut être à l'origine d'un conflit entre l'intérêt matériel immédiat (le désir) et celui à plus long terme lié à la vie dernière (falah). Selon la conception islamique de l'utilité, les désirs des hommes ne leur sont utiles, et relèvent donc des besoins à satisfaire, que dans la mesure où ils sont conformes à la loi islamique (concourent à leur véritable Maslaha). Beaucoup de désirs des hommes ne sont, en effet, que vaine parure puisque le véritable salut est dans la vie dernière ainsi que le précise le saint Coran : « Richesses et enfants ne sont que la parure de la vie de ce monde, tandis que les bonnes œuvres qui perdurent ont auprès de ton Seigneur une meilleure récompense et suscitent dans le cœur des fidèles une belle espérance ». (**Sourate AL-Kahf (la caverne), verset 46**).

L'Islam ne reconnaît, par ailleurs, comme utiles que les biens et services purs (Tayibates), tous les autres biens et services n'ayant pas le label « halal » sont par conséquent impurs (khabaites) comme l'atteste le verset coranique :

« Ceux qui suivent le Messager, le Prophète illettré, mentionné dans la Bible et l'Evangile. Il leur ordonne le convenable, leur défend le blâmable, leur rend licites les bonnes choses, leur interdit les mauvaises et les libère du fardeau et des jougs qui pesaient sur eux. Ceux qui croiront en lui, le soutiendront, lui porteront secours et suivront la lumière descendue avec lui, ceux-là seront les gagnants ». (**Sourate Al-Araf, verset 157**).

Le musulman est donc tenu de consommer les biens et services en conformité avec ses convictions religieuses, l'utilité qu'il tire de la consommation de tels biens ou services dépasse le cadre stricte des attributs tangibles de ces biens pour s'étendre aux attributs intangibles (Siagh, 2001) ayant trait à la « dimension transcendante » que leur consommation met en jeu.

La Maslaha est ainsi l'utilité suprême, et de ce point de vue toute Maslaha est utilité mais toute utilité n'est pas forcément une Maslaha. Il peut ainsi paraître utile, pour un épargnant, de placer son argent à intérêt parce que cela lui procure plus de gain matériel mais cet acte ne concoure pas à son intérêt suprême (Maslaha) étant donné qu'il enfreint la norme islamique assimilant l'intérêt au Riba (usure) prohibé.

Pour Al Toufi⁹ la Maslaha, au sens usuel, est la cause qui mène au bien et à l'utile, tel le commerce qui engendre le bénéfice, mais d'après la Charia'a, c'est la voie qui mène à l'objectif visé par la Charia'a, qu'il s'agisse de culte ou d'affaires temporelles. Par conséquent, l'utilité procurée par la consommation dépasse, dans la conception islamique, le cadre purement matérialiste prôné par la pensée classique, puisque l'agent économique musulman tient compte dans sa consommation à la fois de la jouissance matérielle qu'il en tire et de la dimension spirituelle que celle-ci engendre. L'utilité devient ainsi une fonction à deux variables (Azzarqa, 1978) : la quantité physique des biens à consommer ici-bas et la récompense/châtiment (Thawab/Iqab) qui l'accompagne dans la vie dernière.

D'éminents économistes musulmans ont essayé de décrire la rationalité de l'agent économique musulman (qu'on peut qualifier d'homoislamicus) qui préside à ses choix en tenant compte de cette double dimension. Ainsi selon Siddiqi (1972) la rationalité au sens islamique se manifeste à travers la soumission totale au créateur (Allah soit-il loué) et l'engagement à observer rigoureusement les préceptes de l'Islam. L'objectif ultime de l'agent économique musulman étant, outre la satisfaction de ses besoins matériels licites, d'atteindre le succès dans la vie dernière (Falah) ainsi que le démontre l'invocation dans le saint coran: « Seigneur, accorde-nous une belle part ici-bas, et une belle part également dans l'au-delà; et protège-nous du châtement du Feu » (**Sourate la génisse, verset 201**).

Siddiqi (1972) explicite cet équilibre recherché par l'agent économique musulman en faisant remarquer que l'homme naît avec des besoins illimités qu'il cherche, normalement, à satisfaire. Cette satisfaction est d'autant plus idéale s'elle concourt à la préservation de son esprit et lui inspire sécurité et autosuffisance. Ceci constitue le meilleur état possible de son développement moral et éthique.

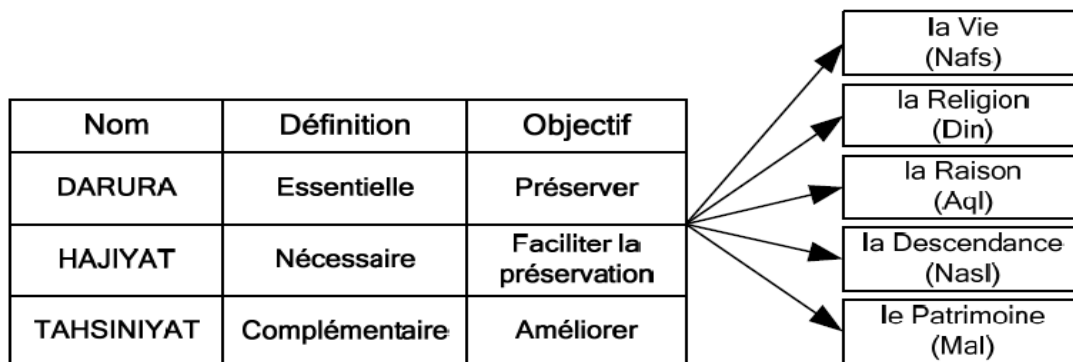
⁹ Cité in Hussain (1995).

A l'évidence, les juristes musulmans ont, très tôt, été attentifs à la double dimension matérielle et spirituelle des besoins ressentis par les hommes et dont la satisfaction conjointe contribue à leur bien (Maslaha). L'Imam Chatibi explicite la notion de Maslaha comme suit: «par Maslaha (bien), il faut entendre tout ce qui conduit à une vie décente de l'homme, et à tout ce qui concourt à la satisfaction physique et spirituelle de ses besoins » (Rissouni, 1998 : 76), son contraire est le mal absolu (Mafçada) qu'il faut nécessairement combattre.

Selon l'Imam Al-Ghazzali (Rissouni, 1998 : 76) « le but de la Charia'a lié à la créature humaine c'est la protection de la religion (Din), de la vie (Nafs), de l'intellect (Aql), de la progéniture (Nasl) et de la richesse (Mal)". Tout ce qui contribue à la préservation de ces cinq universaux est une *Maslaha*, et tout ce qui leur porte atteinte est une *Mafçada* dont la désapprobation devient *Maslaha* ».

Les juristes musulmans en ont déduit que ce qui permet de préserver ces cinq universaux est essentiel (Darura), ce qui permet de faciliter leur préservation est une nécessité (Hajiyat) et tout ce qui contribue à les améliorer revêt un caractère de complémentarité (Tahsinyat) (voir figure ci-dessous).

Figure 21 : les niveaux de la Maslaha



Source (Chaar, 2011)

Un autre point de démarquage entre les notions de besoin dans la rationalité économique de l'homoeconomicus et celle de l'homoeconomicus réside dans l'intérêt accordé par l'Islam autant aux finalités qu'aux moyens. On ne saurait, selon la rationalité islamique, poursuivre une finalité licite en usant de moyens illicites. Les buts ont, par conséquent, le même statut que les moyens. La raison en est que la Charia'a est plus apte à délimiter les

contours du bien et du mal que nous le font les hommes eux-mêmes, ceux-ci ont en effet généralement une approche à très court terme justifiant les moyens, quels qu'ils soient, pourvu qu'ils tirent plaisir dans l'immédiat. Ces moyens pouvant conduire à un mal certain à long terme (Rissouni, 1998).

Plusieurs tentatives ont été entreprises dans le dessein de forger une fonction d'utilité dans le contexte islamique (Siddiqi (1972), Kahf (1981), Dinia (1984), nous en retenons la plus accomplie, celle élaborée par le professeur Azzarqa (1978).

Selon Azzarqa, du moment que dieu (soit-il loué) est le propriétaire véritable (Malik) de tous les biens mis à la disposition de l'homme, qui n'en est que le mandataire (Moustakhlaf), il s'en suit que lui et lui seul fixe la liste des biens utiles à l'homme et donc propres à la consommation. Si l'homme s'en tient à la consommation modérée de ces biens purs il en tire une utilité matérielle immédiate mais aussi une autre utilité sous forme de récompense divine dans la vie dernière, si par contre ce dernier s'adonne à la consommation de biens impurs il s'expose au châtement divin dans la vie dernière. Evidemment, la récompense et le châtement divins ne sanctionnent pas que les actes de consommation de l'homme mais tous ses agissements, dans l'analyse d'Azzarqa, toutefois, seul l'acte de consommation est retenu.

La fonction d'utilité, chez Azzarqa, fait apparaître une nouvelle variable celle de la récompense/châtement divins. La figure 22 (ci-dessous) illustrant cette fonction représente les quantités consommées (Q) sur l'axe des abscisses tandis que la récompense (R)/châtement(C) dans la vie dernière (Thawab/Iqab) figure sur celui des ordonnées. La récompense étant représentée par les valeurs positives et le châtement par les valeurs négatives sur l'axe, l'origine de ce dernier représente une zone où il n'y a ni récompense ni châtement.

Chaque point sur le graphique représente un niveau de consommation donné auquel correspond un niveau de récompense ou de châtement selon que cette consommation est permise ou non.

Ainsi, le point R4 correspond à un niveau de consommation Q4 auquel est associé un niveau de récompense R. A l'inverse, le point C3 correspond à un niveau de consommation Q3 auquel correspond le châtement C.

Le point Q2, étant sur l'axe des abscisses, correspond à un niveau de consommation qui n'est ni recommandé ni interdit ($R = 0$ et $C = 0$).

Le point B représente, enfin, un niveau de consommation Q1 associé à un châtement puisqu'il est au-dessous de zéro.

Conformément à la hiérarchie des besoins développée par Chatibi et AL Ghazzali (voir supra), le graphique fait apparaître trois droites représentant chacune un niveau de consommation donné.

Ainsi la droite VV1 correspond au niveau de consommation permettant juste le maintien de l'individu en vie¹⁰, toute consommation en dessous de ce minimum vital (Q1) n'est donc possible, cela veut que personne ne peut se situer à gauche de cette droite.

La droite EE1 correspond à une consommation permettant la satisfaction des besoins essentiels autres que ceux vitaux et qui correspondent, par conséquent, aux quatre autres universaux restants (la religion, la progéniture, les biens et l'intellect).

La droite AA1 correspond à un niveau de consommation contribuant à une aisance relative.

La droite OO1 est un seuil d'opulence correspondant à un niveau de consommation au-delà duquel toute consommation supplémentaire est considérée comme extravagante (Israf).

¹⁰ Ce niveau de consommation peut être rapproché à celui permettant de satisfaire les besoins physiologiques évoqués par Maslow dans sa hiérarchie des besoins.

La récompense ou le châtement divin dans la vie dernière sont considérés par le professeur AZZarqa comme des variables continues mais il considère, pour les besoins de l'analyse, cinq niveaux de consommation et leurs récompenses/châtiments respectifs.

Les trois premiers niveaux de consommation engendrent soit une récompense maximale (paradis), soit une récompense/châtiment nuls soit un châtement suprême (enfer).

➤ **Niveau 1 : absence de récompense/châtiment**

Les niveaux de consommation (les points sur l'axe des abscisses Q1, Q2, Q3, Q4 et Q5) correspondent à une consommation de biens licites (purs) par un musulman mais qui ne se remémore, au moment de sa consommation, aucune bonne intention (absence de nia) ni aucune vertu à son acte de consommation, il n'est pas par conséquent récompensé pour cet acte de consommation de même qu'il n'est pas châtié par ce que le panier de sa consommation ne comporte que des biens purs.

➤ **Niveau2 : récompense suprême (paradis)**

Ce niveau est représenté par la droite RR1, cela ne signifie pas que pour atteindre ce niveau il faut sacrifier sa consommation, au contraire tout ce qu'il a à observer c'est de consommer modérément les biens purs et d'observer l'aumône (Zakat, Sadakates, kaffarates) une fois le seuil d'aisance atteint.

➤ **Niveau 3 : le châtement suprême (enfer)**

Ce niveau correspond à la droite CC1 qui représente, sur le graphique, des situations de consommateurs n'accordant aucun intérêt aux interdits (bien impurs) et ne respectent aucune injonction de la Charia'a en la matière.

De plus de tels consommateurs ne font pas démontre de compassion à l'égard des nécessiteux fussent-ils leurs proches.

➤ **Niveau 4 : consommation de l'ascétisme perversi, de l'avare et du nécessiteux par paresse**

Représenté par le segment BC3, ce niveau de consommation se situe au-dessous du minimum d'aisance AA1 malgré sa capacité à consommer davantage, ce qui correspond au profil d'un consommateur pratiquant un ascétisme non islamique (perversi) ou bien un consommateur avare ou encore un nécessiteux ne cherchant pas à améliorer sa situation matérielle par pur paresse.

De tels comportements de consommation sont fermement condamnés par l'islam et ceux qui s'y adonnent sont châtiés.

Il faut, toutefois, évoquer le cas particulier du pauvre n'ayant aucune possibilité matérielle d'atteindre le minimum d'aisance, celui-ci ne sera ni châtié ni récompensé s'il n'a ni bonne ni mauvaise intention, il sera en revanche récompensé s'il voit dans sa disette une épreuve divine qu'il doit subir avec patience. Il subira par contre le pire des châtements (C1C3) si ses intentions sont mauvaises et si son épreuve le pousse à commettre tous les méfaits possibles.

➤ **Niveau 5 : altruisme ascétisme islamique**

Ce niveau de consommation est représenté par les courbes situées au-dessus de la droite R3R7. L'individu situé au niveau du point R8 a un revenu qui lui permet d'atteindre un niveau de consommation licite jusqu'au point R6 mais il a préféré s'abstenir par pur altruisme afin d'aider les nécessiteux en sacrifiant une partie de son revenu.

Une nuance de taille existe entre l'ascétisme islamique et celui prôné par d'autres religions et que nous avons qualifié d'ascétisme pervers. En effet, alors qu'on ne peut prétendre, en islam, à l'ascétisme que pour servir une cause noble comme celle d'aider les nécessiteux, l'ascétisme pervers est pratiqué par pure auto-négation synonyme de privation volontaire.

Les courbes d'indifférence situées au-dessous de la droite R3R7 représentent la substitution volontaire de la consommation par la récompense par le biais de l'altruisme et par pur ascétisme islamique.

Nous remarquons, par ailleurs, que les courbes sont concaves vers l'origine, ce qui traduit le principe islamique évoqué par le hadith du prophète (SWS) : « un dirham peut valoir plus que mille » c'est-à-dire que le sacrifice du pauvre vaut mieux que celui du riche aisé. Nous remarquons aussi que les courbes ne coupent pas la droite EE1 mais elles lui sont tangentes, car l'islam n'agrée l'aumône de celui qui n'a pas atteint le seuil d'aisance que dans des cas exceptionnels comme les situations de guerre ou de grande disette ou bien lorsqu'il s'agit d'aider une personne plus nécessiteuse que nous et qui est en réelle détresse.

En dépit de son aspect abstrait et le fait qu'il a cherché à modéliser des variables non quantitatives (est-il concevable/possible, en effet, de mesurer la récompense ou le

châtiment divins pour opérationnaliser la fonction d'utilité ?) la conception du professeur Azzarqa a l'avantage d'explicitier davantage la fonction d'utilité du consommateur en y incluant la dimension spirituelle de l'acte de consommation du musulman, ce qui a le mérite d'expliquer une des principales motivations à l'origine du choix des biens et services qui s'offrent en alternative à ceux qui enfreignent les normes et valeurs islamiques, particulièrement celles ayant trait à la prohibition de l'intérêt dans les transactions financières.

Paragraphe 2 : hétérogénéité des besoins exprimés à l'égard des instruments financiers islamiques

L'intérêt croissant pour la finance islamique, manifesté tant par les musulmans que par les non musulmans, nous interpelle sur la nature des besoins exprimés à l'égard des instruments financiers islamiques prisés par les uns comme par les autres.

Les deux conceptions du besoin que nous avons évoqué plus haut (besoin-utilité versus besoin-Maslaha) trouvent matière à application dans le contexte des instruments financiers offerts dans le cadre de la finance islamique. Il n'est pas inutile, à ce propos, de remarquer que ce sont les Sukuks qui sont les produits financiers islamiques les plus prisés par les pays occidentaux vu l'attrait financier de tels produits compte non tenu de leur substrat islamique. L'opportunisme occidental affiché à l'égard de certains instruments financiers islamiques ne devrait, toutefois, pas occulter la demande partisane adressée à ces produits et qui se concentre davantage sur leur aspect éthique ou moral.

I-Besoin-utilité versus besoin-Maslaha dans le contexte de la finance islamique

Les deux conceptions du besoin que nous avons développé plus haut nous offrent une grille analytique intéressante nous permettant de situer la nature de la demande adressée aux instruments financiers offerts par la finance islamique. Le recours aux instruments financiers islamiques est, en effet, une réponse à des besoins financiers et spirituels exprimés à leur égard. On peut distinguer, à ce propos :

- Le besoin-Maslaha qui émane d'une prise de position principielle vis-à-vis de la finance islamique qui conçoit celle-ci, avant tout, comme une finance pourvoyeuse d'instruments

financiers facilitant les transactions en conformité avec la morale religieuse ou, dans une moindre mesure, l'éthique ;

-Le besoin-utilité qui émane d'une prise de position opportuniste à l'égard de la finance islamique et qui conçoit celle-ci plutôt comme une manne financière à saisir dans un contexte mondial de crise généralisée.

La première mouvance inscrit la finance islamique dans un cadre normatif privilégiant son aspect moral ou éthique, et conçoit par conséquent les instruments financiers qu'elle offre comme étant des instruments devant se substituer à ceux conventionnels. La seconde mouvance, en revanche, inscrit la finance islamique plutôt dans un cadre pragmatique privilégiant son aspect matériel et la conçoit comme une simple manne financière à exploiter. Les instruments financiers qu'elle offre sont, par conséquent perçus comme des instruments complémentaires devant enrichir la palette des produits conventionnels.

Ces deux conceptions de la finance islamique nous permettent d'avoir une perspective analytique qui nous permettra de saisir les ressorts des diverses stratégies élaborées à l'endroit de cette finance jeune.

II-Les instruments financiers islamiques face aux divers besoins exprimés

Selon la prise de position qu'ont les différentes parties prenantes de la finance islamique, les instruments que celle-ci offre sont tantôt considérés comme des instruments qui complètent et diversifient l'offre des instruments financiers conventionnels, tantôt comme des instruments devant se substituer à ceux conventionnels jugés non conformes aux convictions morales ou éthiques de ceux qui les demandent. Le qualificatif « alternatif » peut, en effet, avoir une double connotation et signifier toute à la fois « complémentaire » ou « de substitution ».

1-Position opportuniste à l'égard de la finance islamique

La percée spectaculaire de la finance islamique trouve son origine dans une tendance lourde consacrant le déplacement du centre de l'épargne mondiale vers les pays riches du golfe persique. L'importance des flux de pétrodollars que ces pays ont pu générer suite au renchérissement du prix du brut tout au long des trois dernières décennies, la faible capacité de rétention de ses capitaux (en termes d'investissements locaux) par leurs

économies nationales et les conditions draconiennes que les autorités monétaires américaines leur ont imposé, après les événements du 11 septembre, tous ces facteurs conjugués ont créé un effet d'éviction de ces capitaux qui ont commencé alors à rechercher d'autres sites d'accueil notamment en Europe.

Une telle manne financière est devenue, sur fond de crise financière internationale, l'objet de toutes les convoitises. Un rapport prétentieux réalisé en 2008 à l'instigation de Paris Europlace (Jouini-Pastré, 2008), s'intitule, à juste titre, « Enjeux et opportunités du développement de la finance islamique pour la place de Paris : dix propositions pour collecter 100 milliards d'Euros ! ».

Selon un autre rapport, signé Moody's Investors Services (2008), de nombreux pays développés comme le Japon, le Royaume-Uni et la Chine s'activent dans le but d'encourager la finance islamique sur leur marché domestique. Historiquement, le Land de Saxe, situé en Allemagne, a été pionnier en la matière puisqu'il a réussi, dès 2004, à émettre des obligations islamiques (Sukuks) d'une valeur de 100 millions d'euros.

Les deux grandes places financières européennes, à savoir Londres et Paris, sont en compétition ouverte pour s'adjuger le titre de plaque tournante de cette finance prometteuse. A ce propos, la ministre française de l'économie et des finances, Christine Lagarde, a déclaré à l'intention des investisseurs du Moyen-Orient lors du Forum Paris Europlace, qui a eu lieu en juillet 2008, ce qui suit « Nous allons développer à la fois sur le plan réglementaire et fiscal tout ce qui est nécessaire pour rendre vos activités aussi bienvenues ici à Paris qu'elles le sont à Londres et sur d'autres places » (Rakho, 2008). Tony Blair, l'ancien Premier ministre britannique, avait lui aussi exprimé, bien avant cette date, sa ferme volonté de faire de la Grande-Bretagne la plaque tournante de la finance islamique, ce que Gordon Brown, ex- chancelier Britannique, a concrétisé en annonçant en 2007 une stratégie de développement de la finance islamique pour attirer les actifs gérés conformément à la loi islamique.

Ces visées opportunistes, s'inspirent toutes d'une approche positive inscrivant la finance islamique dans une perspective purement pragmatique privilégiant l'aspect financier sur toute autre considération notamment éthique ou morale et que d'aucuns y voient "une étonnante plasticité du libéralisme" (Van den Broek, 2012) susceptible de rendre l'islam soluble dans le marché.

2-Position principielle à l'égard de la finance islamique

Cette approche de la finance islamique privilégie son aspect normatif, nous y rencontrons deux conceptions distinctes mais qui convergent, néanmoins, sur certains aspects ayant trait à la responsabilité sociale et les considérations du respect de l'environnement.

2-1- Approche purement éthique de la finance islamique

Selon cette conception, la finance islamique serait un compartiment de la finance éthique, laquelle prône un encadrement stricte du monde des affaires de façon à ce que la recherche du profit et l'appât du gain n'enfreignent pas le respect des valeurs éthiques. Il ne suffit pas, selon cette logique, qu'une affaire soit juteuse pour que l'entrepreneur s'y attelle quitte à contrevenir aux normes éthiques universellement reconnus.

Selon Guéranger (2009), la finance islamique peut, en effet, être considérée comme un compartiment de la finance éthique car elle se caractérise, avant tout, par une dimension morale et socialement responsable. Elle peut alors répondre à un besoin qui va au-delà du financement.

Des considérations de respect de l'environnement et d'interdiction des activités immorales ou encore d'exploitation des travailleurs ou du travail des enfants ont été aussi à l'origine du développement de ce courant (Comte-Sponville, 2004) dont les préoccupations se recourent avec celles de la finance islamique.

Selon Novethic¹¹ (2009), la finance islamique a pour finalité d'améliorer la condition de l'homme, d'établir l'équité sociale et de prévenir l'injustice dans les échanges commerciaux. Ces objectifs concordent bien avec ceux de l'Investissement Socialement Responsable (ISR) tel qu'il s'est développé ces dernières années, à savoir le développement durable dans ses piliers économique et social.

2-2-Approche morale de la finance islamique

On a toujours exigé à l'agent économique de faire preuve de rationalité sans considération morale aucune. L'économie étant, de l'avis de certains auteurs, ni morale ni même immorale elle est simplement amorale (Comte-Sponville, 2004). D'imminents

¹¹ Novethic est un centre de recherche sur l'ISR (Investissement Socialement Responsable), un media expert sur le développement durable et une agence de notation éthique (www.novethic.fr)

économistes contemporains ont, au contraire, démontré que cette conception de l'économie mue par les seules considérations de la rationalité économique est erronée. C'est ainsi que le prix Nobel d'économie, Sen (2009) s'est dressé vigoureusement contre cette conception qui, selon lui, a considérablement appauvri l'économie moderne en ce sens que la rationalité est définie dans les modèles économiques de façon assez étroite car assimilée à la poursuite du seul intérêt personnel mesuré à l'aide d'une «fonction d'utilité » qui réduit le plus souvent le « bien-être » à la seule satisfaction des désirs personnels.

Pour Sen (Sen, 2009a), cette modélisation du comportement des individus nie la possibilité d'autres règles de comportement, telles que l'utilitarisme qu'il définit comme étant le «principe moral» qui enjoint l'individu d'adopter pour fin, conditionnant ses choix et ses actions, la maximisation de la somme de l'utilité de l'ensemble des membres de son groupe, avant la maximisation de son utilité et de son bien-être individuels. C'est ce principe, qui conçoit l'existence d'un comportement altruiste de l'individu, qui constitue la fibre morale de la finance islamique conçue comme une alternative aux exactions de la finance conventionnelle.

Conclusion

Ce chapitre s'est efforcé à dégager la spécificité du concept du besoin en contexte islamique. Intégrant la double dimension matérielle et spirituelle, le besoin aux yeux de la Charia'a islamique diffère de celui conçu par les théoriciens utilitaristes pour qui le besoin se confond avec le désir.

Le besoin dans le contexte islamique fait, en effet, référence à une notion plus large "la Maslaha" qui considère le besoin dans sa double dimension matérielle et spirituelle.

Ainsi conçu le besoin en instruments financiers islamiques fait intervenir le besoin matériel (financement, placement...) et celui spirituel ayant trait à la nécessité de conformité de ces instruments financiers aux normes islamiques (pas d'intérêt, pas de spéculation ni gharar, pas de financement de biens illicites....).

Selon que les acteurs économiques convoitent la finance islamique pour son caractère éthico-moral ou la réduisent à sa dimension purement matérielle, nous nous retrouvons face à deux stratégies d'appropriation de la finance islamique : une stratégie matérialiste purement opportuniste (quête de capitaux islamiques abondants) et une stratégie

principielle privilégiant la dimension éthico-morale de la finance islamique. Conclusion de la première partie

La finance islamique se présente aujourd'hui comme une alternative viable aux excès de la finance conventionnelle. Fruit d'un fructueux effort de jurisprudence en matière des transactions financières, cette finance prometteuse offre une large gamme d'instruments financiers répondant aux besoins financiers classiques (financement, épargne et placement....) tout en étant conforme aux normes de la Charia'a en excluant tout particulièrement l'intérêt prohibé.

Ces instruments peuvent être classés en quatre grandes catégories :

- Les instruments financiers liés au commerce (Mourabaha, Salam, Istisna'a)
- Les instruments financiers liés à la location (Ijara Tchghilia, Ijara Tamlikia)
- Les Instruments financiers liés à la participation (Moucharaka)
- Les Instruments financiers liés à l'Istirbah (Moudaraba, Mouzara'a, Mougharassa)

Sur le plan institutionnel, la commercialisation de ces instruments financiers alternatifs est assurée, essentiellement, par les banques islamiques ainsi que les compagnies Takaful, les banques d'affaires et les fonds d'investissement islamique.

De par leur double dimension (matérielle et spirituelle), ces instruments financiers répondent à des besoins manifestés par les différents acteurs économiques et se démarquent de ceux conventionnels dont le but est de répondre aux besoins purement financiers sans considération éthique ou morale aucune.

De part cette double dimension aussi, la finance islamique est aujourd'hui l'objet de toutes les convoitises de la part de ceux qui la choisissent par principe et ceux qui la choisissent par pur opportunisme financier.

Deuxième partie : Manifestation des besoins en instruments financiers alternatifs et stratégies d'intégration de la finance islamique

Introduction de la deuxième partie

L'introduction des instruments financiers islamiques en tant qu'instruments alternatifs à ceux conventionnels peut être une initiative publique (Etatism islamic finance) ou une réponse du marché aux sollicitations des acteurs économiques (Market driven islamic finance) (Wilson, 2011). Dans le premier cas on est dans une optique macroéconomique privilégiant l'offre d'instruments financiers à des fins de développement socioéconomique (particulièrement les Sukuks), le besoin manifesté ici est particulièrement lié à la nécessité d'attirer les capitaux islamiques du moyen orient et/ou de mobiliser une partie de l'épargne nationale exclue du système financier pour des raisons religieuses liées à la prohibition de l'intérêt (inclusion financière¹²).

Dans le second cas on est dans une logique microéconomique de diversification (au sens marketing du terme) de l'offre de produits et services financiers en réponse aux sollicitations de la demande des acteurs économiques.

On est donc en présence de deux modèles d'intégration de la finance islamique (Hassoune, 2009), un modèle « government pull » où la finance islamique est le fait de l'Etat, comme c'est le cas au Soudan, Iran et Pakistan où les banques islamiques ont été créées par décret, et un modèle « consumer push » où le développement de la finance islamique est le fait du marché qui s'adapte à la demande des consommateurs comme c'est le cas des pays ayant adopté le dualisme financier (comme la Malaisie) ou ayant initié de simples fenêtres islamiques au sein des banques classiques (cas de nombreux pays dont la Maroc).

La primauté de l'un ou l'autre des deux modèles, fera l'objet d'un questionnement à la lumière de la théorie de « fonctionnement des organisations en milieu de culture intense » (Siagh, 2001) qui stipule que la structure de l'offre de produits financiers islamiques dépend d'une part de l'articulation Etat-religion qui détermine le degré d'engagement de l'Etat en faveur de ces produits (government pull) et de la demande, plus ou moins forte, formulée par les consommateurs à l'égard de ces produits financiers.

¹² L'inclusion financière se réfère au processus qui garantit la facilité d'accès, la disponibilité et l'utilisation du système financier formel pour tous les membres d'une économie.

Le chapitre 1 s'efforcera ainsi à dégager la manifestation des besoins en instruments financiers islamiques aux échelons macro et micro économiques. Tandis que le chapitre 2 s'articulera autour des stratégies et modèles d'implémentation de la finance islamique en réponse à ces besoins.

*Chapitre 1 : Manifestation des besoins en instruments financiers alternatifs à l'échelle
macroéconomique et microéconomique*

Introduction

Les besoins en instruments financiers islamiques conçus en tant qu'instruments alternatifs à ceux conventionnels peuvent se manifester sur un double plan : à l'échelle macroéconomique (finances publiques, attractivité des IDE islamiques, promotion de l'épargne et de la bancarisation....) et/ou à l'échelle microéconomique (besoins des ménages, des entreprises et des professionnels).

L'adoption de l'une ou l'autre de ces deux approches de la finance islamique donne lieu à deux stratégies différenciées : une stratégie "gouvernement pull" où le développement de la finance islamique est le fait des instances gouvernementales convaincues des vertus de cette finance prometteuse et une stratégie "consumer push" où la finance islamique est tirée par le bas sous l'impulsion des forces du marché.

Section 1- manifestation des besoins en instruments financiers alternatifs à l'échelle microéconomique

La perspective qui tente d'appréhender les besoins en instruments financiers islamiques sous l'angle microéconomique privilégie l'approche « Consumer Push » et met l'accent sur l'expression des besoins exprimés par les acteurs économiques (particuliers, entreprises, professionnels) à l'égard des instruments financiers offerts par la finance islamique.

Cette perspective permet de mettre en exergue le rôle de l'attitude des acteurs économiques face à l'offre des instruments financiers alternatifs et leur capacité à dynamiser le développement de la finance islamique à travers une logique commerciale privilégiant la demande (consumer push).

Un récent rapport de la Banque Africaine de Développement (BAD, 2011) note, à ce propos qu'il existe une demande du marché avérée pour les services financiers islamiques qui ne nécessitent pas l'intervention de l'État, mais simplement une réglementation leur permettant d'entrer en lice sur un pied d'égalité avec les banques classiques. Wilson (2011) oppose un tel modèle orienté par le marché (Market driven islamic banking) à celui guidé par l'initiative publique à l'image du modèle bancaire iranien (Etatism islamic banking).

L'analyse microéconomique présente l'avantage d'approcher l'introduction de la finance islamique au Maroc à l'échelle des acteurs économiques (particuliers, professionnels et

entreprises). Elle privilégie la démarche Marketing et écarte la logique politique (voire politicienne) qui sous-tend la problématique de la finance islamique au Maroc.

Selon les experts de la Banque Africaine de Développement (BAD, 2011), bien que les avis soient partagés en ce qui concerne les avantages de la finance islamique au Maroc, d'aucuns le considérant comme une question politique, il existe une prise de conscience populaire croissante concernant le développement des services bancaires islamiques dans d'autres pays. Par conséquent, pour certains, notamment les banquiers du secteur classique marocain, les services bancaires islamiques sont considérés de plus en plus comme une proposition commerciale et non une considération politique.

Les acteurs économiques (particuliers, entreprises et professionnels) aspirent, en effet, uniquement à satisfaire leurs différents besoins financiers (financement de la consommation ou de l'investissement, épargne et placement,...) en conformité avec leurs convictions religieuses loin de toute logique politicienne, les institutions financières, quant à elles, y voient une niche commerciale prometteuse pouvant augmenter le taux de bancarisation de la population si la possibilité leur a été offerte loin de toute concurrence des banques islamiques qui viendraient les évincer de leur clientèle actuelle et celle potentielle.

Ainsi conçue, l'offre des instruments financiers alternatifs peut contribuer, sous certaines conditions, que nous éluciderons dans cette recherche, à la bancarisation de nombreuses franges de la population marocaine totalement ou partiellement exclus du circuit financier conventionnel.

Ceci nous amène à expliciter, dans un premier temps, le concept de l'inclusion financière et comment la finance islamique peut contribuer à l'atteinte de cet objectif, avant de nous attarder sur l'aptitude de cette finance alternative à répondre aux besoins financiers des acteurs économiques.

Paragraphe 1- les instruments financiers alternatifs face aux besoins d'inclusion financière des ménages

L'inclusion financière désigne la facilité d'accès, la disponibilité et l'usage du système financier formel par tous les membres de l'économie (Mandira, 2008). L'inclusion financière de la population étant intimement lié au bien-être social, il y a un consensus

général quant à l'urgence des politiques publiques visant une plus grande inclusion financière des populations.

Dans les pays islamiques, de larges franges de la population sont exclues du système financier pour des raisons religieuses liées à la prohibition de l'intérêt assimilé en Islam au Riba.

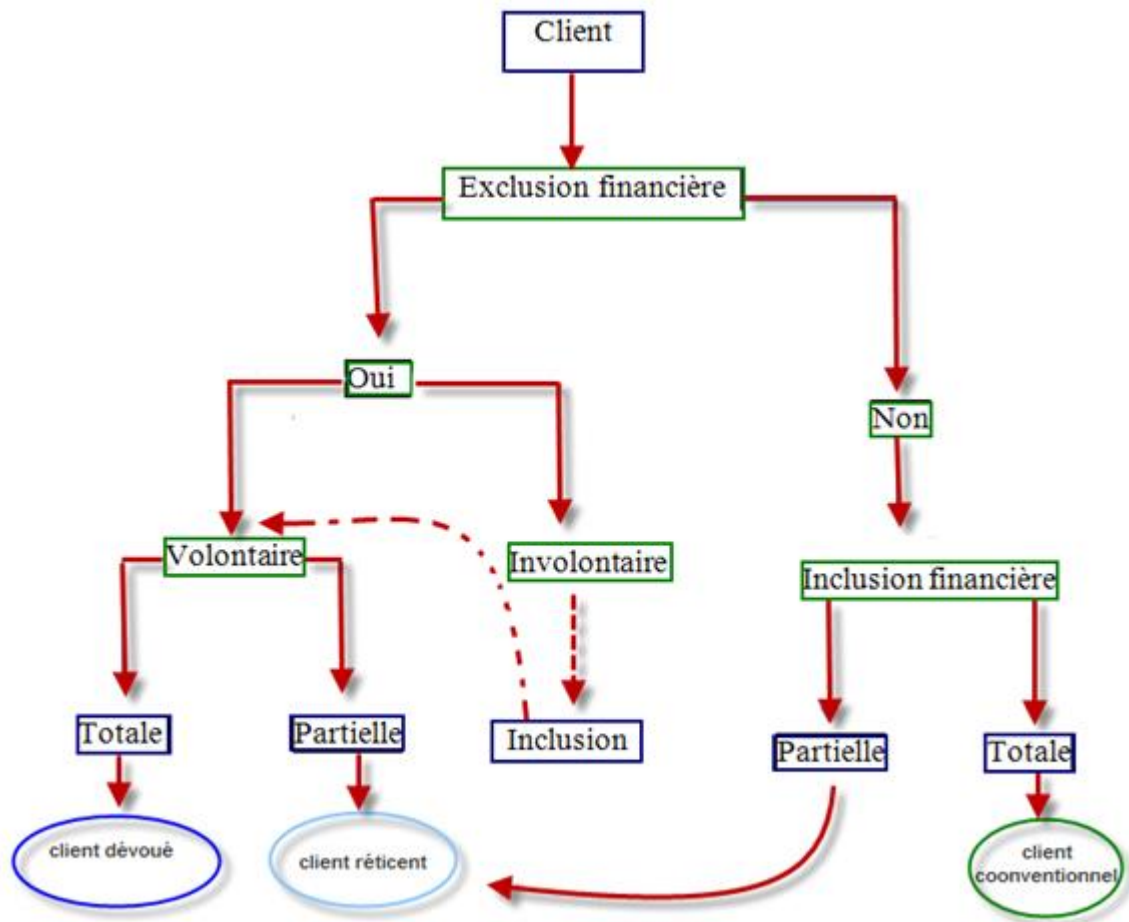
La notion d'exclusion financière pour motif religieux, que nous utilisons ici, diffère donc de celle utilisée dans la littérature classique qui centre l'attention sur l'exclusion financière basée sur les considérations purement économiques ayant trait particulièrement à la faiblesse du revenu (Humayon, 2004).

C'est pourquoi nous proposons, pour faire la distinction entre les deux types d'exclusions, de désigner par exclusion financière involontaire, celle due à des motifs économiques et exclusion financière volontaire (ou auto-exclusion financière) celle due à des considérations religieuses, ayant trait principalement à la prohibition de l'intérêt, qui forcent les agents économiques à s'auto-exclure du système financier.

Nous proposons également de scinder l'exclusion financière volontaire en *exclusion financière intégrale* qui correspond au profil du client pour qui les considérations religieuses priment sur toutes les autres considérations fussent-elles économiques (*croyant dévoué*) et *exclusion financière partielle* qui retrace le profil du *client hésitant* pour qui les considérations religieuses comptent tout aussi bien que les considérations économiques.

Ces deux catégories de clients diffèrent du client conventionnel qui n'a de préférence pour aucun de ces deux types d'instruments financiers, son seul critère de choix repose sur des considérations purement économiques (coût, rendement, risque, liquidité).

Figure 23 : segmentation de la clientèle en fonction de l'intensité de la demande des produits financiers islamiques



Source : élaboré par nos soins

Cette segmentation de la clientèle en fonction de l'intensité de la demande des produits financiers islamiques est conforme à celle proposée par Humayon (2004).

Le critère de l'exclusion financière que nous avons présenté plus haut, nous permettra de modéliser, plus tard, notre étude sur les besoins en instruments financiers alternatifs que manifestent les particuliers en nous basant sur l'hypothèse de l'existence d'une frange de la population marocaine qui s'exclut partiellement (voire totalement) et de manière volontaire de la sphère financière classique par pure conviction religieuse incriminant, tout particulièrement, l'intérêt prohibé qui y prévaut.

Paragraphe 2- les instruments financiers alternatifs face aux besoins financiers des petites et moyennes entreprises

Les PME constituent l'essentiel du tissu économique, leur contribution à la création de la richesse et la résorption du chômage les prédestine à jouer un rôle de premier plan dans la croissance économique. Ces entreprises souffrent néanmoins de la sous-capitalisation du fait que les banques hésitent souvent à les financer arguant que ces entreprises ne présentent pas de garanties suffisantes.

Créées généralement sous forme d'entreprises familiales, ces entreprises tiennent elles-mêmes à leur autonomie financière et ne recourent qu'accessoirement au financement bancaire qu'elles taxent d'ailleurs de coûteux. Pour de nombreux chefs d'entreprises la finance islamique présente une alternative nettement meilleure alliant autonomie et sécurité par le biais du partage des pertes et profits.

Pour Benzha (2008) les produits financiers islamiques sont particulièrement adaptés aux besoins des petites et moyennes entreprises, et ce, pour au moins quatre raisons:

- La faiblesse des PME en fonds propres est bien connue et constitue un obstacle majeur à l'accès au crédit bancaire ; or, le financement islamique peut contourner le problème de l'apport en fonds propres puisque la banque islamique intervient en tant que partenaire et non en tant que bailleur de fonds.
- L'endettement excessif résultant de cette faiblesse en fonds propres entraîne des frais financiers importants et met en péril l'équilibre financier de la PME ; or le financement islamique basé sur le principe du partage des pertes et des profits ne permet pas l'imposition d'intérêts fixes.
- Au niveau bancaire, la gestion de bon nombre de PME est loin de créer la confiance ; or le financement islamique conçoit la relation Banque PME plutôt à long terme, dans un partenariat avec notamment un rôle actif de la banque dans la gestion de l'affaire.
- Au niveau du suivi et du recouvrement, les banques islamiques sont supposées disposer de structures de suivi pour contrôler les travaux relatifs à la réalisation de l'investissement, d'une part, et à l'exploitation proprement dite de la PME, d'autre part.

Paragraphe 3-Les instruments financiers alternatifs face aux besoins financiers des grandes entreprises (corporates) : cas des SUKUKS

Les Sukuks constituent des instruments financiers à grand succès aussi bien pour les grandes entreprises que pour les investisseurs institutionnels, les cas¹³ que nous présentons ci-dessous mettront en lumière le rôle majeur que peuvent jouer les Sukuks et l'extrême richesse des situations auxquelles ils peuvent être appliqués.

- **Cas de Tamweel Sukuk Dubai (2007)**

Ces Sukuks d'un montant de 210 millions de dollars ont été émis par "Tamweel Résidentiel CI ABS Limited" pour 30 ans. Ce montage financier a permis à cette entreprise Dubaïote d'équilibrer son bilan en vendant une partie de son portefeuille de financement résidentiel (villas et appartements) structuré avec des contrats Ijara. La solution adoptée par Tamweel était de structurer des Sukuks qui généraient des revenus provenant des contrats Ijara.

- **Cas de Sukuk DP World (Dubai, 2007)**

Ces Sukuks structurés autour de contrat Moudaraba ont été émis par DP World, un opérateur portuaire, filiale de Dubai World Corporation. L'émission avait pour objectif de financer les besoins de restructuration et d'expansion des activités de l'entreprise. L'émission libellée en dollars avait une valeur faciale totale de 1.5 milliards de dollars. DP World a investi le capital de la Moudaraba dans ses activités commerciales selon un plan d'investissement approuvé par le comité Charia'a (développement du terminal 2 du port Jebel Ali) et conçu pour générer des "bénéfices", qui ont été utilisés aux porteurs des Sukuks.

- **Cas de Villamar Sukuk (Bahreïn, 2008)**

Ce Sukuk, structuré autour de contrat Moucharaka, a été émis par la Gulf Holding Company (GHC), société Koweïtienne qui offre des produits de placements et des services immobiliers conformes à la Sharia'a. Le Sukuk a été utilisé pour le développement du Villamar@Harbour, un complexe résidentiel de luxe qui se trouve dans le prestigieux «Bahreïn Financial Harbour District» à Manama, au Bahreïn pour un montant de 605 millions de dollars.

¹³ Cités in, AL Khawarzmi (2012). Les Sukuks, une nouvelle alternative de financement pour le Maroc.

- **Cas de General Electric Capital (Bermudes, 2009)**

Le Sukuk de GE Capital (Bermudes) a été structuré autour de contrat Ijara et a porté sur un montant de 500 millions de dollars pour une durée de 5 ans. L'actif sous-jacent des Sukuks est une participation dans des actifs aéronautiques et des droits de location sur ces actifs.

- **Cas de Sukuk Al Farooj (France, 2012)**

Le Sukuk Al Farooj, structuré autour de contrat Moudaraba, est le premier Sukuk émis sous la législation française. Il a permis la mobilisation de 350.000 euros qui ont servi à financer le premier point de vente en France d'une chaîne de restauration rapide halal (Al Farooj).

- **Sukuk Orasis (France, 2012)**

Structuré autour de contrat Ijara, Orasis est le premier Sukuk, ouvert à l'investissement grand public, en France. L'objectif de ce Sukuk est de financer des centrales électriques photovoltaïques installées en France métropolitaine et aux Dom-Tom.

Chaque émission de Sukuks est dédiée à une centrale solaire. Le montant total de chaque émission dépend du prix de la réalisation de la centrale avec un minimum de souscription de 5000 euros par investisseur.

Les montants investis sont regroupés dans une SEP (Société En Participation) qui sert de SPV, dans un montage classique de Sukuks. La SEP, propriétaire de la centrale photovoltaïque, loue cette dernière à une société d'exploitation moyennant un loyer annuel de 7% avec révision annuelle de 1% afin de palier à l'inflation.

Paragraphe 4- Les instruments financiers alternatifs face aux besoins des micro entrepreneurs

La microfinance islamique est une activité financière qui s'est développée au carrefour de deux industries à croissance rapide: la microfinance conventionnelle et la finance islamique. Pour Nimrah et al. (2008) elle a le potentiel non seulement pour répondre à la demande non satisfaite, mais aussi de combiner le principe islamique de la justice sociale et la puissance de la microfinance pour fournir un accès financier aux plus pauvres. Ce potentiel pourrait être la clé qui permettrait l'inclusion financière de millions de musulmans pauvres qui rejettent actuellement les produits de la microfinance classique dont les principes ne sont pas conformes à la loi islamique.

La microfinance islamique utilise, en effet, des instruments financiers participatifs qui constituent une alternative à la microfinance conventionnelle basée sur l'endettement à base d'intérêt incompatible avec les principes islamiques qui prohibent le Riba. Pour ces raisons la microfinance islamique a connu un développement considérable dans de nombreux pays islamiques (particulièrement en Indonésie) comme le montre le tableau suivant :

Tableau 2 : développement de la microfinance islamique par pays

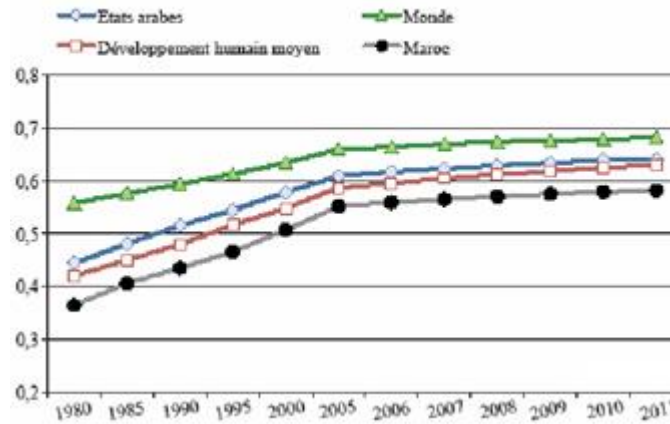
Pays	Nombre d'institutions	% femmes	Total clients	Encours total (US\$)	Encours moyen par client (US\$)
Afghanistan	4	22	53.011	10.347.29	162
Bahrain	1	N/A	323	96.565	299
Bangladesh	2	90	111.837	34.490.490	280
Indonésie*	105	60	74.698	122.480.000	1640
Jordanie	1	80	1481	1.619.909	1094
Liban	1	50	26.000	22.500.000	865
Mali	1	12	2812	273.298	97
Pakistan	1	40	6069	746.904	123
West Bank et Gaza**	1	100	132	145.485	1102
Arabie Saoudite	1	86	7000	586.667	84
Somalie	1	N/A	50	35200	704
Soudan	3	65	9561	1.891.819	171
Syrie	1	45	2298	1.838.047	800
Yémen	3	58	7031	840.240	146
Total	126	59	302.303	197.891.882	541

*micro banques rurales seulement **le tableau rapport les données de l'une des 7 organisations de microfinance en Palestine

Source : Nimrah et Al (2008)

Au Maroc, où le taux de pauvreté dépassant les 10% couvre 14 des 16 régions du pays et où l'indice de développement humain est excessivement bas classant le pays à la 129^{ième} place (PNUD, 2014), des programmes de microcrédit visant le renforcement des capacités des personnes porteuses de petits projets ont été mis en place dès la fin des années 90.

Figure 24 : tendances de l'indice de développement humain (1980-2011)



Source : PNUD (2011)

Le secteur du microcrédit compte actuellement 13 associations actives de microcrédits regroupées autour de la Fédération Nationale des Associations de Microcrédit (FNAM), les principales associations sont– Association Al Amana pour la promotion des Micro-entreprises qui a été créé en 1997 et la Fondation Banque Populaire pour le Microcrédit. Les associations de microcrédit comptent aujourd'hui près de 800.000 bénéficiaires actifs (FNAM, 2012), toutefois, le coût élevé des crédits conjugué à la réticence de la population à utiliser des financements à base d'intérêts prohibé ont contribué à la limitation de la portée de ces programmes qui ont engouffré de nombreuses familles, dans la spirale infernale de l'endettement.

Le secteur de la microfinance marocaine affichait, en effet, 1 million 45 000 clients en 2006 pour culminer à 1 354 000 en 2007 date où la méfiance de la population et la succession des échecs des programmes financés ont accéléré les impayés et annoncé la crise du secteur.

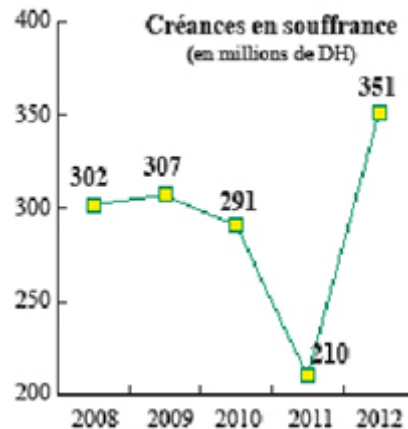
MEDA Maroc (2010) résume l'image négative des associations de microcrédit (AMC) aux yeux de la population marocaine dans 4 points :

- Les AMC sont considérés de plus en plus comme des « suceurs de sang des pauvres » vu les niveaux de taux d'intérêt élevés qu'elles pratiquent (de 20 à 22% selon les associations)
- Les AMC contribuent plus à l'appauvrissement des pauvres qu'au renforcement de leurs capacités

- Les AMC ne sont que des moyens de placement des capitaux des institutions financières internationales sous couvert de l'aide au développement.
- Après l'exploitation des Etats des pays sous-développés, les institutions financières internationales exploitent désormais les citoyens de ces pays via les AMC.

Pour toutes ses raisons et après un succès relatif au début des années 90, les AMC ont commencé à connaître des difficultés sérieuses liées au non remboursement des clients surendettés, les créances en souffrance ont ainsi atteint 351 millions de DH en 2012 (L'Economiste, 2013) en augmentation de 67% par rapport à 2011 (voir figure ci-dessous).

Figure 25 : évolution des créances en souffrance des associations de microcrédit



Source : l'économiste (2013)

Un des acteurs du secteur, Rommani (2010), a avoué que l'esprit qui a présidé à la création des associations de microcrédit (qui sont d'ailleurs selon la loi des organismes à but non lucratif) a été trahi, puisque le secteur a attiré même les banques qui y ont vu des niches marketing juteuses.

Cherchant à sortir du cercle de la pauvreté, nombreux sont les clients des AMC qui se sont retrouvés mêlés à la justice pour non remboursement de prêts et nombreuses sont les familles qui se sont disloquées à cause de ce genre de financement sensé les raffermir davantage.

L'alternative islamique à ces microcrédits réside dans les programmes de micro financement sur une base participative basés sur le principe de partage des profits et

pertes au lieu et place de l'intérêt coûteux et complètement déconnectée par rapport à l'affaire financée.

La présentation de programmes de microcrédits islamiques à succès peut étayer nos propos :

- **Schéma du développement rural initié par la Banque islamique du Bangladesh** (cité in Ahmed (2007) :

Il s'agit d'un programme de lutte contre la pauvreté basée sur le principe de la microfinance islamique (Bai-Muajjal, Bai-Mourabaha, Bai-Salam, Ijara) destinés particulièrement aux femmes et ménages démunis. A fin 2006 : 135 millions USD ont été déboursés et 8057 villages ont été couverts grâce à ce programme faisant bénéficier 294908 emprunteurs dont 92% de femmes. Le taux de remboursement a atteint 99%.

- **Projet "Hazrat Zeynab" : Bank Keshavarzi (Iran)** (cité in Arabmazar, 2007)

Instruments financiers islamiques utilisés : Fonds Qard hassan, compte d'épargne à base du Qard Hassan.

Le projet concerne le financement des femmes productrices et fermières dans le domaine agricole et concerne des crédits de moins de 600 USD. Ce Projet a mobilisé un fonds revolving de 44 millions USD et a concerné 117322 femmes.

- **Baitul Maal waTamwil (BMT) AL Ikhlas, BMT Bina Ummah et BMT fonds Charia'a (Indonésie)** (cité in Kholis, AG et SH, 2007)

BMT est un ensemble d'institution de micro finance islamique instituées en Indonésie pour financer les micro et petits entrepreneurs. En 2006 il n'y avait pas moins de 3000 BMT dans le pays dont 65 dans la seule région de Yogyakarta.

Les instruments financiers islamiques utilisés par les BMT sont : Mourabaha pour PME, Comptes d'épargne à base de Moudaraba (compte d'épargne éducation, compte d'épargne pour Hajj (pèlerinage), compte d'épargne pour événements festifs (Aqiqa, qurban, Walima). Compte d'épargne à base d'Amara et compte Wadiaa Wa Damana pour Aid AL Fitr.

- **BMT Masjid AL Azhar (Indonésie) et BMT AL Karim** (cité in Nurahayati et Wahyuni, 2007)

l'objet du premier fonds est d'aider les régions sous développées du pays à entamer des investissements productifs, tandis que le second fonds est dédié au financement des plus

pauvres, les pauvres et les travailleurs en situation précaire ainsi que les micro entrepreneurs informels dans la région de Pondok Indah.

Le premier fonds a drainé 0,71 millions USD et le total de l'épargne mobilisée a avoisiné 0,23 millions de USD, le fonds a ainsi servi, en 2005, 1446 débiteurs et 3821 épargnant. Le second fonds a, quant à lui, servi 1324 débiteurs et 5075 épargnants pour la même année.

Le montant de financement du fonds a avoisiné 0,38 millions USD et a pu drainer 0,16 millions USD en termes d'épargne.

Section 2-Manifestation des besoins en instruments financiers alternatifs à l'échelle macroéconomique

L'intérêt de l'approche macroéconomique de l'intégration de la finance islamique réside dans le fait qu'elle place la problématique financière dans une perspective de développement socioéconomique du pays. Elle est, en ce sens, complémentaire à l'approche microéconomique.

La capacité des instruments financiers alternatifs à induire une croissance soutenue et inclusive dans le cadre d'un système financier participatif substituant le financement axé sur le partage des pertes et profits au financement basé sur la logique de l'endettement sera mise en exergue.

Paragraphe 1- les instruments financiers alternatifs face aux impératives de la stabilité du système financier et de la croissance économique inclusive

La finance islamique met à la disposition des autorités monétaires et financières une panoplie d'instruments financiers alternatifs à ceux conventionnels qui, outre leur respect des principes islamiques, permettent de remplir efficacement toutes les missions de la politique économique (Chapra, 1997) :

- Bien-être économique général avec plein emploi et taux optimal de croissance économique ;
- Justice socio-économique et distribution équitable du revenu et de la richesse ;

- Stabilité de la valeur de la monnaie afin de lui permettre d'être un moyen d'échange, une unité de compte fiable, un étalon juste pour les paiements différés et une réserve stable de valeur ;

-Mobilisation de l'épargne et son orientation vers les investissements productifs afin d'induire une dynamique de développement économique équitable de façon à assurer un rendement juste à toutes les parties prenantes;

- Offre efficace de tous les services attendus normalement du système bancaire.

Les instruments financiers participatifs ont, tout particulièrement, des vertus qui les prédestinent à être des instruments de financement de la croissance économique inclusive. Pour Saad Allah (2012) la mise en place de tels instruments financiers est susceptible de contribuer au développement socioéconomique à travers l'inclusion financière des exclus de la sphère financière, l'élargissement des choix de financement du développement, l'efficacité allocative des ressources et la stabilité de l'économie et sa résilience face aux crises par la synchronisation des sphères financière et réelle.

La modélisation mathématique permet de rendre plus intelligibles les vertus des instruments financiers islamiques, nous présenterons, dans ce qui suit, deux modèles intéressants, celui élaboré par le professeur Khan (1986) et celui mis en exergue par le professeur EL Kettani (2003), avant de nous attarder sur le rôle de premier ordre des Sukuk en tant qu'instruments financiers alternatifs aux obligations et bons de trésor dans la gestion des finances publiques.

1-Les instruments financiers islamiques face au besoin de stabilité du système financier: le modèle du professeur Khan

Le professeur Khan (1986) a mis en place un modèle qui s'est efforcé à montrer que les instruments financiers participatifs offerts par les banques islamiques sont susceptibles d'induire une plus grande résilience du système financier, mieux que ne le feraient les instruments financiers à base de dette.

Pour le démontrer, Khan (1986) est parti de l'hypothèse selon laquelle les banques participatives sont les seuls intermédiaires mettant en relation l'épargne et l'investissement. Ces banques sont, de ce fait, traitées comme si elles étaient tout simplement des entreprises qui collectent l'épargne disponible en émettent des actions

(en contre partie des dépôts qu'elles perçoivent) et tirent leurs revenus en plaçant les fonds ainsi collectés dans des investissements productifs.

Le modèle démontre qu'un tel système bancaire où les déposants sont considérés comme des actionnaires et non comme des créanciers des banques est plus résilient face aux chocs exogènes outre sa conformité aux normes islamiques du fait que les porteurs des actions sont rémunérés sur la base du partage des profits et des pertes entre la banque et le déposant au lieu et place de l'intérêt prohibé.

- **Hypothèses du modèle :**

Le modèle de Khan suppose que les prix sont stables. Le modèle suppose aussi, par souci de simplicité, que les revenus réels vont entièrement au capital au lieu d'être répartis entre le capital et le travail¹⁴.

Le modèle raisonne sur trois marchés qui sont décrits comme suit :

-Le marché des capitaux :

Le modèle suppose une économie où les banques sont les seuls intermédiaires mettant en relation l'épargne et l'investissement. Ces banques sont traitées comme si elles étaient tout simplement des entreprises qui émettent des actions (en contre partie des dépôts qu'elles perçoivent) et tirent leurs revenus de placements qu'elles effectuent.

Les agents économiques détiennent leurs économies sous la forme de dépôts matérialisés par des actions dont la valeur nominale n'est pas garantie, et le taux de rendement qu'ils perçoivent de ces dépôts (rendement des actions) n'est pas non plus prédéterminé et peut donc être variable. Il n'y a, en effet, aucune restriction empêchant le taux de rendement de devenir même négatif, car cela correspondrait simplement à une baisse de la valeur des actions. Tous les investissements dans l'économie sont également supposés être entrepris par des emprunts auprès des banques.

Du fait que le niveau des prix est donné, une simple formule d'actualisation (comme celle suggérée par Metzler (1951)¹⁵ permet de rapprocher la valeur réelle des actions des banques à celle de la valeur capitalisée de leurs gains futurs.

$$S/P = s = y/r, \quad (1)$$

Avec :

¹⁴ Si l'on considère que y est le revenu national et si on suppose que w est la proportion que reçoit le capital comme rémunération, le travail recevra alors la proportion $y(1-w)$ ce qui ne change rien au raisonnement.

¹⁵ Cité in Khan (1986)

S=valeur nominale des actions

P=niveau des prix

s=valeur réelle des actions

y =le revenu réel

r=rendement réel ou le taux de rendement réel des actions.

Si les banques ne détiennent pas de réserves et sont supposées avoir une valeur nette nulle, alors l'équation(1) définit le bilan du système bancaire. L'hypothèse selon laquelle les banques ne peuvent pas absorber les pertes grâce à leurs réserves ou le capital net n'est pas non plus cruciale, étant donné que ce qui est considéré, par le modèle, est justement le cas extrême des faillites. En ignorant les réserves ou le capital net des banques cela revient à supposer que les pertes potentielles qui pourraient survenir en cas de faillite dépassent les réserves auxquels devrait s'attendre, raisonnablement, la banque.

Dans de telles conditions, le bilan du système bancaire global simplifié en termes réels serait donc comme suit :

Actif	passif
y/r	S/P

-Le marché monétaire :

L'argent est l'autre actif considérée, dans le modèle, comme constitué uniquement de monnaie, elle est supposée être fournie de manière exogène par le gouvernement.

La richesse réelle w est défini comme : $w = m + s$, où m est le stock des encaisses monétaires réelles ($m = M/P$) et M est la valeur nominale du stock d'argent fourni de manière exogène. L'équilibre sur le marché monétaire est déterminé comme suit :

$$m/s = g(r), g'(r) < 0 \quad (2)$$

Où la proportion de la richesse détenue sous forme d'encaisse monétaire est liée négativement au taux réel de rendement des actions.

De l'équation(1), $s = y/r$ et, par conséquent, la condition d'équilibre sur le marché monétaire peut être réécrite sous la forme :

$$m = g(r) * y/r \quad (3)$$

-Le marché des biens :

Le marché des biens est supposé être caractérisé par un ajustement lent, et l'output est supposé répondre aux variations de la demande globale excédentaire. Cette formulation

n'est pas difficile à justifier pour le cas où les prix sont fixés. Plus précisément, la relation entre revenu réel, ou out put, et l'excès de la demande globale peut être calculée en utilisant une norme de type keynésien cadre, avec l'hypothèse selon laquelle l'économie est fermée et il n'y a pas de secteur public explicite. La demande globale réelle (y_d) est définie comme suit :

$$y_d = C(r, w) + I(r) \quad (4)$$

$$C_r < 0, C_w > 0, r < 0,$$

Où $C(r, w)$ est une fonction de consommation standard et $I(r)$ est la fonction d'investissement.

Notons que d'après l'équation (1), la richesse totale peut être écrite comme suit :

$$w = m + y/r. \quad (5)$$

L'hypothèse de la lenteur de l'ajustement dans les marchés des biens peut être représentée par l'équation différentielle suivante pour l'out put:

$$dy/dt = \dot{y} = \beta [C(r, m + y/r) + I(r) - y], \quad \beta > 0, \quad (6)$$

Où l'expression à l'intérieur des parenthèses est la demande globale excédentaire.

L'équation (6) réécrite sous forme d'une équation de forme réduite:

$$\dot{y} = f(r, y, m)$$

$$f_r < 0 \quad f_y < 0, f_m > 0.$$

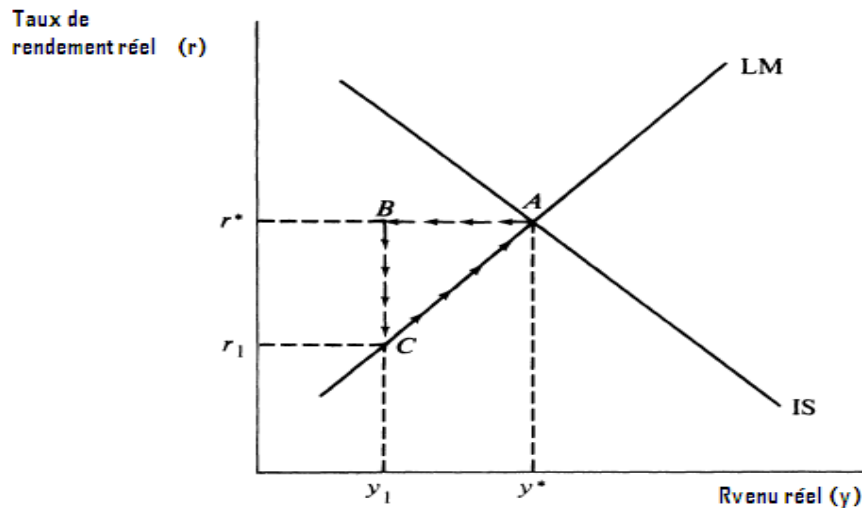
L'équation (7) peut être considérée comme une forme dynamique de la courbe IS où le revenu réel réagit positivement à la demande globale excédentaire, qui à son tour est une fonction négative du taux de rendement réel et (avec la propension marginale à consommer, $\delta C / \delta y$, supposé être inférieure à l'unité) du revenu réel. La variation du revenu réel est une fonction positive des encaisses réelles. On notera ici que le modèle est une variante dynamique du modèle IS-LM classique.

En analysant le système bancaire islamique, le point crucial à retenir est que la valeur nominale des actions (S) n'est pas garantie pour le déposant et peut donc être traitée comme étant parfaitement flexible. Dans le modèle, l'équation (3) assure que les marchés de capitaux et monétaire sont en permanence en équilibre, alors que l'équation (7) assure que le revenu réel s'ajuste lentement à tout choc attribué à la demande globale excédentaire. De l'équation (3) relative au marché monétaire et l'équation (7) relative au revenu réel, on peut déduire la courbe IS-LM afin de dégager les valeurs d'équilibre du

taux de rendement réel (r^*) et du revenu réel (y^*), (r^*) et (y^*) étant données, il est aisé de retrouver la valeur d'équilibre des actions ($s^* = y^*/r^*$).

La figure suivante représente le système de base qui peut décrire le système bancaire islamique :

Figure 26 : Dynamique du système bancaire islamique



Source : Khan (1986) (traduit par nos soins)

Afin d'étudier la dynamique du système, prenons le cas d'une baisse (exogène) du revenu réel (gains réels) des banques de y^* à y_1 .

Au point B, il y a une offre excédentaire de liquidité qui provoque une baisse instantanée du taux de rendement réel sur les actions de r^* à r_1 (point C). En C, le revenu réel est fixé en y_1 , et le taux de rendement réel est fixé à r_1 , cependant, il y a, à ce niveau, un excès de la demande globale.

Cette demande excédentaire permet de ramener lentement le revenu réel de y_1 à y^* pour éliminer le déséquilibre sur le marché des biens, et comme le revenu réel croît, le taux de rendement réel augmentera également vers r^* . L'équilibre sera une fois de plus ramené à l'état d'équilibre initial qui est réalisé en A avec $r = r^*$ et $y = y^*$.

De l'équation (1) on peut retracer ce qui se passe à la valeur réelle des actions au cours du processus d'ajustement. Comme le taux de rendement réel baisse, la valeur réelle des actions chute immédiatement de $s^* = Y^* / r^*$ à $s_1 = y_1/r_1$ pour maintenir l'équilibre en continu sur le marché des capitaux, ceci est possible car la valeur nominale des actions

est flexible et peut donc s'adapter immédiatement pour éliminer tout déséquilibre sur ce marché, cette flexibilité assure que le système est en état d'équilibre dynamique.

En revanche, dans le système bancaire traditionnel étant donné que la valeur nominale des dépôts est garantie au déposant par la banque (si le niveau des prix est donnée, alors la valeur réelle est évidemment également garantie), et c'est cette garantie qui distingue les deux systèmes.

Dans le système bancaire classique la valeur nominale du dépôt de la clientèle est assurée, et si la banque paie des intérêts sur ces dépôts (dépôt à terme), le taux de rendement qu'il recevra est également prédéterminé.

Dans la plupart des pays, il existe une certaine forme de régime d'assurance officielle qui soutient la garantie fournie par les banques, et même s'il n'y en a pas, il est supposé que le gouvernement interviendrait en cas de besoin pour garantir les dépôts de la clientèle.

Dans l'analyse développée ici, l'introduction d'une garantie pour la valeur nominale des actions signifie simplement que le bilan du système bancaire est désormais écrit comme suit :

$$\bar{S}/P = y/r, \quad (1a)$$

Où \bar{S} est une valeur prédéterminée (garantie) des actions.

Bien qu'il soit possible de montrer que l'introduction d'une garantie pour les dépôts (en d'autres termes, en utilisant l'équation (1a) à la place de l'équation (1)) ne change rien au comportement de l'équilibre, des différences importantes peuvent apparaître dans le processus de transition. Comme discuté ci-dessus, dans le système bancaire islamique toute divergence entre les valeurs réelles des actifs et des passifs seraient immédiatement résorbée grâce à une l'adaptation de la valeur nominale des actions. Dans le système bancaire classique, par contre, étant donné que la valeur nominale des dépôts est garantie et que le taux d'intérêt est prédéterminé, les changements dans (y) n'entraînent pas nécessairement des variations immédiates dans la valeur réelle des dépôts.

Dans le court terme, donc, on pourrait avoir y / r qui n'est pas égal à S / P , et la question fondamentale est de savoir comment le système pourrait-il s'adapter à ce déséquilibre ?.

Une solution envisageable serait que les banques combleraient l'écart entre l'actif et le passif, en procédant à un retrait des réserves ou par réduction du capital. Mais si les pertes dépassent les réserves disponibles, comme cela a été supposé ici (cas de faillite),

les banques auraient sans doute à faire face à des retraits massifs des dépôts ce qui les pousserait à la faillite puisque l'actif net des banques devient négatif (rappelons que l'actif net des banques est supposé égale à zéro).

En général, dans de telles circonstances, le gouvernement intervient et soutient le système bancaire de la faillite, soit en sa qualité de garant ultime de dépôts ou, plus important encore, pour protéger le mécanisme des paiements. Dans tous les cas, les déposants seraient remboursés par le gouvernement à partir des ressources obtenues par le biais des impôts ou des emprunts.

Si l'on ignore les problèmes liés à la distribution, ce que le gouvernement a fait, c'est réduire la richesse par une ponction fiscale sur la richesse actuelle (ou future en cas d'emprunt) des actionnaires pour combler la perte des actifs des banques. Le résultat final d'une telle action est le même que celui obtenu dans le cas du modèle bancaire islamique: la baisse des rendements réels des banques qui entraînerait une baisse de la richesse réelle. La seule nuance, de taille, est que dans le cas du système bancaire islamique le statut d'actionnaires qu'ont les déposants les pousse à assumer cette baisse, en vertu de la règle islamique « Ghonmo bil Ghorm » (Partage des Pertes et Profits) qui l'engage envers sa banque partenaire.

Dans ce cas, le partenariat déposant-banque basé sur l'actionnariat joue un rôle d'amortisseur des chocs financiers, le gouvernement n'a pas à intervenir pour rétablir l'équilibre comme il le ferait dans le cadre du système bancaire classique.

Constat confirmé par le professeur Weil (2013)¹⁶ qui juge que « Le principe du partage des pertes et des profits fait que les variations du revenu d'une banque sont transmises aux déposants sous la forme de rémunérations variables pour leur épargne. Moins de profit pour la banque signifie également moins de rémunération à verser à ses créanciers, ce qui n'est absolument pas le cas pour une banque conventionnelle où un tel lien n'existe pas : les rémunérations à verser aux déposants ne sont pas alors dépendantes du profit réalisé par la banque. Ainsi les banques islamiques pourraient mieux résister en période de réduction de leur profit comme leurs contraintes financières sont moins fortes ».

¹⁶ In « les cahiers de la finance islamique » n° 4.

II- les instruments financiers islamiques face au besoin de la croissance économique et de la justice redistributive : le modèle du professeur EL Kettani

Le professeur EL Kettani (2003) a démontré, à travers un modèle élaboré, que les instruments financiers islamiques sont susceptibles d'assurer une meilleure justice redistributive permettant une plus grande inclusion sociale. Une telle inclusion permet, à son tour, d'augmenter la demande globale, ce qui est de nature à stimuler la croissance économique.

Le modèle se fonde, pour cela, sur le principe islamique de prohibition de l'intérêt et son remplacement par le taux de rendement des projets d'investissement conçus sur la base de la participation (Moucharaka) des détenteurs des facteurs de production qui s'engagent à se partager les gains comme les pertes éventuelles qui en découlent.

Le modèle intègre la Zakat dans le circuit économique à des fins de réalisation de la justice redistributive puisqu'elle touche les revenus imposables (ceux atteignant le Nissab) dont une proportion est affectée à ceux qui n'en disposent pas (les ayants droits).

Le modèle tient compte enfin de la coexistence des secteurs public et privé conformément aux principes de l'économie islamique qui encourage à la fois l'initiative privée et l'action régulatrice de l'Etat.

Le modèle fait, toutefois, abstraction des relations avec l'extérieur sauf dans le cas où ces relations transitent par les banques islamiques.

Dans un premier temps le modèle est élaboré sous l'hypothèse que l'investissement est autonome c'est-à-dire qu'il est fixé en dehors du système (exogène) : $I = I_0$ (1) et que la seule imposition permise est celle due au titre de la Zakat qui est redistribuée au profit des ayants droit.

Sous ces hypothèses le revenu total (R) est égal à la dépense totale au titre de la consommation et de l'épargne qui est dédiée intégralement à l'investissement :

- $R = C + I$ (2)

La redistribution de la Zakat au profit des ayants droit permet à ceux-ci de disposer de revenus qui leur permettent de participer à la consommation, la dépense globale de la nation (C) peut, par conséquent, être scindée en une consommation des contribuables à la Zakat (C_1) et une consommation des ayants droits (C_2)

- $C = C_1 + C_2$ (3)

Les assujettis à la Zakat affectent également une partie de leurs revenus à l'aumône dans la voie d'Allah (Infaq fi sabil Allah) et éventuellement sous forme de Kaffarates (aumône pour expier un pêché).

La dépense (C_1) des assujettis à la Zakat est, par ailleurs, fonction de leurs revenus nets c'est-à-dire celui disponible après déduction de la Zakat (Z) et de l'Infaq (E).

- $C_1 = C_0 + c(R-Z-E)$ (4)

Avec : C_0 = consommation autonome

c = propension marginale à consommer

$R-Z-E$ = revenu disponible

L'équation (4) devient une fonction de consommation linéaire sous la condition que la propension marginale à consommer soit strictement comprise entre 0 et 1.

$$0 < c < 1$$

En principe « c » est assez faible dans un contexte islamique, étant donné que l'Islam exhorte les fidèles à la modération dans l'acte de la consommation et les incite à se purifier de l'excès d'accumulation par l'octroi de la Zakat et de l'Infaq.

Il est également supposé que les ayants droits n'ont d'autre source de revenus que celles qui proviennent de la Zakat et de l'Infaq ce qui est plausible dans l'Etat actuel des choses où il y a quasi absence dans les pays islamiques de systèmes de sécurité sociale au profit des démunis.

Sous ces hypothèses la consommation des ayants droit devient :

- $C_2 = Z + E$ (5)

L'équation tient compte du fait qu'ayant des revenus assez faibles, les ayants droits ont tendance à consommer l'intégralité de leurs revenus ce qui signifie que leur propension marginale à consommer est proche de l'unité.

Etant perçu sur les richesses et possessions des contribuables (or et métaux précieux, disponibilités monétaires, produits de la terre, les entreprises, les placements en titres...)

la Zakat est donc fonction de la production et partant du revenu national (R) :

- $Z = zR$ (6) avec Z = Zakat collectée et z = taux moyen de la Zakat¹⁷.

La fonction de l'Infaq est symbolisée par :

¹⁷ Il est à préciser que le taux de la Zakat est arrêté définitivement en ce qui concerne chaque type de richesse soumis à la Zakat et atteignant le nissab (minimum soumis à la Zakat).

$$E=yR \quad (7)$$

« y » étant la propension marginale à l'Infaq qui est toujours comprise strictement entre 0 et 1.

La résolution simultanée des équations (1) à (7) permet de dégager le revenu d'équilibre R :

$$\bullet \quad R = \frac{1}{(1-z-y)(1-c)} (c_0 + I_0) \quad (8)$$

Cette équation n'est valable que sous la condition suivante : $0 < (1-z-y)(1-c) < 1$

Pour cela la condition nécessaire suivante doit être réalisée :

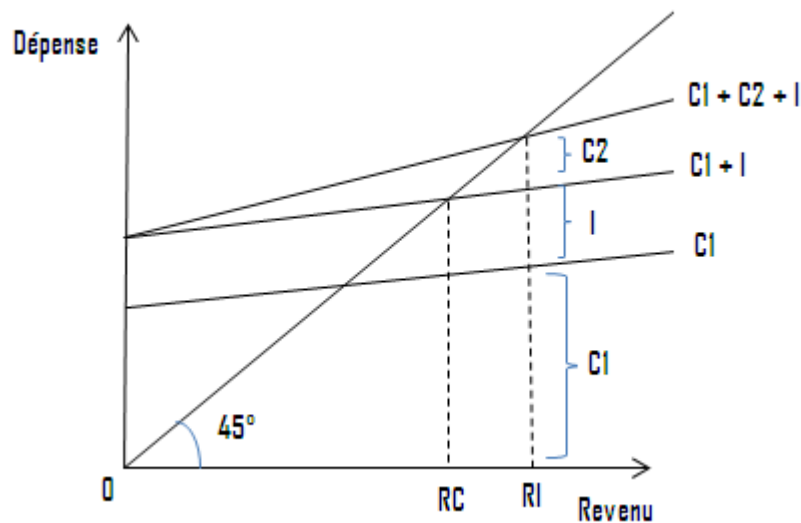
$$0 < c < 1 ; 0 < z < 1 ; 0 < y < 1$$

Ce qui correspond à un comportement normal des assujettis à la Zakat étant donné que des propensions marginales à la Zakat (z) et à l'Infaq (y) nulles équivaldraient à un refus de paiement de la Zakat et de l'Infaq, tandis que ces leurs valeurs sont égales à l'unité cela équivaldrait à une dépense totale du revenu disponible au titre de la Zakat et de l'Infaq.

Une condition suffisante doit être également remplie : $0 < z + y < 1$

Le revenu d'équilibre en économie capitaliste et en économie islamique peut être représenté graphiquement comme suit :

Figure 27 : revenu d'équilibre en économie islamique et en économie capitaliste



Source : EL Kettani (2003)

La droite de 45° représente la fonction de l'offre dans le sens où le revenu et la production sont égaux tout au long de cette droite. L'intersection entre la droite représentant la dépense globale C_1+I et celle de l'offre globale détermine le revenu d'équilibre en économie capitaliste (R_C). De même l'intersection de la droite représentant la dépense globale et celle de l'offre globale détermine le revenu d'équilibre en économie islamique (R_I).

Puisque le flux de dépense dans l'économie islamique est nettement plus élevé qu'en économie capitaliste en raison du surplus de consommation due à la Zakat et l'Infaq qui permettent aux ayants droit d'avoir un pouvoir d'achat supplémentaire ce qui entraîne un revenu d'équilibre plus important en économie islamique qu'en économie capitaliste.

En effet :

$$C_c = C_0 + c(R) \text{ et } C_i = C_0 + c(R-Z-E) + Z + E = C_0 + cR - cZ - cE + Z + E$$

Et comme on a par hypothèse : $0 < c < 1$ il s'ensuit que $cZ + cE < Z + E$

$$\text{D'où : } C_i = C_0 + cR - (cZ + cE) + (Z + E) > C_c = C_0 + cR$$

Ou si nous tenons compte de la demande globale qui intègre l'investissement :

$$C_1 + C_2 + I > C_0 + cR + I$$

La demande globale en économie islamique étant supérieure à celle de l'économie capitaliste, il s'en suit que le revenu d'équilibre en économie islamique R_i est largement supérieur à celui réalisé en économie capitaliste R_c .

Ceci est essentiellement dû aux effets induits de la dépense de consommation qui permet à l'économie islamique de générer un effet multiplicateur de l'investissement plus élevé que celui de l'économie capitaliste.

En effet le multiplicateur en économie islamique est :

$$\bullet \quad K_i = \frac{1}{(1-z-y)(1-c)} \quad (9)$$

Tandis que le multiplicateur en économie capitaliste :

$$\bullet \quad K_c = \frac{1}{(1-c)} \quad (10)$$

Etant donné qu'il n'y a pas de dépense au titre de la Zakat et de l'Infaq en économie capitaliste.

On en conclut que « la Zakat et l'Infaq tendent conjointement à augmenter la demande globale. [Et] si nous y ajoutons l'interdiction explicite de la thésaurisation par l'islam,

nous confirmerons l'idée que l'économie islamique est une économie de demande et plus précisément une économie de demande sélective, puisqu'une part est destinée directement aux catégories pauvres, sous forme probable de produits de base » (EL Kettani, 2003 : 302).

Le raisonnement à partir de la fonction de consommation peut être étendu à la fonction de l'investissement et en supposant l'égalité entre l'épargne et l'investissement :

$$R = C + I$$

$$R = C + S$$

$$C = C_1 + C_2$$

$$C_1 = C_0 + c(R-Z-E)$$

$$C_2 = Z + E$$

$$S = I$$

A partir de ces relations, la fonction d'épargne globale en économie islamique peut être définie comme suit :

$$S = R - C_1 - C_2$$

$$S = R - C_1 - Z - E$$

Puisque les variables Z, E et C1 sont des fonctions du revenu on peut aussi représenter l'épargne en fonction du revenu :

$$S = R - C_1(R) - Z(R) - E(R)$$

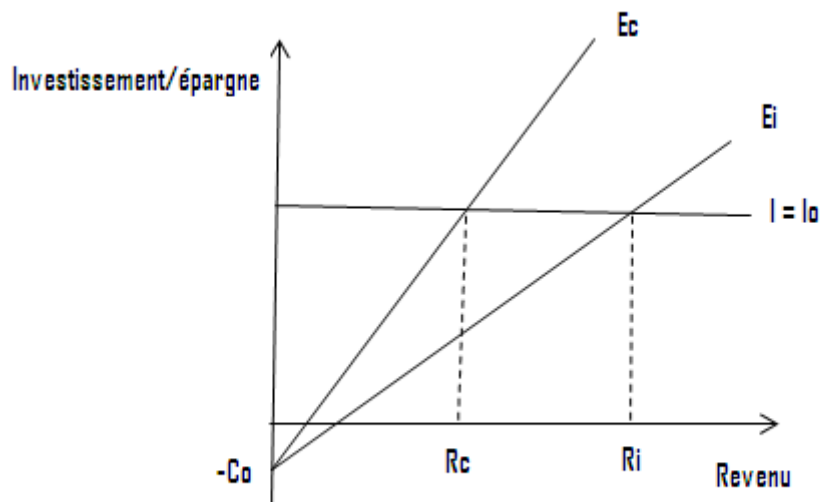
Par remplacement des valeurs de Z et E et en développant on obtient :

$$S = -C_0 + (1-z-y)(1-c)R = I = I_0$$

On retrouve là aussi l'expression du revenu global : $R = \frac{1}{(1-z-y)(1-c)} (c_0 + I_0)$

La fonction de l'épargne en économie islamique et en économie capitaliste peut être représentée ainsi :

Figure 28 : détermination du revenu à travers l'épargne et l'investissement dans les économies capitalistes et islamiques



Source : EL Kettani (2003)

Une étude récente menée en Algérie (**Hamza et Hafid, 2013**) a démontré la validité de ce modèle en réalisant une régression linéaire de la consommation finale des ménages algériens sur leurs revenus disponibles et leur contribution à la Zakat via le fonds algérien de la Zakat, ce qui a permis d'aboutir à la relation :

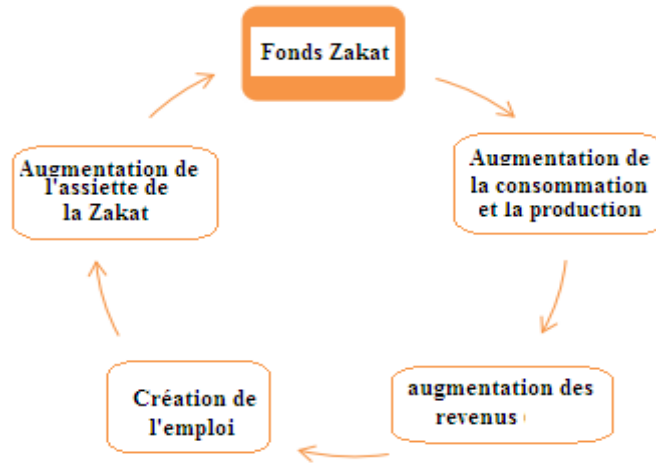
$$C = c_0 + a_0 Y_d + a_1 \text{Zakat} + \varepsilon.$$

Avec : C : consommation finale des ménages algériens, c_0 : consommation autonome, Y_d : revenu disponible, Zakat : recettes du fonds algérien de la Zakat, ε : marge d'erreur (différence entre la consommation réelle et celle estimée), a_0 et a_1 coefficients directeurs.

L'étude a confronté les variations de la consommation des ménages algériens et celles des recettes de la Zakat entre 2003 et 2009 et a constaté un lien de causalité entre les deux variables en utilisant le test de causalité de Granger, un lien que le coefficient de corrélation des deux variables a confirmé (0,89).

La très forte corrélation entre la Zakat et la consommation des ménages algériens démontre la validité de l'hypothèse du modèle selon laquelle la consommation des ménages augmente proportionnellement à la Zakat prélevée, ce qui illustre le cercle vertueux de la Zakat :

Figure 29 : cercle vertueux de la Zakat



Source : Hamza et al (2013)

Paragraphe 2-Instruments financiers alternatifs adaptés aux finances publiques

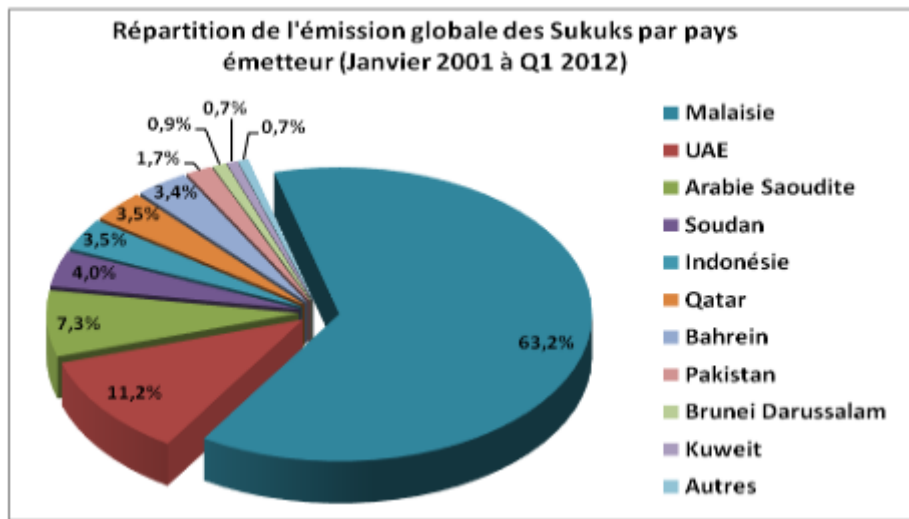
Les instruments financiers islamiques, particulièrement les Sukuk, constituent aujourd'hui une alternative privilégiée à la problématique des finances publiques dans de nombreux pays notamment occidentaux.

Le Land allemand Saxe-Anhalt a, procédé dès 2004 à l'émission du premier Sukuk à l'international en Europe pour un montant de 100 millions d'euros, le Luxembourg, quant à lui a budgété en 2013 un emprunt à l'international d'un montant de 200 millions d'euros pour faire face à son déficit budgétaire.

Récemment, Le Royaume Uni a affiché ses ambitions en lançant la première obligation publique «charia'a compatible» d'une valeur de 200 millions de livres. Le premier ministre, David Cameron, en a annoncé le principe, à l'ouverture du 9e Forum économique islamique mondial en octobre 2013.

En Asie, la Malaisie fait figure de pionnier en matière d'attractivité des Sukuk à des fins de gestion de ses finances publiques. Entre 2001 et 2012 le pays a ainsi été à l'origine de plus de 63% du total des émissions à l'échelle mondiale (voir graphique ci-dessous).

Figure 30 : Répartition des Sukuks par pays (2001-2012)



Source : AL Khawarizmi (2012)

L'essentiel des Sukuks émis sont destinés aux institutions publiques (63%), ce qui confirme le rôle moteur de cet instrument financier alternatif dans la gestion des finances publiques.

Conclusion

Qu'elle soit adoptée par nécessité de faire face à la problématique des finances publique ou pour attirer les capitaux islamiques conséquents (stratégie government pull) ou par simple réaction aux forces du marché dont les acteurs (ménages, entreprises, professionnels) réclament des pratiques financières conformes à leurs convictions religieuses, la finance islamique offre une large palette d'instruments financiers capables de répondre aux besoins de toutes les parties prenantes.

Les modèles théoriques que nous avons présentés dans ce chapitre, ainsi que les différentes expériences et études de cas ont démontré cette double facette de la finance islamique et sa grande capacité à s'offrir en véritable alternative à la finance conventionnelle dont les limites se font sentir de jour en jour.

Chapitre 2 : Stratégies et modèles d'implémentation de la finance islamique en réponse aux besoins exprimés

Introduction

Les approches microéconomiques et macroéconomiques de la finance islamique que nous avons développé dans le chapitre précédent sont à l'origine de deux stratégies typiques d'implémentation de cette finance alternative : la stratégie principielle d'obédience éthico-morale et celle matérialiste par essence que nous qualifierons d'opportuniste.

Ces deux stratégies conditionnent les modèles sous lesquels la finance islamique peut être déclinée :

- Le modèle de l'islamisation intégrale du système financier
- Le modèle dual où coexiste système financier islamique et celui conventionnel
- Le modèle des fenêtres islamiques au sein même du système financier conventionnel.

Section 1-Stratégies d'implémentation des instruments financiers islamiques

Paragraphe 1-Stratégie principielle d'implémentation de la finance islamique

La position principielle à l'égard de la finance islamique est intimement liée à la place qu'occupe la religion dans la vie quotidienne des citoyens. Dans les pays où cette place est prédominante les institutions financières islamiques ont été créées par une décision politique étatique (stratégie Government Pull).

Dans ces pays les instruments financiers alternatifs ont été mis en place selon une logique "Top Down", dans ce cas les instruments financiers islamiques ont été conçus comme des substituts devant supplanter les instruments financiers conventionnels jugés non conformes à la morale islamique. Selon cette logique principielle, le besoin auquel répondent ces instruments est avant tout la conformité à la morale religieuse à côté, bien sûr, des différents autres besoins financiers traditionnels (financement, placement....).

Deux déclinaisons possibles de l'offre ont été envisagées dans ces pays:

- Le basculement du système financier vers un système intégralement islamique, c'est la voie empruntée par des pays comme le Pakistan, le Soudan et l'Iran.

- Le dualisme institutionnel où coexistent les institutions financières islamiques et celles conventionnelles, c'est la démarche qui a été adoptée par des pays comme l'Arabie Saoudite, les Emirats Arabes Unis, le Koweït, le Bahreïn...

De nombreux pays islamiques qui ont adopté la seconde stratégie l'ont fait pour ne pas déséquilibrer leurs systèmes financiers nationaux et la plupart d'entre eux ont entamé des programmes d'islamisation graduelle de leurs institutions financières, d'autres ont, par contre, préféré laisser coexister les deux catégories d'institutions.

Paragraphe 2-Stratégie opportuniste d'implémentation des instruments financiers islamiques

Pour les pays dont la position à l'égard de la finance islamique est plutôt opportuniste, le système des fenêtres islamiques au sein même de leurs banques classiques a souvent été privilégié.

Cette stratégie, adoptée essentiellement par les pays occidentaux, est le résultat d'un intérêt cultivé par les gouvernements de ces pays à l'égard de la finance islamique en réponse à un besoin pressant de capter cette manne financière conséquente, mais aussi, et de manière accessoire, en réponse aux besoins manifestés par les minorités musulmanes¹⁸ de ces pays (Consumer Push).

C'est également cette stratégie qui a prévalu au Maroc qui, dans une première phase, a privilégié le système des fenêtres islamiques au sein même des banques classiques (voir en infra l'offre d'Attijari Wafa bank et sa filiale Dar Assafaa) avant de s'orienter progressivement vers le dualisme financier implicite (banques participatives/banques conventionnelles) dans le cadre du nouveau projet portant sur les établissements de crédit¹⁹.

Sur le plan pratique, aussi bien dans le contexte islamique que dans celui des pays occidentaux qui se sont intéressés à la finance islamique, les banques commerciales sont

¹⁸ 5 millions de musulmans au Royaume Uni et près de 6 millions en France.

¹⁹ La loi n° 103.12 relative aux établissements de crédit et organismes assimilés, incluant les banques participatives) vient d'être adoptée (novembre 2014) a été publiée au Bulletin Officiel N° 6328.

les institutions qui ont le plus cristallisé l'intérêt des différentes parties prenantes pour la finance islamique.

C'est à ces institutions et à leurs offres commerciales, en termes d'instruments financiers alternatifs, que nous allons nous intéresser dans les développements qui suivent.

Section 2: Modèles d'implémentation des instruments financiers islamiques

Qu'elle soit adoptée par principe ou par pur opportunisme, le développement de la finance islamique suit généralement trois modèles d'implémentation. Un modèle des "fenêtres islamiques" au sein même des banques classiques ou un modèle dual autorisant, côte à côte, les banques classiques et les banques islamiques. Dans de rares cas (Pakistan, Iran et Soudan), le système financier a été intégralement islamisé et auquel cas il n'y a eu autorisation que de banques islamiques à part entière.

Paragraphe 1-Le modèle d'islamisation intégrale du système financier

Il s'agit d'un modèle où la mise en place de la finance islamique relève d'une volonté politique visant à en faire un levier de développement socio-économique (**Etatism islamic banking**).

Le Soudan, l'Iran et le Pakistan représentent des cas typiques de pays ayant adopté un tel modèle d'implémentation de la finance islamique.

En guise d'illustration, nous allons nous arrêter sur l'expérience du Soudan en la matière. Ce pays a, en effet décidé d'islamiser son système bancaire dès 1984²⁰ en interdisant toutes les opérations financières à base d'intérêt et en exigeant des banques de se transformer en banques islamiques. Un haut comité de la Charia'a a été également institué en 1992 afin de compléter le rôle de contrôle de la banque centrale. Devant le développement massif des banques islamiques et la multiplicité des risques qu'il a engendré, le dispositif a été complété par la création en 1994 d'un comité de garantie des fonds des déposants.

En dépit des difficultés initiales liées au manque de ressources humaines compétentes et le changement organisationnel brusque du système bancaire²¹, des résultats probants ont été enregistrés en matière de mobilisation de l'épargne, la gestion de la politique

²⁰ Circulaire de la banque centrale du Soudan en date du 10/12/1984 interdisant les opérations financières à base d'intérêt.

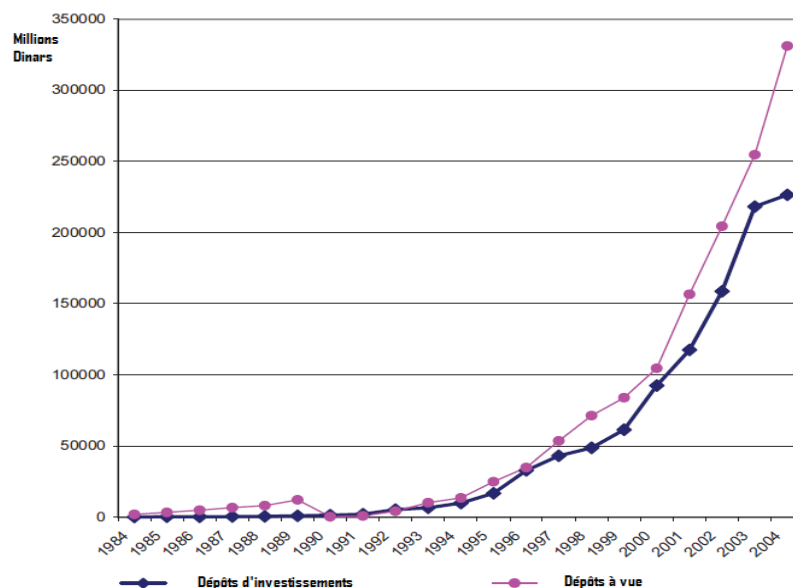
²¹ S'y ajoutent aussi les problèmes politiques qui ont enduré le pays (sécession du sud).

monétaire et les finances publiques et en matière de financement de l'activité économique.

La mise en circuit commercial des instruments financiers islamiques a, en effet, permis de mobiliser l'épargne de manière substantielle au Soudan. L'expérience de la première banque soudanaise (Faisal Islamic Bank of Soudan) est, à ce propos, très révélatrice et très instructive pour le Maroc d'autant plus que c'est également Faisal Islamic Bank qui serait la première banque participative au Maroc (L'Economiste, 2013).

La banque islamique Faisal du Soudan a, depuis sa création en 1977, pu drainer une part considérable de dépôts (à vue et d'investissements) :

Figure 31 : évolution des dépôts à vue et des dépôts d'investissement



Source : Archive de l'expérience du Soudan en matière des banques et institutions financières islamiques, banque centrale du Soudan, 2006.

Une comparaison des dépôts d'investissement que la Faisal Islamic Bank du Soudan (FIBS) a pu attirer avec les dépôts à terme collectés par trois banques soudanaises classiques (Bank of khartoum, Bank of Crédit and Commerce International, International Bank of Soudan) montre l'engouement manifeste du public pour les produits financiers islamiques puisque le taux de croissance des dépôts d'investissement a été de l'ordre de 2339% chez FIBS sur la période 1979-1982!

Tableau 3 : évolution des dépôts d'épargne et d'investissement de la banque islamique Faisal du Soudan en comparaison avec les dépôts à terme des banques classiques soudanaises pour la période 1979-1982 (milliers de dinars)

	Faisal Islamic Bank			Bank of khartoum, Bank of Credit and Commerce International, International Bank of Sudan		
	Dépôts d'épargne	Dépôts d'investissement	Total dépôts	Dépôts d'épargne	Dépôts à terme	Total dépôts
1979	77	272	349	4011	1300	5311
1980	129	807	936	4313	1872	6185
1981	271	3991	4262	5656	2529	8185
1982	380	6635	7015	7040	6594	13634
Variation 79/82	913%	2339%	2056%	75%	407%	157%

Source : rapports annuels des banques concernées

Il en est de même pour le rendement des placements à base du taux de profit de la banque islamique Faisal par rapport au rendement en terme de taux d'intérêt servi par les banques classiques qui montre que le rendement moyen de FIB a été de 16% alors que le taux d'intérêt moyen servi aux dépôts à terme n'a été que de 8,35% en 1980 (Banque centrale du Souan, 1984). De 2005 à 2012, et malgré une stabilisation relative, les dépôts d'épargne et d'investissement ont, tout de même, cru de plus de 300% alors que ceux à vue ont cru de plus de 200%.

**Tableau 4 : dépôts courants et d'investissements en millions de livres
(1 livre soudanaise = 10 dinars soudanais)**

années	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Dépôts d'épargne & d'investissements	3184,47	5011,05	5732,8	6675,4	9162,1	11056,1	11278,5	14250,8
Dépôts courants	4147,32	4907,65	5608,3	6790,9	8134,7	9729,1	11447,9	13952,1

Source : rapports d'activité de la banque centrale du Soudan

La banque centrale Soudanaise a mis, également, en place une panoplie d'instruments financiers islamiques alternatifs à ceux conventionnels qui ont été créés à des fins de gestion de la politique monétaire, un premier certificat de participation aux fonds de la banque, à base de Moucharaka, (CHaMaM²²) a ainsi été lancé en 1998, l'actif sous-jacent de ce certificat était constitué des prises de participation de la banque dans le système bancaire Soudanais.

Ce certificat a permis à la banque centrale de drainer des liquidités conséquentes à des fins de gestion de la politique monétaire du pays tout en jouant le rôle de prêteur de dernier ressort du système bancaire.

Les instruments financiers islamiques ont été mis également à contribution à des fins de gestion des finances publiques. A cet fin, un certificat dit Chahama²³ représentant un fonds constitué des parts du secteur public dans les différentes entreprises et institutions publiques et privées a permis, à partir de 1999, de mobiliser l'épargne interne en offrant au public un instrument d'investissement rentable, très faiblement risqué et rapidement transformable en liquidité puisqu'il était négociable au niveau de la bourse Soudanaise.

L'épargne ainsi drainée a servi à financer le déficit budgétaire et a offert au gouvernement Soudanais un moyen lui permettant de contrôler la liquidité du système bancaire. En 2003 un autre instrument financier (dit Sarh²⁴) sous forme de Sukuk a été lancé par le gouvernement Soudanais à des fins de financement des besoins annuels du secteur public en matière de financement des acquisitions et des divers projets d'investissements publics. Les détenteurs de ces Sukuk pouvaient ainsi entrer en opérations de Moudaraba avec le gouvernement, de plus ces Sukuk étaient négociables sur le marché secondaire.

D'autres instruments financiers islamiques ont été mis en place dans le dessein de promouvoir les secteurs de l'activité économiques jugés prioritaires, particulièrement l'agriculture et l'industrie. Des banques spécialisées (particulièrement la banque industrielle du Soudan, devenue ELNLEIN Bank) ont ainsi orienté, sur recommandation du gouvernement, leur financement aux secteurs clés de l'économie soudanaise en

²² Chahada Moucharaka de la Bank Markazi : Acronyme en arabe signifiant certificat de participation de la banque centrale

²³ Chahada Moucharaka Hokouma : Acronyme arabe signifiant certificat de participation du gouvernement

²⁴ Acronyme arabe dérivé du terme Sukuk Tamwil Hokoma signifiant sukuk de financement du gouvernement

utilisant des instruments financiers islamiques notamment la Mourabaha, la Moucharaka, le Salam et l'Istisna'a.

Les financements islamiques affectés à l'agriculture ont été ainsi de l'ordre de 13% en moyenne sur toute la période 2001-2012, ceux affectés à l'industrie ont été de 11% et ceux dédiés à l'export/import ont été de près de 11% également.

Tableau 5 : répartition sectorielle des financements bancaires au Soudan (en %)

Années	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Agriculture	17,60	14,30	12,50	9,50	12,70	11,90	9,30	10,70	13	14,90	13,20	14,80
Industrie	14,80	13	11,40	11,50	13,20	9,30	9,90	9,30	8,10	9	10,20	12,60
Export	19,60	13,70	12,70	10,20	5,70	4	2,40	2,20	2,50	2,60	3,30	3,40
Import	3,70	4,40	0,50	1,20	2,40	2,50	14,90	12,30	11	6,30	6,70	3,20
Commerce local	18,80	22,60	32,30	36,30	30,50	22,50	19,90	18,60	17,80	16	15,50	3,20
Autres	25,60	32	30,60	31,30	35,50	49,80	43,60	46,90	48	51,20	51,10	62,80

Source : Rapports d'activités de la banque centrale du Soudan

Une attention particulière a été accordée au financement de l'agriculture qui constitue la source principale des revenus pour plus de 75% des ménages soudanais, contribue pour près de 40% du P.I.B et est à l'origine de presque 90% des recettes d'exportation du pays. Conscientes de ces potentialités, les autorités soudanaises ont essayé de mettre à profit les formules de financement islamiques, basés particulièrement sur le Salam, afin d'assurer le financement du secteur agricole que les banques classiques boudent généralement vues les risques qu'il comporte.

Alors que le financement bancaire de l'agriculture n'a pas excédé 0,4% du total des financements pour la période 1979-1983, l'introduction des instruments financiers islamiques (particulièrement le Salam) a permis, sous l'impulsion de la banque centrale soudanaise, d'orienter les financements vers ce secteur prioritaire, et c'est ainsi que cette proportion est passé de 1% en 1989 à 8% en 1991 et 13% en 1992 (59% si on intègre la part de la banque agricole).

Le financement Salam a consisté en la création d'un fonds commun constitué par les banques commerciales auxquelles la banque du Soudan a confié la responsabilité des plus grandes institutions publiques à vocation agricoles (ALJazirah, Rahad, New Halfa, Nil bleu, Nil blanc, Souki, Toker et l'institution agricole du nord).

Le fonds ainsi constitué procédait à la fixation du prix des principales cultures (maïs, coton et blé) à partir du coût unitaire auquel est rajoutée une marge bénéficiaire de l'agriculteur à hauteur de 33%.

Très récemment, une politique volontariste de promotion du microcrédit islamique a été mise en œuvre par les autorités monétaires Soudanaises. La banque centrale Soudanaise a ainsi incité les banques à réserver au moins 12% de leurs emplois au secteur de microcrédit islamique. La banque a ainsi pu mobiliser près de 146 millions de US\$ ce qui a profité à 260000 bénéficiaires (dont 85000 de femmes) jusqu'à 2011.

Pour ce faire, la banque centrale a associé 8 banques et 3 associations de microcrédit qui ont eu recours à la Mourabaha principalement comme formule de financement, outre l'aide financière, les cadres de ces organismes ont été accompagnés par la banque centrale sur le plan administratif et en matière de formation.

Paragraphe 2-Le modèle du dualisme financier : cas de la Malaisie

Certains pays ont préféré adopter le système dualiste qui met en compétition les banques islamiques et celles conventionnelles, parmi ces pays figure la Malaisie dont l'expérience est souvent présentée en modèle réussi d'articulation de la finance islamique à la finance conventionnelle.

Tout en maintenant son système financier conventionnel, la Malaisie s'est lancée dans un vaste programme d'institutionnalisation de la finance islamique qui a débuté en 1962 avec la création d'un fonds islamique de mobilisation de l'épargne à des fins de financement du pèlerinage (Hajj): les « Tabung Haji ».

Il s'agit d'un programme soutenu par les autorités publiques et qui a pour objectifs de:

- Permettre aux musulmans malaisiens de financer et préparer efficacement leur Hajj,
- Permettre aux musulmans malaisiens d'investir leur épargne selon les principes islamiques,
- Financer les infrastructures nécessaires aux pèlerins malaisiens visitant la Mecque.

Le dualisme financier en Malaisie a pris réellement forme à partir de 1983 date d'adoption, par le gouvernement, de l'Islamic Banking Act, qui a autorisé la création de banques islamiques. L'expérience a débuté par la création d'une seule banque, Bank Islam Malaysia Berhad, avec pour objectif de l'étendre sur tout le territoire en l'espace de 10 ans.

Afin de faire face au problème de liquidité inhérent à la finance islamique, la banque centrale malaisienne, Bank Negara, a créé en 1994 l'Islamic Interbank Money Market (IIMM) qui a permis aux banques islamiques d'investir leurs liquidités grâce à un outil financier spécifique, la « Mudarabah Interbank Investment ». Le gouvernement malaisien a également innové en lançant les « Government Investment Issues » (GII), contrats de financement de l'Etat sans rémunération fixe et donc conformes à la charia. Leur évolution en contrats de financement de type (BBA) « Bai Bithaman Ajil », échangeables sur le marché secondaire a renforcé le marché interbancaire islamique, réduisant ainsi le risque de crise de liquidité.

En 1999, la Bank Negara s'est aussi attribué le rôle de prêteur en dernier ressort pour les banques islamiques grâce à l'introduction des « Bank Negara Negotiable Notes » (BNNN), contrats de financement à court terme.

En 2004 les premiers bons du trésor islamiques « Islamic Treasury Bills » (ITB) ont été lancés permettant le développement du marché interbancaire, ce qui a permis de réduire considérablement les risques de la finance islamique en permettant à la banque centrale de réguler le marché.

Outre les instruments financiers créés par l'Etat ou la banque centrale déjà mentionnés (GII, BNNN, ITB), la Malaisie s'est activée sur le marché mondial des Sukuk jusqu'à en devenir le leader incontesté (67% des Sukuks mondiaux), elle a également autorisé les assurances islamiques Takaful côte à côte avec les assurances conventionnelles.

Paragraphe 3-Le modèle des fenêtres islamiques au sein des banques conventionnelles (Islamic Windows) : cas du Royaume Uni

Certains pays, occidentaux notamment, ont préféré créer des fenêtres islamiques au sein même des banques classiques, l'objectif étant de diversifier la gamme des produits et services financiers offerts aux clients.

L'efficacité de ce modèle est discutable notamment en raison du doute qui plane autour de sa conformité aux normes islamiques. Tantôt décriés, tantôt encouragés, les fenêtres islamiques ne font pas l'unanimité et beaucoup les considèrent simplement comme un moyen d'attirer les capitaux islamiques et que leurs promoteurs n'ont aucun engagement vis-à-vis de la religion musulmane ou envers la communauté des clients musulmans. Ils les considèrent comme responsables d'une concurrence déloyale (Siagh, 2009 : 233).

L'expérience du Royaume Uni est révélatrice de cette stratégie opportuniste. Le pays a, en effet, autorisé la création de fenêtres islamiques au sein même des banques conventionnelles et on dénombre aujourd'hui 17 banques classiques avec fenêtres dédiés exclusivement aux produits financiers islamiques²⁵. Depuis 2004, le Royaume Uni s'est orienté vers l'autorisation de banques islamiques, et c'est ainsi que 5 banques islamiques à part entière ont été créés²⁶.

La stratégie Britannique semble porter ses fruits puisque les actifs financiers islamiques y ont dépassé 27 milliards de US\$ à fin 2010 et connaissent un taux de croissance de l'ordre de 7% par an.

Cette approche a été également privilégiée par le Maroc qui a d'abord autorisé les établissements de crédit classiques à commercialiser la Mourabaha, l'Ijara et la Moucharaka côte à côte avec leurs produits financiers conventionnels avant d'autoriser Dar Assafaa, une institution financière à mi-chemin entre l'islamic-window et la banque islamique, à commercialiser exclusivement ces produits dans son réseau couvrant les principales villes marocaines.

Les idéalistes prônent l'idée que la finance islamique ne peut exister que dans une institution 100% islamique. Les réalistes défendent l'idée qu'il faut bien commencer quelque part, qu'il est toujours plus facile de démarrer avec les moyens et les forces existants (Essiari, 2012). De notre part, nous pensons que cette phase d'apprentissage pourrait aboutir à la création d'une banque islamique à part entière.

Conclusion

L'implémentation de la finance islamique diffère d'un pays à l'autre sel les prises de position qu'ont les différentes parties prenantes à l'égard de cette finance en devenir.

Trois modèles sont généralement adoptés :

- Islamisation intégrale du système financier : cas de rares pays qui s'inspirent de la Charia'a dans leurs législations (Iran, Pakistan et le Soudan).

²⁵ Il s'agit de : HSBC AMANAH, ABC International Bank, AHLI United Bank, Bank of Ireland, Barclays, BNP Paribas, Bristol & West, CITI Group, Deutsh Bank, Europe Arab Bank, IBJ International London, J Aron & Co, Lloyds Banking Group, Royal of Banking Scotland, Standard Chartered, UBS United National Ban.

²⁶ Il s'agit de : Islamic Bank of Britain, Bank of London and The Middle East, European Islamic Investment, Bank Gate House, QIB U.

- Système dual articulant institutions financières islamiques et celles conventionnelles (cas de pays comme la Malaisie et de nombreux pays occidentaux dont le Royaume Uni)
- Système des fenêtres islamiques créées au sein même des institutions financières classiques.

Conclusion de la deuxième partie

Relevant le défi de l'internationalisation, la finance islamique puise ses sources du riche patrimoine jurisprudentiel islamique en l'adaptant au contexte de la finance moderne, de plus en plus complexe, tout en offrant des instruments financiers alternatifs à ceux conventionnels enfreignant la loi islamique (Charia'a) .

La conformité des instruments financiers aux normes islamiques est, en effet, la principale caractéristique de la finance islamique qui cherche, tout particulièrement, à offrir des instruments financiers répondant aux besoins financiers usuels (financement de, l'investissement et de la consommation, épargne...) tout en évitant les interdits de la loi islamique (Charia'a).

A ce titre, la finance islamique constitue une alternative à la finance conventionnelle en répondant à un double besoin financier et éthico-moral. Cette double dimension de la finance islamique lui procure un avantage de taille, elle convient aussi bien aux musulmans qu'aux adeptes, de plus en plus nombreux, de la finance éthique et socialement responsable.

L'internationalisation de la finance islamique tient aussi à l'énormité des fonds qu'elle véhicule ce qui en fait une manne financière prisée aussi par pur opportunisme financier, d'où la multiplicité des modèles d'implémentation de cette finance alternative.

Sur le plan institutionnel, le développement de la finance islamique est le fait des banques commerciales et des compagnies Takaful islamiques, mais elle est aussi, de plus en plus, le fait de banques d'investissements et des fonds islamiques usant de l'ingénierie financière pour satisfaire les besoins de toutes les parties prenantes aussi bien à l'échelle des individus que des entreprises et des Etats.

Troisième partie : Etude des besoins en instruments financiers alternatifs au Maroc

Introduction de la troisième partie

Hésitant sur le modèle à adopter, le Maroc a depuis longtemps refusé l'implantation de la finance islamique sur son territoire tout en n'en réfutant pas les vertus. Le Maroc est, en effet, membre fondateur de la banque islamique de développement et, bien que sa part dans le capital de la banque soit faible (0,57%), il est le principal bénéficiaire de ses concours financiers dans la région de l'Afrique du Nord.

Sur la période 2005-2010, le pays a ainsi profité de 764,3 millions de dollars au titre des financements de grands projets d'infrastructure pour l'essentiel sous forme de contrats Istisna'a (voir tableau ci-dessous).

Tableau 6 : financement des projets d'infrastructure au Maroc par la BID (2005-2010)

Date	Projet	secteur	Financement	Montant (millions de \$ EU)
09.08.2010	Extension du port de Jorf Lasfar	Infrastructure	Istisna'a	150
09.08.2010	Electrification rurale	Energie	Istisna'a	65,6
08.11.2009	Logementsd'Al-Quneitrah	Immobilier	Financement islamique	53 ,5
21.05.2009	Centrale à turbine de gaz de Mohammedia	Energie	Istisna'a	189
24.06.2005	Autoroute Marrakech-Agadir	Infrastructure	Istisna'a	106

Source : service d'information financière islamique. Londres, mars 2011.

En 2007, le pays a également autorisé trois formules de financements islamiques (Mourabaha, Ijara et Moucharaka) mais a refusé leur commercialisation sous le label islamique préférant les appeler des produits financiers alternatifs et consignes ont été données aux établissements de crédit de ne pas faire appel à la connotation islamique de ces produits dans leurs campagnes publicitaires. Sur ce plan, la Direction de la Supervision bancaire a été formelle : les campagnes marketing des établissements de crédit ne doivent en aucun cas comporter de mention à connotation religieuse (ABSF, 2008).

Toutes les demandes de création de banques islamiques provenant des nationaux comme des étrangers ont, par ailleurs, été incompréhensiblement refusées.

Cette ambiguïté qui caractérise la position officielle du pays ainsi que la frilosité dont font preuve les banques classiques (Boutayeb, 2012) à l'égard de l'introduction des instruments financiers islamiques dans le paysage financier marocain atteste de la grande sensibilité de ce sujet à dimension économique, politique et religieuse.

La genèse historique de la finance islamique au Maroc nous permettra d'approcher la délicate question de son implantation dans le paysage financier national en mettant l'accent sur les facteurs de blocage qui se dressent en obstacles devant sa mise en application effective et les facteurs clés de son succès que symbolise l'activisme militant dont font preuve intellectuels et acteurs politiques favorables à son développement (chapitre1).

La timide ouverture sur la finance islamique entamée à partir de 2007, à travers la recommandation de la banque centrale autorisant les établissements de crédit marocains à commercialiser trois types d'instruments financiers islamiques (Mourabaha, Ijara et Moucharaka) et le récent projet de refonte de la loi 34-03 relative aux établissements de crédit et assimilés qui consacre son titre III aux banques participatives, ***nous interpellent sur la question de savoir si ces instruments financiers sont une réponse à des besoins réels exprimés à l'échelle macroéconomique et/ou microéconomique.***

La réponse à une telle question fera l'objet de l'étude de l'expression des besoins en instruments financiers alternatifs au Maroc (chapitre 2) et elle sera l'occasion de confronter la spécificité de la demande adressée à ces instruments financiers et la nature de l'offre qui leur a été dédiée, ce qui est de nature à apporter des éléments de réponse à ce paradoxe de déploiement de la finance islamique au Maroc.

Chapitre 1 : La finance islamique au Maroc, une finance alternative?

Introduction

L'offre de la finance islamique, au Maroc, sous forme d'instruments financiers alternatifs dans un cadre institutionnel et juridique peu favorable à leur développement en dit long sur l'hésitation qui caractérise l'action publique au sujet de l'intégration de la finance islamique dans le système financier marocain.

Un aperçu historique du processus d'introduction de la finance islamique dans notre pays nous permettra de mettre en lumière les facteurs de blocage qui limitent son développement et les différentes actions militantes qui constituent un véritable levier de développement de cette finance prometteuse.

Section 1 : Processus d'introduction de la finance islamique au Maroc

En 2007, Bank AL Maghrib a adressé aux établissements de crédit une recommandation (annexe n°1) les autorisant à commercialiser trois instruments financiers islamiques (Mourabaha, Ijara et Moucharaka), la banque centrale avait justifié cette initiative par la nécessité de diversifier l'offre de produits et services financiers afin de répondre à des besoins de la population jusqu'au là non satisfaits.

La mise en circuit commercial de ces instruments s'est faite, dès le départ, en termes d'offre alternative à celle conventionnelle. Le sens que les autorités monétaires ont donné à cette alternative penche du côté de l'offre complémentaire plutôt que de celle de substitution.

Consignes ont été faites, en effet, aux établissements de crédit conventionnels de présenter l'offre de ces nouveaux instruments financiers sans faire référence à leur substrat islamique qui en est pourtant le fondement.

L'offre a été déclinée selon le modèle des « fenêtres islamiques » au sein même des établissements conventionnels et, à plusieurs reprises, le gouverneur de la banque centrale et le ministre des finances ont fait savoir que si la connotation islamique de ces instruments viendrait à être mise en relief cela reviendrait à dire que les instruments financiers conventionnels offerts par les banques classiques ne le sont pas.

Cette position paradoxale des autorités monétaires et gouvernementales peut être expliquée par la crainte de délégitimation du système bancaire conventionnel qui ne tarderait pas à délégitimer, en fin de compte, l'Etat lui-même.

Pour Galloux (1997) le référent islamique dans le domaine bancaire peut être une source de délégitimation du système bancaire conventionnel et, indirectement, de l'Etat lui-même. En effet, celui-ci se trouve brusquement dans la situation où il doit gérer ce qui est présenté par de nombreux acteurs, gouvernementaux aussi bien qu'islamistes, comme une contradiction : la coexistence d'institutions pourvues ou non de référent religieux dans un cadre étatique qui valorise la Charia'a comme base de sa législation.

Une des conséquences de cette contradiction, que craignent les autorités, s'est manifesté, en Egypte par exemple, par la désaffection du système « laïc » au bénéfice du système islamique (Galloux, 1997), une conséquence fâcheuse que l'Arabie Saoudite, un régime pourtant pro-Charia'a, n'a point sous-estimé le risque puisque jusqu'à aujourd'hui tout référent islamique a été proscrit en matière bancaire dans ce pays.

Cette crise de légitimité est également à l'origine de l'interdiction d'autoriser les banques islamiques à s'implanter au Maroc, en dépit des multiples demandes et sollicitations d'institutions financières tant nationales qu'internationales. La légalisation de la finance islamique est, par ailleurs, perçue comme une concession au parti islamiste (Parti Justice et développement) pour qui la finance islamique est une thématique centrale de sa campagne électorale. Du coup le sujet a pris une tournure politique et le résultat en est que le Maroc est, à nos jours, le seul pays arabo-islamique n'ayant pas autorisé les banques islamiques à exercer sur son territoire²⁷.

Cette exception marocaine a incité le chercheur à questionner ce paradoxe qui fait que près de 97% des ménages marocains (IFAAS, 2012) et près de 88% de chefs d'entreprises (Chakir, 2004) estiment que la création de banques islamiques répond à un besoin réel et pressant de la population (consumer push) et l'insistance (pour ne pas dire l'entêtement) des autorités gouvernementales à semer les embûches devant la réalisation d'un tel souhait (un « government pull » qui ne fonctionne pas) à telle enseigne que des observateurs avisés se demandent si l'offre d'instruments financiers alternatifs ne constitue pas, en réalité, une offre alternative aux instruments financiers islamiques eux-mêmes plutôt qu'à ceux conventionnels (EL Kettani, 2011).

²⁷ Le sultanat d'Oman a été le dernier pays islamique à autoriser l'implantation des banques islamiques sur son territoire en mai 2011.

La spécificité du système financier marocain dominé par l'hégémonie du capital étranger (particulièrement français) et l'existence d'un lobby bancaire puissant cultivant une logique rentière et craignant la concurrence des banques islamiques seraient aussi à l'origine de cette situation énigmatique. S'y ajoute une volonté politique craignant la politisation du «fait religieux» considérée comme un domaine de souveraineté dans lequel les acteurs politiques, particulièrement le Parti Justice et Développement, l'unique parti islamiste représenté au parlement, n'ont pas droit de cité.

Même dirigeant le gouvernement²⁸, le parti peine encore à imposer une des principales thématiques de sa campagne électorale : la création d'une banque islamique, c'est dire l'extrême sensibilité de ce sujet économique-politique.

Paragraphe 1 : Facteurs de blocage de la finance islamique au Maroc

I-Le lobbysme bancaire

Le système financier marocain est dominé par les établissements de crédit au sein desquels, les banques bénéficient d'une situation privilégiée²⁹. Par ailleurs, le système bancaire marocain est caractérisé par une forte présence de banques étrangères (dont 6 banques offshores), toutes les grandes banques privées du Royaume comptent, en effet, dans leur actionnariat des prises de participation des banques étrangères particulièrement celles françaises (Conseil de la Concurrence, 2013).

Huit banques sont, en effet, dominées par des capitaux étrangers, il s'agit de :

- BNCI : 66,74% via BNP Paribas (France), et 8,55% via Axa International (France) ;
- Crédit du Maroc : 77,03% via le Groupe Crédit Agricole (France) ;
- Société Générale : 56,94% via le Groupe Société Générale (France)
- Citibank : 100% filiale de Citibank (Etats-Unis) ;
- La Caixa : 100% filiale de La Caixa (Espagne) ;
- Banco Sabadell : 100% filiale de Banco Sabadell (Espagne) ;

²⁸ Actuellement au pouvoir

²⁹ Selon le dernier rapport de Bank al Maghrib (2010), le nombre de ces établissements s'élève à 83 dont (19 Banques, 36 Sociétés de financement, 6 Banques offshore, 12 Associations de micro-crédit).

- UMB (Union Marocaine des Banques) : 100% détenue par Qatar National Bank (Qatar) ;
- Arab Bank PLC : 100% détenue par ASMAE Invest, (fonds d'investissement à parts égales par l'Arabie Saoudite et le Maroc).

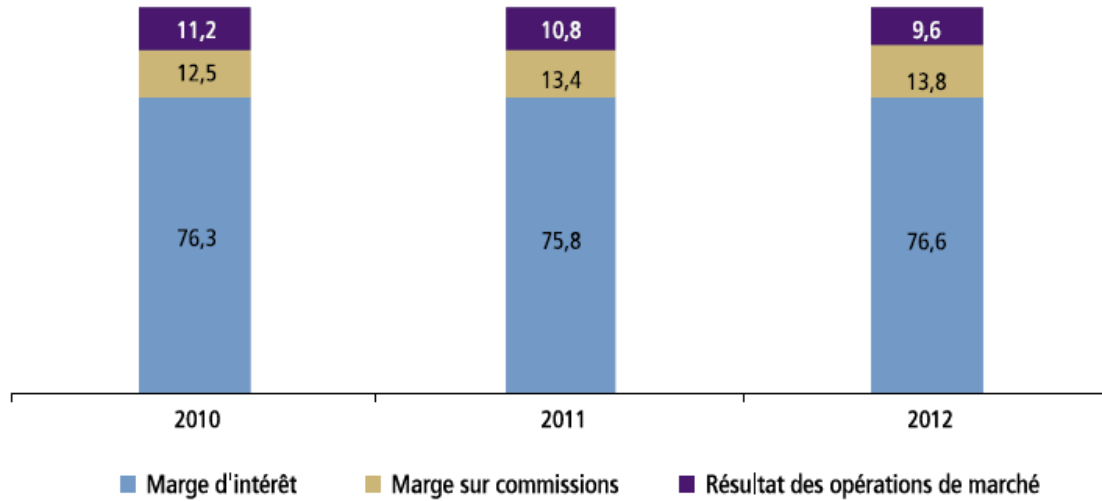
On note aussi des prises de participations significatives de la CIC qui contrôle 10% du capital de la BMCE, Santusa Holding du Groupe Santander qui participe à hauteur de 14,48% D'AttijariWafa Bank, le Crédit Agricole qui contrôle 35% des filiales stratégiques d'AttijariWafa Bank (WafaSalaf et Wafa gestion) et enfin le CIH contrôlé par le Groupe Caisses d'Epargne Françaises.

Le gouverneur de la banque centrale reconnaît, sans détour, cette hégémonie du capital étranger et se hasarde même à la justifier (Dassouli, 2007) : « nous comprenons que les opérateurs étrangers demandent une participation significative, à la fois au niveau du capital et du management. Ceci, d'autant plus que les règles comptables communément appliquées dans le monde, exigent, pour la consolidation des résultats provenant des implantations extérieures des banques, de détenir un minimum de 20 % de capital. Or, quand les résultats sont bons, ces investisseurs souhaitent les retrouver aux niveaux de leurs bilans globaux consolidés ».

Les résultats des banques marocaines sont, justement, très alléchants (les meilleurs taux de rendement sur le continent après l'Afrique du sud) et très faciles, ce qui pousse les banques marocaines à cultiver délibérément une logique rentière (Conseil de la Concurrence, 2013) comme en témoignent leurs marges bénéficiaires qui proviennent, pour l'essentiel, des marges sur intérêts (76%)³⁰ et des commissions (13%) alors que leurs marges sur les opérations de marché n'excèdent pas 10% du PNB (produit net bancaire) consolidé du secteur.

³⁰ Si on y intègre les commissions, les bénéfices provenant de la seule intermédiation atteint 89% !

Figure 33 : ventilation du PNB de des banques marocaines (en %)



Source : Bank AL Maghrib

A titre de comparaison, alors qu'en moyenne la part des opérations de crédit représente 80% du PNB consolidé du secteur bancaire marocain, cette proportion est de 48% seulement en France, 52% en moyenne dans toute l'Europe, 56% en Algérie et 68% en Afrique (Conseil de la Concurrence, 2013).

Selon El Moussaoui (2013) "le secteur bancaire marocain profite d'une rente de situation liée à sa structure oligopolistique. Il n'y a qu'à voir les deux banques dominantes : la première, AWB, est la filiale du holding royal et l'autre, BP, est contrôlée par l'État".

La SNI détient, en effet, de manière directe 46,85% du capital d'Attijariwafa bank (Conseil de la Concurrence, 2013). Par ailleurs, Wafa Assurance détient, dans le cadre de ses placements représentatifs des réserves techniques des assurés, une participation de 6,59% dans Attijariwafa bank et de 10,17% dans Crédit du Maroc.

L'État, quant à lui, joue un rôle de premier plan, à travers la CDG et ses filiales (Conseil de la Concurrence, 2013). Il est actionnaire direct de la BCP, du Crédit Agricole, et de la Banque Postale. La CDG lui permet en outre d'avoir un contrôle de CDG Capital et de disposer de participations dans 4 autres banques en 2012 (BMCE : 8,68%, Attijariwafa bank : 2,43% via la CDG et 3,90% via le RCAR, CIH : 70,88% via Massira Capital Management, BCP : 6,74% via RCAR).

Le groupe Finance.com contrôle 37,28% du capital de la BMCE dont 9,23% directement et 28,05% indirectement via sa société d'assurance RMA Watanya qui participe aussi à

hauteur de 1,34% dans le capital d' Attijariwafa bank, et 4,06% dans le capital de la BCP et 2,88% dans celui du CIH.

La structure oligopolistique des banques marocaines (Les quatre premières banques couvrent 74% des dépôts, 72% du total bilan, 72% des crédits et 70% du PNB de tout le secteur) et la situation de rente dont elles profitent est accentuée par l'instauration d'une série de barrières à l'entrée que le conseil de la concurrence classe en trois catégories:

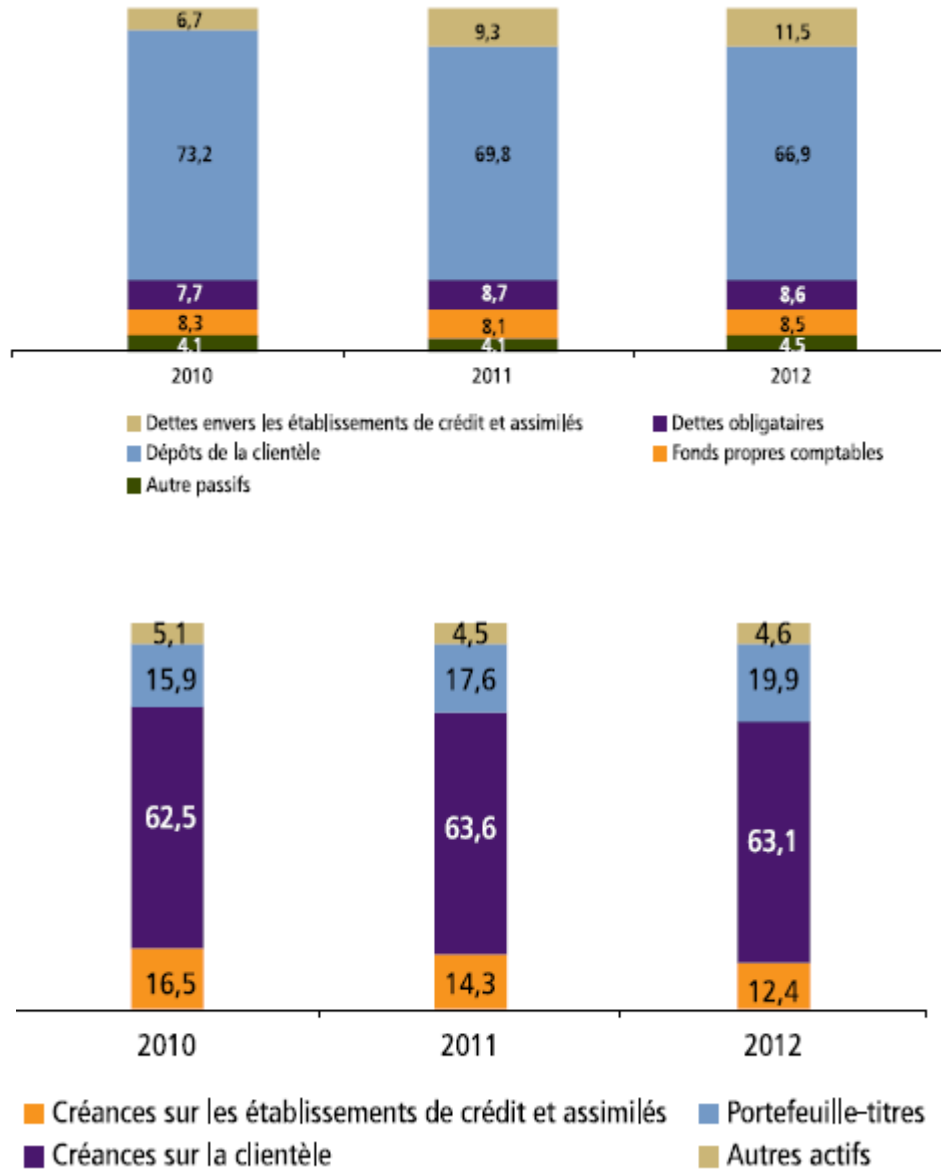
- Barrières réglementaires : Obtention d'agrément auprès de Bank AL Maghrib, Barrières liées à la réglementation prudentielle (IFRS, Bâle 2/3, mesures de stress tests...)
- Barrières structurelles et économies d'échelle : économies de coûts liés à l'acquisition de l'information et son traitement, maîtrise des risques dans le cadre de la diversification du portefeuille client, taille du réseau bancaire.
- Barrières stratégiques et économies de champ : Couplage des offres, Captation des clients.

Au vu de ces barrières, le Conseil reconnaît qu'il est "difficile pour un nouvel opérateur d'intégrer le marché bancaire en se positionnant comme banque universelle visant à entrer en compétition avec les opérateurs dominants" (Conseil de la Concurrence, 2013 : 47).

Une autre caractéristique majeure du système bancaire marocain est sa quasi dépendance de la clientèle, les banques tirent, en effet, l'essentiel de leurs ressources des dépôts de la clientèle et leur affectent l'essentiel de leurs emplois.

Les dépôts de la clientèle ont ainsi représenté près de 67% du total des ressources des banques en 2012, les créances sur la clientèle, quant à elles, ont été de l'ordre de 63% du total des emplois bancaires pour la même année.

Figure 34 : structure des emplois et des ressources des banques marocaines



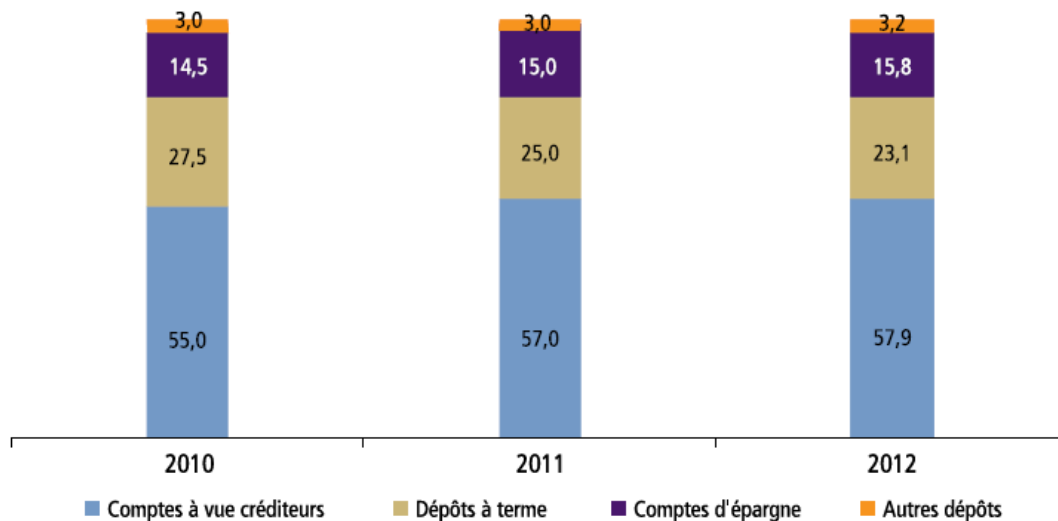
Source : rapport de Bank AL Maghrib (2012)

Entre 2005 et 2012 les dépôts ont représenté en moyenne 71,67% du total des ressources bancaires, étant constitués pour l'essentiel des dépôts à vue non rémunérés (56,40% du total des dépôts entre 2005 et 2012) ces ressources gratuites n'incitent aucunement les banques à chercher d'autres ressources alternatives autrement plus onéreuses et risquées.

Les créances sur la clientèle constituent aussi l'essentiel des emplois bancaires (62,03% du total des emplois bancaires entre 2005 et 2012), il est, par conséquent, clair qu'une situation confortable en terme de bénéfices conjuguée à une quasi dépendance de la clientèle (en terme de ressources et emplois) inciteraient les banques à s'opposer³¹, à toute tentative des autorités monétaires visant à autoriser l'implantation des banques islamiques, qui risqueraient de les concurrencer sérieusement en entraînant un effet d'éviction qui leur serait défavorable (Siagh, 2001)³² à moins que si ces mêmes banques puissent garder cette position hégémonique en créant des fenêtres islamiques loin de toute concurrence des banques islamiques.

Pour **Boutayeb (2011)**, la frilosité du lobby bancaire marocain, solidement structuré et s'ouvrant de plus en plus à l'international, semble constituer des zones de blocage au niveau des autorités monétaires, bancaires et financières pour retarder l'ouverture sur la finance islamique. Les études, faites depuis le début des années 1980, ont clairement indiqué que l'émergence de banques islamiques drainerait un exode sensible des transactions bancaires et de la masse des dépôts vers ces institutions.

Figure 35 : Ventilation des dépôts de la clientèle (%)



Source : Rapport Bank AL Maghrib 2012

³¹Via leur puissante organisation professionnelle (Groupement Professionnel des Banques du Maroc)

³²Un banquier islamique a confié au chercheur, avec une modeste fierté, que sa banque ouvre en une seule journée, pratiquement, autant de comptes qu'une banque classique prendrait tout un mois à ouvrir. Il s'agit à la fois de comptes de nouveaux clients et ceux de clients déplaçant leurs comptes des banques classiques vers la banque islamique, in, Siagh (2001), page 228.

La position confortable qu'occupent les banques dans le système financier classique les incite à exercer des pressions sur le pouvoir politique afin de maintenir le statu quo, c'est ce qui pourrait expliquer la persistance des autorités monétaires à interdire les banques islamiques et à autoriser les banques marocaines à décliner l'offre d'instruments financiers islamiques en une offre complémentaire qu'elles contrôlent totalement afin qu'elles puissent « booster » davantage leurs marges bénéficiaires, déjà confortables, en captant de nouveaux clients réticents à l'égard des instruments financiers classiques.

II- Des autorités préoccupées par la dimension politique de la finance islamique

La nouvelle révision constitutionnelle et le débat houleux qu'elle a suscité autour de la question identitaire³³ n'a fait que confirmer l'extrême sensibilité de la question religieuse au Maroc, et son interférence avec le politique (Belal, 2011). Tirant sa légitimité historique de l'espace religieux, la monarchie au Maroc fait, en effet, de l'Islam le socle de cette légitimité et interdit à tous les acteurs politiques de se prévaloir de cette légitimité³⁴.

Pour l'histoire, le Parti islamique toléré (P.J.D) a été obligé, en 1996, de « se payer les services » d'un parti politique à l'agonie (Parti Mouvement Populaire Constitutionnel et Démocratique) pour pouvoir se présenter aux élections législatives de 1999, mais si cette parenthèse de « l'Islam politique » lui a été ouverte, il n'était aucunement question de lui faire des concessions sur le plan de l'Islam économique.

C'est également la conclusion à laquelle aboutit une investigation autour de l'éventualité de la tolérance par le pouvoir politique de l'Islam économique dans la sphère financière au Maroc : « Les mutations du secteur financier concourent sur un terrain hautement politique. Dire que les représentants politiques n'y voient pas que des avantages relève de l'euphémisme. D'importantes pressions sont exercées par le lobby des banques traditionnelles sur le gouvernement. Considérant les produits « alternatifs » comme des concurrents directs aux produits « classiques » qu'elles proposent, elles n'ont aucun

³³L'intensité de ce débat s'est manifestée par la division au sein de la commission chargée de la révision constitutionnelle qui a élaboré une première version de la constitution qui mettait en avant le caractère islamique et pluriel de la société avant d'être obligée de l'amender en utilisant l'expression islamité de l'Etat.

³⁴La nouvelle constitution stipule dans son article 7 que « Les partis politiques ne peuvent être fondés sur une base religieuse... ».

intérêt à voir se diversifier les offres de produits. Le gouvernement répugne d'autant plus à officialiser le développement de l'islam économique qu'il est ouvertement engagé dans le combat contre l'islam politique. Or, il n'est pas rare qu'islam politique et économique soient amalgamés dans la presse et par le grand public, et le risque de confusion n'est pas négligeable pour un pays dont la première source de revenus est le tourisme » (Mayault, 2009).

Le risque d'instrumentalisation politique de la thématique de la finance islamique par le P.J.D lors des dernières législatives est, d'ailleurs, pour beaucoup dans l'autorisation limitée de trois produits financiers alternatifs que d'aucuns qualifient de décision politique : En décidant d'ouvrir le secteur bancaire à cette nouvelle famille de produits (produits financiers alternatifs), Bank AL Maghrib tourne la page d'un sujet qui a toujours été exploité politiquement, coupant ainsi l'herbe sous le pied du PJD, qui en avait fait un argument électoral (Achebar, 2007).

Daoudi.L, l'un des dirigeants du parti, reconnaît ce « sabotage électoral » sans détours : « C'est un thème en moins pour notre campagne électorale. Mais c'est un point de plus pour la société » (Achebar, 2007).

Lors de la campagne électorale des législatives de 2011, le programme politique du parti³⁵ précisait dans l'axe 47 de son volet économique que le traitement des problématiques liées au financement de l'économie exige la « diversification et la promotion des produits financiers » qui passe par la « facilitation de l'installation des organismes qui œuvrent dans la cadre de la finance islamique ».

Le message est clair : la diversification ne suffit pas, il faut légaliser les banques islamiques.

Maintenant que le parti est au pouvoir et que sa voix se fait mieux entendre, la riposte de la banque centrale est nuancée, en réponse au projet de loi sur les banques islamiques proposé par le parti, la banque centrale s'est résignée à un simple amendement de l'actuelle loi sur les établissements de crédit qui devrait inclure un titre sur les institutions financières islamiques sous l'appellation ambiguë de banques participatives!.

³⁵Synthèse du programme électoral du P.J.D pour les législatives de 2011, accessible au site du parti : www.pjd.ma

Selon Essiari (2012a) l'actuel gouvernement aurait (en effet) souhaité un texte dédié à la finance islamique, mais la Banque centrale a souhaité (et exigé) un seul texte qui regroupe et les produits conventionnels et les produits islamiques.

III-Hésitation des acteurs à l'égard des instruments financiers alternatifs

1-Coûts excessifs

Les instruments financiers alternatifs ont été handicapés, dès leur lancement, par leur coût excessivement élevé comparativement à ceux conventionnels. Selon L'économiste Berdai (cité in Touahri, 2007) le lobby bancaire veut [ainsi] être sûr que ces produits ne seront pas compétitifs, afin que les clients ne renoncent pas aux prêts habituels. L'un des moyens d'y parvenir est de fixer des délais de remboursement courts, qui les mettent hors de portée de nombre de gens.

Outre le lobbysme cultivé par les banques qui faisait renchérir les prix en écourtant les échéances, le coût élevé des instruments financiers alternatifs est attribuable, aussi à la taxation au titre de la TVA. Considérés, à l'origine, comme étant des opérations commerciales et non pas financières, la Mourabaha et l'Ijara Wa Iqtinaa ont, en effet, été taxés au taux de 20% alors que les produits financiers classiques n'étaient taxés qu'à hauteur de 10%, de plus la base imposable a porté sur toute l'annuité alors que la base imposable des produits financiers classiques ne porte que sur la part de l'intérêt.

La Mourabaha souffrait également du double droit d'enregistrement du fait que le bien objet du financement via la Mourabaha devait être enregistré au nom de la banque d'abord et au nom du client acquérir dans la phase finale. Cette double exigence faisait également supporter la Mourabaha un double droit au titre de la conservation foncière.

A ces difficultés s'ajoutaient la rémunération par le client du risque que supporte la banque étant donné que la marge commerciale était fixée en interne par les banques et ces dernières avaient tendance à la fixer par référence au taux d'intérêt comme s'il s'agissait d'un prêt classique, du coup les banques appliquaient un taux fixe pour le calcul de leur gain, majoré d'une prime fiscale et ce, pour se prémunir contre le risque de renchérissement du coût des ressources (hausse des taux d'intérêt) et de hausse du taux de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) sur les produits financiers.

L'exemple suivant illustre les difficultés techniques à l'origine du renchérissement de la Mourabaha (Nhaili, 2007).

Selon le principe de Mourabaha, la banque doit acheter l'immeuble objet du financement avant de le revendre à son client. Cela donne lieu à des frais d'acquisition que la banque intègre dans le prix de revente ainsi qu'à des frais de mutation que le client paie directement. Résultat : ce dernier supporte les droits d'enregistrement et de conservation foncière, la taxe notariale et les honoraires du notaire pour un total de 7,5% du prix du bien au titre de l'acquisition par la banque, ainsi que les mêmes charges pour un total de 5% du coût d'acquisition final (prix + premiers frais + marge commerciale de la banque TTC) au titre de la mutation.

Ainsi, pour un appartement d'un million de DH avec un apport initial de 300 000 DH et une durée de 20 ans, la marge commerciale de la banque sera de l'ordre de 625 860 DH hors taxe. Son calcul a été fait sur la base d'un taux d'intérêt de 6,62% qui comprend un taux de 5,07% (taux variable minimum en vigueur), une majoration de 1,35% pour rendre le taux fixe ainsi qu'une prime de 0,2% pour le risque fiscal. Dans un crédit immobilier classique, la rémunération du financement se fera sur la base du taux de 5,07% seulement, soit une économie de 1,37% en taux d'intérêt et de 210 000 DH en montant, le coût hors taxe du prêt étant de l'ordre de 416 000 DH.

Le client supportera une mensualité de 6102 DH dans le cas de Mourabaha, alors qu'il aurait à payer 5167 DH seulement avec un crédit classique à taux variable, soit près de 1000 DH de plus par mois, soit un rapport de 1 à 0,85 favorable au crédit classique.

2- Une campagne publicitaire déficiente

Une enquête menée par la vie économique (2008)³⁶ auprès d'AWB, BMCE Bank, Banque populaire, BMCI, a révélé que toutes les banques contactées se sont montrées plutôt discrètes et hésitent à communiquer sur le sujet, presque comme s'il s'agissait d'un tabou.

Les campagnes publicitaires autour des instruments financiers alternatifs, au demeurant très réduites, ont été nettement handicapées par les consignes strictes de la banques

³⁶ Cité in la vie économique du 22/02/2008

centrale de ne pas faire appel à la connotation islamique de ces produits³⁷ et l'effet de surprise dû au fait que les institutions financières n'ont pas été préparés à l'annonce de la banque centrale et n'avaient pas, en conséquence, bien préparé leurs équipes commerciales.

L'auteur s'est rendu compte, lors de visites à certaines agences bancaires qui avaient lancées des produits financiers alternatifs, que les commerciaux de ces agences étaient incapables de tenir un argumentaire commercial favorable à ces produits, les plus audacieux d'entre eux ont même confié à l'auteur que ce ne sont que des produits financiers classiques déguisés et qu'ils n'ont rien d'islamique!

Le flou informationnel apparaît clairement à travers les modèles de campagnes publicitaires³⁸ autour des instruments financiers alternatifs offerts par AttijariWafa Bank et la banque populaire que nous présentons ci-dessous.

La comparaison de la campagne publicitaire de la banque populaire avec sa filiale Chaabi Harmonis (France) permet, par ailleurs, de dégager nettement les contraintes qui pèsent sur les banques marocaines dans leur quête d'introduction de la finance islamique.

2-1-Campagne d'AttijariWafa Bank

AttijariWafa Bank a été la première banque marocaine qui a décliné son offre commerciale des instruments financiers alternatifs en octobre 2007 à travers deux formules de financement de l'immobilier : Miftah AL Kheir et Miftah AL Fath.

✓ **Produit « Miftah Al Kheïr Mourabaha »**

Miftah Al Kheïr est une formule de financement basée sur le principe de la «Mourabaha», il s'agit d'un contrat par lequel la banque acquiert, à la demande du client, un bien immobilier construit à usage d'habitation ou professionnel en vue de le lui

³⁷ Sur le guide de commercialisation élaboré par Bank Al Maghrib on peut lire ceci : « La communication devrait être axée sur l'intérêt que représenterait le recours à ces produits pour la réalisation des projets de la clientèle et éviter toute comparaison avec les produits bancaires classiques». On peut lire aussi sur une note de présentation du guide relatif aux produits Ijara, Moucharaka et Mourabaha: "Aucune mention à caractère religieux, telle que halal, fougaha, fatwa, islamique, Charia, conseil religieux et assimilés ne doit y être incluse".

³⁸ Diverses brochures de présentation des produits financiers alternatifs.

revendre moyennant une marge bénéficiaire convenue d'avance. Le règlement se fait en un ou plusieurs versements sur une durée connue d'avance.

Le produit est destiné aux particuliers et professionnels âgés de 18 à 70 ans à la dernière échéance, qui sont à la recherche de nouvelles solutions de financement pour acquérir un bien immobilier. Le client choisit le bien à acquérir, entre en contact avec la banque qui l'achète et le lui vend moyennant des mensualités constantes sur une durée convenue d'avance.

✓ **Produit Miftah Al Fath Ijara Wa Iqtinaa**

Miftah Al Fath est une formule de financement basée sur le principe de « Ijara wa Iqtinaa », c'est un contrat selon lequel la banque met à la disposition du client, à titre locatif, un bien immobilier (logement ou local professionnel), assorti de son engagement ferme d'acquérir le bien au terme du contrat.

C'est un produit qui s'adresse les particuliers et professionnels âgés de 18 à 70 ans à la dernière échéance, qui sont à la recherche de *nouvelles solutions de financement* pour acquérir un bien immobilier.

Le produit Miftah Al Fath peut financer jusqu'à 100% du prix du bien sur une durée pouvant atteindre 20 ans avec possibilité pour le client d'effectuer un apport personnel d'un montant maximal de 20% de la valeur du bien.

Le règlement se fait sous forme de loyers mensuels. Au terme du contrat, le client devient propriétaire du bien moyennant le versement de la valeur résiduelle.

D'abord le client choisit le bien à acquérir, la banque l'achète et le lui loue et s'engage à le lui revendre au terme du contrat. Le bien reste inscrit au nom de la banque, jusqu'au terme du contrat. La propriété du bien est transférée au client après le règlement du dernier loyer et de la valeur résiduelle.

L'analyse de la communication autour de ces deux produits révèle un respect scrupuleux des consignes de la banque centrale, les deux produits sont présentés comme « Une

nouvelle solution de financement [...] basée sur un concept innovateur, qui [...] permet (à la clientèle) de financer (ses) biens conformément à (ses) exigences »³⁹, aucune mention n'est faite à la dimension religieuse des deux produits.

Après l'échec de sa campagne autour des produits alternatifs Miftah AL Fath et Miftah Al Kheir, AttijariWafa Bank a décidé de créer, en juin 2010, une structure financière dédiée à la commercialisation des produits financiers alternatifs : « Dar Assafaa Li Tamwil ».

2-2-Campagne de Dar Assafaa

Cherchant à mieux clarifier l'offre de ses produits alternatifs dans l'ultime but de rassurer sa clientèle quant à l'identité islamique de ces produits tout en s'inclinant aux injonctions de la banque centrale lui interdisant d'exprimer clairement cette identité islamique, Attijari Wafa Bank a créé une entité indépendante "Dar Assafaa".

L'entité se présente comme étant "la première, et pour le moment la seule, Société de Financement du Maroc qui est dédiée exclusivement à la distribution des produits alternatifs. De même, Dar Assafaa a mis en place un modèle de financement novateur et unique sur la place lui permettant de se financer exclusivement au moyen d'instruments de capital et de dette alternatifs (...) autorisés par Bank Al-Maghrib dont la rémunération ne fait pas appel aux intérêts bancaires conventionnels"⁴⁰.

L'identité visuelle de cette entité (vert et bleu) ainsi que la sonorité du nom (Assafaa) évoquent à la fois clarté, pureté, transparence, lucidité et sérénité. L'argumentaire commercial de l'offre de Dar Assafaa montre l'ambivalence du discours (produit islamique sans vraiment l'être).

✓ **Hissab Assafaa**

L'institution a choisi un slogan flou pour présenter ce produit alternatif :

« HissabAssafaa : Le compte d'aujourd'hui qui sait **mettre votre vie en valeur** ».

³⁹ Site internet

d'Attijariwafabank : <http://www.attijariwafabank.com/Particulier/Produits/Pages/MiftahAlFath.aspx>

⁴⁰ Site de Dar Assafaa : www.Darassfaa.com

L'argumentaire commercial développé autour de ce produit est également ambiguë et peine à mettre en relief son identité islamique :

« Aujourd'hui, Dar Assafaa met à votre disposition HissabAssafaa, un compte qui vous permet de déposer, votre argent en toute sécurité et de gérer vos transactions au quotidien **en conformité avec vos valeurs** ».

Le compte Hissab Assafaa permet de gérer l'argent au quotidien, qu'il s'agisse de dépôts, transactions, retraits ou virements à l'aide du chéquier et d'une carte de retrait et de paiement. C'est un **compte non rémunéré**, non débiteur, ne générant aucun agio et **qui répond aux exigences et principes de la clientèle**. Le flou informationnel est ce qui caractérise également les autres produits alternatifs offerts par l'institution, notamment les produits « Safaa Immo », « Safaa Tajhiz » et « Safaa Conso ».

✓ **Safaa Immo**

Il s'agit d'une **nouvelle formule de financement** du logement qui permet l'achat en toute **sérénité** à l'aide d'un **nouveau financement sans intérêt, conformes aux exigences de la clientèle**, par l'intermédiaire d'un contrat **Mourabaha**.

Dar Assafaa achète, à la demande du client, le bien immobilier en vue de le lui revendre à **un prix majoré d'une marge bénéficiaire convenue d'avance**. Cette rémunération correspond aux **services rendus** par Dar Assafaa (frais de gestion du dossier, impôts, charges diverses...) et elle ne peut en aucun cas être revue par la suite à la hausse. Le règlement se fait alors en **plusieurs redevances constantes**.

Ce produit s'adresse aux particuliers, professionnels et personnes morales désirant acheter un logement. La quotité de financement peut atteindre 100 % de la valeur du bien et est remboursable sur une durée pouvant atteindre 20 ans. Privilégiant la sécurité, l'institution souscrit une **assurance conventionnelle** pour le compte du client et institue des **pénalités de retard** en cas de paiement tardif.

✓ **Safaa Auto**

Il s'agit d'une **nouvelle formule de financement** du véhicule **sans intérêt, conforme aux attentes de la clientèle** par l'intermédiaire d'un contrat **Mourabaha**.

Via ce contrat, Dar Assafaa achète, à la demande du client, le véhicule en vue de le lui revendre à un **prix majoré d'une marge bénéficiaire convenue d'avance**. Cette rémunération correspond aux **services rendus** par Dar Assafaa (frais de gestion du dossier, impôts, charges diverses...) et elle ne peut en aucun cas être revue par la suite à la hausse. Le règlement se fait alors en **plusieurs redevances constantes**.

Dédiée aux particuliers, professionnels et personnes morales désirant acheter une voiture, l'offre « Safaa Auto » finance jusqu'à 100 % de la valeur du véhicule pour un plafond de 500 000 DHS sur une durée pouvant atteindre 60 mois.

L'institution souscrit au nom du client une **assurance classique** et prévoit des **intérêts de retard**.

✓ **Safaa Tajhiz**

A l'instar des deux autres produits, Safaa Tajhiz est un **produit financier alternatif** de financement de l'équipement du domicile via un contrat **Mourabaha**.

C'est un produit qui finance jusqu'à 100% des équipements remboursable par **redevances constantes** pouvant atteindre 60 mois et qui prévoit également la souscription d'une **assurance et des intérêts de retard**.

✓ **Safaa Conso**

L'appellation de ce produit financier alternatif renvoie à celle du crédit à la consommation, la seule nuance c'est que le produit prend la forme d'un contrat **Mourabaha** pouvant financer jusqu'à 100% des dépenses de consommation prévues et est remboursable par **redevances constantes** sur une durée pouvant atteindre 5ans.

Là aussi **une assurance classique** est souscrite au nom du client et des **intérêts de retard** lui sont appliqués en cas de paiement tardif de ses annuités.

2-3-Campagne de la Banque Populaire

A l'image des instruments financiers alternatifs offerts par Attijari Wafa Bank et sa filiale Dar Assafaa, la banque populaire a décliné son offre alternative en usant d'un argumentaire commercial peu convaincant pour la clientèle en quête de produits financiers conformes aux normes islamiques.

Il est intéressant ici de comparer cet argumentaire ambiguë avec celui que développe la même banque en France à travers sa filiale dédiée à la finance islamique « Chaabi Harmonis ».

✓ **Produits offerts au Maroc**

A l'image de D'Attijari Wafa Bank, la Banque Populaire a offert à sa clientèle des instruments financiers alternatifs que la banque a qualifié de « *nouvelles formules de financement* » en réponse aux besoins de sa clientèle, il s'agit des produits AL Badil Chaabi Mourabaha et AL Badil Chaabi Ijara Wa Iqtina.

○ *Al Badil Chaabi Mourabaha*

« On entend par Mourabaha tout contrat par lequel [la Banque] acquiert, à la demande d'un client, un bien meuble ou immeuble en vue de le lui revendre à son coût d'acquisition plus une marge bénéficiaire convenue d'avance »⁴¹.

Le processus de mise en place de ce produit se présente selon les étapes suivantes :

- Le client choisit le bien à financer
- le client formule sa demande de financement à la banque en fournissant un dossier constitué du devis en plus de tous les justificatifs nécessaires.
- Via le contrat Mourabaha tripartite (client, banque et vendeur), la banque acquiert le bien auprès du vendeur et le revend au client. Le prix de revente au client comprend : le prix d'acquisition, les frais, droits et taxes et la rémunération de la banque
- La livraison se fait directement du fournisseur au client

Le règlement du client se fait en un ou plusieurs versements pendant une durée convenue à l'avance.

○ *Al Badil Chaabi Ijara Wa Iqtina*

« Par Ijara Wa Iqtina, on entend tout contrat selon lequel notre Banque met, à titre locatif, un bien immeuble dont elle a la propriété, à la disposition d'un client. Ce dernier

⁴¹ Brochure publicitaire du produit Mourabaha de la banque populaire

s'engage fermement à acquérir le bien immobilier à l'issue de la période convenue d'avance et l'engagement ferme de la Banque de lui céder ce bien à l'issue de la même période »⁴².

Le processus de mise en place de ce produit se présente selon les étapes suivantes :

- La négociation avec le vendeur est menée au préalable par le client et est matérialisée par un devis dédié à cette opération
- La Banque, après une expertise concluante, procède à l'acquisition du logement choisi.
- La Banque met le bien en location en faveur du client.
- La Banque procède à la vente du bien à la fin de la période de location, convenue à l'avance.

✓ *Produits offerts en France par Chaabi Harmonis*⁴³

- *Comptes Chaabi Harmonis*

Les comptes Chaabi Harmonis sont **conformes aux principes de la finance islamique** tout en donnant accès à tous les services bancaires classiques. Ce compte permet de gérer les transactions quotidiennes, recevoir et effectuer des virements, des versements et payer différents achats et prélèvements.

Au travers d'une convention de compte de dépôt personnalisée, Chaabi Bank **s'engage à** :

- Ne pas verser d'intérêts sur les dépôts
- Utiliser les fonds uniquement dans des produits et financements compatibles avec les principes de la finance islamique
- Séparer les dépôts des fonds conventionnels
- Se faire contrôler et auditer par un comité de savants musulmans indépendants pour garantir la conformité du compte courant aux préceptes islamiques.

⁴² Brochure publicitaire du produit Ijara wa Iqtinaa de la banque populaire

⁴³ Brochure publicitaire du produit Chaabi Harmonis de la filiale française du groupe banques populaires.

L'identité islamique du compte Chaabi harmonis est ici clairement affichée au travers de la non rémunération par intérêts du compte, la séparation des dépôts islamiques de ceux conventionnels, la non affectation de ce compte à des financements non conformes aux normes islamiques et enfin le contrôle du compte par un comité Charia'a qui veille au stricte contrôle de ces restrictions.

L'absence de ces éléments rassurants est ce qui est, à notre sens, à l'origine de la méfiance de la clientèle marocaine de la banque désireuse de souscrire aux produits financiers alternatifs et pour preuve la banque, constatant la désaffection de la clientèle pour ses produits alternatifs sur le territoire marocain a décidé purement et simplement leur annulation alors que son offre sur le territoire français est maintenue et se développe même très bien, puisque la banque a étendu, en juin 2012, son activité halal à son siège de Bruxelles en Belgique.

- *Offre en cours de finalisation*
- Lancement du compte de dépôt pour les entreprises et associations
- Lancement des premiers financements immobiliers sous forme d'un contrat de Mourabaha
- Lancement d'une formule de placement sous forme d'assurance vie
- Lancement des produits de financement immobilier long terme sous forme d'un contrat de Moucharaka dégressive.

3-Déficit informationnel et méfiance de la population à l'égard des instruments financiers alternatifs

L'ignorance quasi-absolue des mécanismes de la finance islamique par la population marocaine conjuguée à la méfiance à l'égard du produit Mourabaha, typiquement similaire aux crédits classiques aux yeux de la clientèle, ainsi que l'absence d'un comité Charia'a qui veille sur le respect des principes financiers islamiques, n'ont pas été de nature à encourager le développement des produits financiers alternatifs.

La commercialisation de ces produits au sein même des établissements de crédit classiques a constitué un autre facteur handicapant du fait de la méfiance naturelle de la population vis-à-vis de ces établissements.

Une enquête menée par les cabinets Altime Charles et Riley Eugen (2010) sur la bancarisation au Maroc a montré que les freins à la bancarisation pour 17% des enquêtés tiennent au fait que ceux-ci considèrent que la banque est haram et que 7% d'entre eux ne sont pas bancarisés du fait qu'ils ne font pas confiance à la banque. L'enquête révèle, par ailleurs, que la majorité des non bancarisés (77%) conserve son épargne à domicile.

La méfiance de la clientèle est accentuée par l'absence de comités Charia'a accrédités auprès des institutions financières qui ont lancé des instruments financiers alternatifs, ces comités jouent, en effet, un rôle rassurant et leur avis relatifs à la licéité des opérations financières sont de nature à encourager la demande pour les instruments financiers islamiques (annexe n° 3).

Il est à noter que le comité Charia'a est impérativement constitué de personnalités reconnues pour leur double compétence en pratique bancaire et en savoir confirmé en sciences de la Charia'a.

Paragraphe 2 : Facteurs de développement de la finance islamique au Maroc

Face aux forces réactionnaires handicapant le développement de la finance islamique au Maroc, des actions salutaires de « militants » acquis à la cause islamique dans le domaine économique et financier ont en favorisé l'essor progressivement.

1-Militantisme en faveur de la finance islamique

L'action militante en faveur du développement de la finance islamique au Maroc est passée par plusieurs phases :

1-Phase du militantisme académique

Cette phase est marquée par l'effort soutenu d'académiciens ayant tenté d'introduire l'économie islamique dans les cursus universitaires des facultés de droit et d'économie de Fès d'abord et celle de Rabat ensuite. Les professeurs Daoudi Lahcen, Ali Youaala (faculté des sciences économiques de Fès) et Omar Kettani (faculté des sciences économiques de Rabat) furent parmi cette élite ayant œuvré, depuis le début des années 80, pour l'instauration de l'économie islamique comme discipline à part entière au sein de l'université marocaine.

Le militantisme académique de ces pionniers s'est heurté, dès le début, au refus délibéré des instances universitaires de promouvoir l'économie islamique, l'université marocaine étant investie, à l'époque, par la gauche acquise à la cause marxiste peu convaincue de l'utilité d'une telle initiative. Leurs efforts ont, néanmoins, porté leurs fruits, puisqu'un nombre non négligeable de jeunes chercheurs que ces professeurs ont encadré, essentiellement en mémoires de licence, ont constitué le premier noyau de spécialistes qui ne vont pas tarder à entamer des recherches de troisième cycle et des travaux de doctorat portant sur l'économie islamique.

Le professeur Omar EL Kettani a même réussi le pari d'introduction de la pensée économique islamique dans le cadre du cours de l'économie politique en première année de licence de la faculté de Rabat.

Le professeur Mohamed Belbachir, chef de département des études islamiques à la faculté des lettres et des sciences humaines de Rabat, a joué aussi un rôle de premier plan dans la promotion de la discipline de l'économie islamique au sein de l'université marocaine.

Ses contacts fréquents avec les économistes acquis à la cause de l'économie islamique a été à l'origine de l'organisation de la première conférence internationale sur l'économie islamique au Maroc à la faculté des lettres de Rabat en 1986 en présence de l'éminent savant Youssef Qaradaoui.

La tenue de cette conférence a propulsé la discipline de l'économie islamique au-devant de la scène universitaire nationale et a permis son rayonnement au-delà de l'université, elle a également initié la réflexion autour de la nécessité de création d'une association dédiée à la recherche en économie islamique.

2-Phase du militantisme associatif

La conférence de Rabat sur l'économie islamique a joué le rôle de catalyseur à l'émergence de la recherche dans le domaine de l'économie islamique. Très vite le besoin de fédérer les efforts des chercheurs s'est fait sentir, ce qui va donner lieu à la création

de l'Association Marocaine des Etudes et Recherches en Economie Islamique (ASMECI) en 1987 et l'Association Marocaine des Etudes et Recherches en Zakat (1999).

2-1-L'association marocaine des études et recherches en économie islamique (ASMECI)

Constituée de professeurs d'université spécialisés en économie islamique, des oulémas alliant une profonde connaissance de la Charia'a à une ouverture sur l'économie contemporaine, des professionnels et Hommes d'Affaires proches des réalités économiques nationales et internationales et de jeunes chercheurs et étudiants universitaires intéressés par l'économie Islamique, l'ASMECI a pour objectif la "promotion de la réflexion et de l'information, notamment au sein des universités, et plus généralement dans les milieux intellectuels, autour de la pensée et les pratiques liées à l'économie islamique dans le monde"⁴⁴.

Pour se faire, l'association s'est fixé pour mission de :

- Promouvoir les études et recherches qui mettent en valeur l'approche islamique de l'économie sur les plans théorique et pratique.
- Favoriser les rencontres dans les milieux universitaires et professionnels autour de thèmes relatifs à l'économie islamique.
- Développer la connaissance des principes et méthodes de l'économie islamique.

Dès sa création, l'association a procédé à la création de quatre sections régionales à Rabat, Casablanca, Fès et Tétouan, qui ont fait démontrer d'un dynamisme remarquable tant dans les milieux universitaires qu'auprès des milieux professionnels.

Pour réussir son pari, l'association s'est dotée de moyens diversifiés, dont :

- L'organisation de conférences, colloques et journées d'études en économie islamique.
- La réalisation et l'encadrement de recherches et d'études en économie islamique.
- Le développement de la coopération scientifique, culturelle et professionnelle avec les institutions concernées par l'économie islamique.

⁴⁴ Statuts de l'ASMECI

- La création d'une bibliothèque et d'une banque bibliographique en économie islamique.
- La publication, depuis 1988, d'un périodique spécialisé en économie islamique : "Iqtissadouna"

Le dynamisme de l'association s'est concrétisé par l'organisation de plusieurs colloques nationaux et internationaux en plus de séquences de formation à l'intention de plusieurs organismes publics et privés.

Parmi les réalisations de l'association on peut citer :

- La tenue d'un colloque sur le commerce inter-islamique, co-organisé avec le Centre Islamique pour le Développement de Commerce (Casablanca, Février 1988);
- L'organisation d'une conférence-débat sur la banque islamique (Rabat, Février 1988), co-organisé avec la "Banque Kuwait Finance House" en marge de la réunion annuelle des gouverneurs de la Banque Islamique pour le développement à Rabat.
- L'organisation d'un colloque sur le rôle des banques islamiques dans le développement des pays du Maghreb (Mohammedia, Avril 1990) co-organisé avec la BID et l'Islamic research & Training Institute, avec la participation de l'ISESCO.
- L'organisation d'un séminaire sur les instruments financiers islamique (Casablanca, Mai 1991) en participation avec WAFABANK, le groupe ALBARAKA, et la BID (IRTI).
- L'organisation d'un colloque sur le développement du Monde Musulman (Fès, Mars 1991) en participation avec l'université Sidi Mohammed Ben Abdellah et la BID (IRTI).
- L'organisation d'un séminaire autour des "concepts & pratiques de l'économie islamique" (Tétouan, Avril 1992) co-organisé avec l'université Abdelmalek Saâdi et le soutien du Groupe Al-Baraka.
- L'organisation d'un séminaire de formation en économie et finance islamique à l'intention des pays francophones (Marrakech, Avril 1996) co-organisé avec la BID (IRTI).
- L'organisation d'un colloque sur "les applications économiques islamiques contemporaines" (Casablanca, Mai 1998), co-organisé avec la BID (IRTI).
- L'organisation, en 2011, d'une série de conférences-débats autour de la finance alternative au Maroc (dans les villes de Rabat, Casablanca et Salé).

- L'organisation en 2013 d'un symposium international sur " l'évaluation de l'expérience des banques islamiques et ses perspectives" (Rabat, avril, 2013) en partenariat avec le groupe des banques Faisal.

L'association a été aussi à l'origine de plusieurs initiatives à l'échelle nationale :

- En 1988, l'ASMECI a animé un séminaire interne à la direction du trésor sur les techniques de Banque Islamique, à la demande du ministère des Finances.
- En 1989, elle a présenté au Gouverneur de Banque AL Maghrib une étude de faisabilité d'une institution bancaire islamique au Maroc.
- En 1991, elle a mené pour le compte d'une grande banque de la place une étude technique, juridique et commerciale complète de mise en place de produits bancaires islamiques.

L'ASMECI a également participé à l'étude de la mise en place d'un fonds d'investissement islamique et a été régulièrement consultée ou sollicitée, en la personne de ses membres, pour la participation à des comités et jurys ou à des séminaires internationaux organisés par diverses institutions de renom, et ce, en France, en Belgique, en Espagne, en Algérie, en Arabie Saoudite, en Jordanie, aux Émirats, au Koweït, à Bahreïn, en Malaisie, en Égypte, au Soudan, en Mauritanie, au Sénégal, au Tchad, au Niger.

Se présentant comme une force de proposition, l'association a, dernièrement, participé activement au débat public ouvert par le secrétariat d'Etat au gouvernement à propos de l'avant-projet relatif aux établissements de crédit et assimilés⁴⁵ qui a porté, au niveau de son titre III, sur les banques participatives.

⁴⁵Adoptant une approche participative, le secrétariat d'Etat au gouvernement a soumis l'avant-projet relatif aux établissements de crédit à l'appréciation des différents acteurs sociaux, l'intégralité des commentaires collectés est disponible sur le site : ww.sgg.gov.ma/projets_com/17/av_credit.pdf

2-2-L'Association Marocaine des Etudes et Recherches en Zakat

L'association a été créée en 1999 par d'éminentes personnalités du monde universitaire, des hommes affaires, d'ambassadeurs et d'anciens ministres ainsi que des membres des conseils régionaux des Oulémas et des juristes.

Mais la personnalité qui a marqué de son empreinte l'association fût le professeur Mohammed Belbachir Hassani, alors chef de département des études islamiques à la faculté des lettres de Rabat. Membre fondateur de l'association, cette personnalité a facilité énormément le développement de la réflexion autour des applications contemporaines de la finance islamique, particulièrement dans le domaine de la Zakat.

Son rôle a été aussi décisif dans la coopération scientifique entre les chercheurs de différentes disciplines autour de thématiques de l'Islam et la vie contemporaine, son ambition de fédérer les efforts de ces chercheurs au sein d'une institution multidisciplinaire s'est concrétisée par la création d'une association qui s'est penchée sur la relation entre la science et la société.

L'association a organisé des colloques et des séminaires autour de thématique des sciences exactes à la lumière de la Charia'a et s'est penché aussi sur des thématiques portant sur l'économie islamique. Et c'est ainsi qu'elle a organisé une conférence internationale autour de la Zakat en partenariat avec la banque islamique de développement et la participation de l'éminent juriste musulman Youssef Qaradaoui.

Cette conférence a été à l'origine de la création d'une association spécialisée dans les recherches autour de la Zakat qui, dès sa création, s'est fixé pour objectif la sensibilisation autour du rôle socioéconomique de la Zakat à travers l'encouragement des études et recherches dans le domaine de la Zakat et ses applications économiques contemporaines. Elle a œuvré également dans le sens de la fédération des efforts des juristes, des économistes et des acteurs socioéconomiques dans le but de la concrétisation de ce pilier fondamental de l'Islam.

L'association s'est fixé aussi pour objectif d'orienter les personnes et les institutions qui appliquent la Zakat dans le sens d'une plus grande concertation entre eux afin d'affecter leur Zakat à des projets d'investissement à retombées socioéconomiques d'intérêt général.

Sur le plan académique, l'association a créé une revue spécialisée dans les études et recherches autour de la Zakat et a permis le rapprochement des économistes et des juristes, ce rapprochement a d'ailleurs été à l'origine de la création de l'ASMECI dont M. Belbachir est membre fondateur.

3-Phase du militantisme politique

Comme nous l'avons signalé plus haut, l'action politique est l'une des conditions nécessaires pour l'émergence de la finance islamique, surtout au Maroc où l'économie interfère avec le champ religieux et cette interférence n'est jamais sans heurts. Historiquement, l'annulation de la Zakat et son remplacement par les impôts (le Tertib) ainsi que l'autorisation des banques occidentales pratiquant l'intérêt a été une des principales raisons de la destitution du Sultan Moulay Abdelaziz en 1908; les Oulémas de l'époque avaient alors considéré que « le Sultan avait commis, par ces actes, le plus grand des péchés » (EL Ayadi et AL, 2007).

La loi relative aux parties politiques au Maroc interdit la constitution de ceux-ci sur une base religieuse ou sectaire⁴⁶, dès lors toute action politique se proclamant de l'Islam n'est pas tolérée. Il a fallu un tour de passe-passe pour qu'une des factions de l'Islam politique (Mouvement IslahwaTajdid) puisse intégrer le champ politique, en 1996, sous le parapluie d'un parti politique qui était presque à l'agonie, le Mouvement Populaire Démocratique et Constitutionnel (MPDC), avant de devenir le Parti Justice et Développement (PJD) en 1998.

Les péripéties du parti résument toutes les difficultés de « l'islam politique » au Maroc et la grande sensibilité de « l'islam économique » en tant qu'agenda électoral. Dès sa

⁴⁶ L'article 4 de la loi 36-04 relative aux partis politiques stipule « est (également) nulle et de nul effet toute constitution de parti politique fondée sur une base religieuse, linguistique, ethnique ou régionale, ou d'une manière générale, sur toute base discriminatoire ou contraire aux droits de l'homme ».

création, le parti a en effet inscrit la concrétisation de la finance islamique au Maroc parmi ses enjeux majeurs. Selon M.Dadoudi, président du groupe parlementaire du parti, « avec l'entrée du parti au champ politique, le combat pour la création d'institutions financières islamiques a changé de front : l'action politique est devenue le moyen de concrétiser ce rêve » (Daoudi, 2010).

La première action politique en faveur de l'institutionnalisation de la finance islamique initiée par le parti fût à l'occasion du projet de loi relatif au microcrédit proposé par le gouvernement du socialiste Abderrahmane Youssoufi lors de la législature 1998-2002. Le parti avait alors fait tout son possible pour convaincre le gouvernement de la nécessité d'élargir les dispositions du projet de loi aux autres instruments financiers islamiques exempts d'intérêt, mais l'exécutif a avorté l'initiative sous prétexte que le programme du microcrédit était financé par la banque mondiale.

La seconde initiative du parti a été lors de la préparation du plan quinquennal 2000-2004 par le ministre du plan Abdelhamid Aouad, lors des débats autour de ce plan le parti a réussi à convaincre le gouvernement d'intégrer dans le plan des mécanismes non conventionnels de financement du développement mais la concrétisation de l'initiative est restée lettre morte. Les différents débats et discussions parlementaires (questions écrites et orales) des élus du parti ont permis aussi au parti de rappeler, à chaque fois, cette doléance mais sans grand succès.

Lors de la loi bancaire de 2006 le parti a réussi à faire passer une disposition particulière qui a ouvert une brèche passée pratiquement inaperçue. Dans son article 9, la loi donne aux banques la possibilité de proposer des produits autres que ceux déjà élaborés et mis sur le marché mais dans des proportions limitées.

Selon Lahcen Daoudi, membre du secrétariat général du PJD, qui se réclame la paternité de la disposition, cette formulation est considérée comme «une manière de rédiger permettant d'éviter de faire directement allusion aux formules islamiques» (Mghari, 2006)

En 2011 le P.J.D a proposé un projet de loi⁴⁷ relatif aux banques islamiques et institutions financières assimilées, un tel projet est, toutefois, resté lettre morte et sa discussion en session parlementaire n'a jamais, à ce jour, eu lieu.

Avec l'arrivée au pouvoir du parti, le projet est ressuscité en 2012, et il est attendu un amendement de la loi bancaire de 2006 pour qu'elle puisse intégrer des dispositions qui devrait permettre l'exercice de l'activité bancaire islamique mais sous le label de « banques participatives » sous le contrôle financier de Bank Al Maghrib et le contrôle du ministère des Habous et des affaires islamiques en ce qui concerne la conformité aux normes islamiques de ces banques, ce qui, selon l'expression du Professeur EL Kettani (2012), fait craindre la laïcisation de ces banques.

4-Phase de la concrétisation progressive

Historiquement, la Wafabank (devenue Attijari Wafabank après sa fusion avec la banque commerciale du Maroc) a été pionnière de par ses initiatives visant à concrétiser l'implantation de la finance islamique au Maroc.

En 1990 son président fondateur Moulay Ali Kettani a, avec l'appui de l'ASMECI, présenté au ministère de tutelle un projet de création de banque islamique mais le gouverneur de la banque centrale, Sekkat, a rejeté sine die la requête.

Ne désespérant pas et profitant de la réglementation souple des OPCVM, la banque, a de nouveau décliné, en novembre 1996, une offre de produits financiers islamiques sous la forme d'un Fonds Commun de Placement «Cap Moucharaka» investi en actions « halal » cotées à la Bourse de Casablanca pour une durée de 5 ans et dont la politique d'affectation des résultats est la capitalisation des revenus. La banque a ensuite créé un autre FCP « Attakafoul » investi en actions de sociétés « halal » cotées et ayant un horizon de placement de 5 ans avec une affectation annuelle des résultats.

⁴⁷ Il s'agit de la proposition de loi sur les banques islamiques et institutions financières assimilées déposé par les députés du P.J.D en date du 14/01/2011 devant la Commission des finances et du développement économique.

Ces deux OPCVM, à la connotation islamique, sont investis exclusivement dans les titres de sociétés ayant des activités industrielles ou commerciales portant sur la fabrication de produits licites, ils excluent également les sociétés opérant dans le secteur bancaire et financier ainsi que les instruments de taux générateurs d'intérêts.

La banque va être également la première à décliner son offre commerciale sitôt la banque centrale a autorisé la commercialisation de trois produits financiers islamiques en 2007 sous le label de produits financiers alternatifs. Forte de son savoir-faire en finance islamique et de l'avance qu'elle a eu sur le reste du secteur bancaire, Attijari wafabank a été, en effet, la première banque à décliner son offre commerciale des produits financiers alternatifs sous forme de deux produits : Miftah AL Fath basé sur la formule IjaraWaIqtinaa et Miftah AL Khair basé sur la Mourabaha.

Le flou informationnel cultivé autour de ces nouveaux produits et leur commercialisation au sein même des établissements de crédit classiques a eu un effet dissuasif sur la clientèle ce qui a poussé la banque AttijariWafa à lancer une filiale, en 2010, sous forme d'une société de financement, totalement dédiée à la finance alternative : « Dar Assfaa ». L'absence d'un comité Charia'a et l'existence de liens organiques avec la banque mère a de nouveau suscité une réaction de méfiance de la population ce qui a, d'ailleurs, contraint la banque populaire, concurrent direct d'AWB, d'ajourner un projet de création d'une filiale similaire à celle d'AWB.

Face à la réticence de la clientèle, Le PJD a réitéré sa requête d'autorisation de banques islamiques à part entière en soumettant à l'appréciation du parlement une proposition de loi portant sur les banques islamiques et institutions financières assimilées au cours de l'année législative 2011. Les grandes lignes du projet mettent le point sur le principe de la participation des banques aux pertes et profits des programmes d'investissements financés (Moucharaka).

Le crédit, selon ce projet de loi, ne doit pas être une source de profit, l'intérêt qu'il génère (assimilé au Riba prohibé) doit être proscrit. Les prêts ne devant pas faire l'objet de commerce, il s'en suit que l'argent, en tant que capital, peut seulement servir de moyen pour faire du commerce.

La banque projetée ne se limite pas, comme dans le régime conventionnel, à proposer des services d'intermédiation financière, elle intervient pour s'impliquer dans tout le processus de création, de transformation et de commercialisation des richesses.

La proposition de loi définit par la suite les modes de financement utilisées par les banques islamiques et institutions similaires, le champ de leur intervention qui va des opérations d'ouverture de tous types de comptes à la mise à la disposition des clients de financement conformes à la charia, en passant par la collecte des dépôts, la réalisation de transferts, l'ouverture de lettres d'engagement, l'émission de lettres de garantie, et l'octroi ainsi que l'encaissement de chèques, des ordres et des bons de change.

Les établissements islamiques ont, selon la proposition de loi, également le droit de gérer toutes les opérations et les instruments de change à l'international comme les chèques de voyage, les garanties, les crédits documentaires, les polices de perception ainsi que tous les services agréés par Bank Al-Maghrib et qui ne sont pas incompatibles avec les préceptes de l'Islam. Il en va de même pour les opérations liées à l'or et aux métaux précieux ainsi qu'aux valeurs mobilières.

Ces établissements peuvent aussi intervenir dans le domaine de la gestion de fonds pour la clientèle (gestion sous mandat), l'assistance et le conseil en matière de gestion de patrimoine. Le projet étend les prérogatives relatives à la banque, entre autres, aux opérations d'acquisition et de gestion des participations financières, à la création de fonds caritatifs et de Zakat.

Dans le domaine de l'investissement et des participations au capital, le projet autorise ces institutions à avoir des participations dans les capitaux de sociétés et dans des projets par le biais de la Moudaraba et de la Moucharaka, et à créer des filiales spécialisées dans différents secteurs afin de soutenir leurs activités de développement et d'investissement. Elles seraient également habilitées à prendre des parts dans des fonds d'investissement et à souscrire des bons de développement (Sanadates Tatami) gouvernementaux qui se conforment à la loi islamique.

Les établissements autorisés à opérer dans ce système sont classés en trois types : la banque islamique, l'institution financière assimilée à une banque islamique et l'institution financière islamique. Est qualifiée de banque toute entité morale autorisée à collecter des fonds, à les gérer et à les investir conformément à la charia islamique.

Le terme d'établissement assimilé recouvre toute société de placement de capitaux ou d'investissements, ainsi que tout organisme ou établissement qui exerce des opérations de banque conformément à la charia islamique.

L'institution financière islamique, elle, regroupe les organismes qui fournissent des services selon la loi islamique comme les sociétés de portefeuille et les fonds d'investissement ; les sociétés d'investissement et de financement ; les sociétés de change et les intermédiaires financiers ; les sociétés de conseil spécialisées dans le secteur financier ; et les organismes d'évaluation de crédit.

Fait notable, ces établissements sont assujettis à la charia et non pas à la loi 34-03 relative aux établissements de crédit et organismes assimilés, ni à la loi sur les sociétés anonymes et encore moins au code du commerce. Exception faite des dispositions de ces lois qui concordent avec celles de la charia.

Il est enfin prévu que ces établissements soient mis sous tutelle de Bank Al-Maghrib et du Conseil national de la monnaie et de l'épargne (CNME), selon une stricte réglementation qui correspond aux règles de la Banque centrale aussi bien au niveau du contrôle que des règles prudentielles.

De même, le projet prévoit la création d'une commission des institutions financières islamiques dont la présidence est confiée au patron de la Banque centrale. Composée de 4 représentants des autorités monétaires (Bank Al-Maghrib et le ministère des finances) ainsi que de 6 représentants des établissements concernés, cette instance veillera au respect de la réglementation et au bon déroulement du système. Elle procédera également à l'élaboration d'études pour informer le public sur l'activité des institutions du secteur, notamment sur leurs relations avec la clientèle.

Le projet de loi à la connotation (trop !) islamique sera finalement remplacé par un seul titre au sein du projet de la nouvelle loi n° 34-03 relative aux établissements de crédit et organismes assimilés qui utilisera l'appellation, peu suggestive, de banques participatives au lieu et place de banques islamiques.

L'article 52 de ce projet de loi précise que les banques participatives sont des personnes morales habilitées à exercer à titre de profession habituelle en conformité avec les préceptes de la Charia, les activités suivantes :

- la réception de fonds du public;
- les opérations de crédit;
- la mise à la disposition de la clientèle de tous moyens de paiement, ou leur gestion.

Outre ces activités réservées aux établissements de crédit, les banques participatives sont également habilitées à réaliser les opérations commerciales, financières et d'investissement, à l'exclusion de toute opération impliquant la perception et le versement d'intérêt.

Deux éléments retiennent l'attention dans les dispositions de ce projet de loi:

- la conformité des activités aux préceptes de la Charia;
- la réalisation des opérations commerciales, financières et d'investissement

Le premier élément renvoie à l'identité islamique de ces banques qui s'abstiennent de percevoir ou de verser les intérêts assimilés au Riba prohibé par la Charia. Le deuxième élément renvoie, quant à lui, à la nature de ces banques qui sont assimilables à des banques d'affaires.

L'article 53 précise la nature participative de ces banques : «Les banques participatives sont habilitées à recevoir du public des dépôts d'investissement dont la rémunération est liée aux résultats des investissements convenus avec la clientèle».

Il ne s'agit donc pas des classiques dépôts à terme rémunérés à base d'intérêt, mais de dépôts rémunérés selon le principe de la Moudaraba que l'article 56 définit comme étant «tout contrat mettant en relation une banque participative (Rab El Mal) qui fournit des fonds et un entrepreneur (Moudarib) qui fournit son travail en vue de réaliser un projet».

Au sens de l'article 56, la responsabilité de la gestion du projet d'investissement repose entièrement sur l'entrepreneur (la banque). Les bénéfices réalisés sont partagés selon une répartition convenue entre les deux parties et les pertes sont assumées exclusivement par Rab El Mal (le client) sauf en cas de fraude commise par le Moudarib (la banque).

Notons que la banque peut être un investisseur direct ou confier elle-même les fonds ainsi collectés à un autre investisseur et se transformer ainsi en Rab El Mal à son tour.

Outre les dépôts d'investissements à base de Moudaraba qui concerne la réception des fonds du public et sa gestion, la banque participative peut procéder au financement de la clientèle à travers notamment les produits ci-après (article 56) :

- Mourabaha, définie comme étant tout contrat par lequel une banque participative acquiert un bien meuble ou immeuble en vue de le revendre à son client à son coût d'acquisition plus une marge bénéficiaire convenue d'avance.

Le règlement par le client est effectué selon les modalités convenues entre les parties;

- Ijara, définie comme étant tout contrat selon lequel une banque participative met, à titre locatif, un bien meuble ou immeuble déterminé, identifié et propriété de cette banque, à la disposition d'un client pour un usage autorisé par la loi. L'Ijara peut revêtir l'une des deux formes suivantes:

- IjaraTachghilia qui consiste en une location simple;
- IjaraWaIqtinaa qui consiste en une location assortie de l'engagement ferme du locataire d'acquérir le bien loué à l'issue d'une période convenue d'avance;

- Moucharaka, définie comme étant tout contrat ayant pour objet la participation, par une banque participative, dans un projet, en vue de réaliser un profit.

Les deux parties participent aux pertes à hauteur de leur participation et aux profits selon un prorata prédéterminé.

La Moucharaka peut revêtir l'une des deux formes suivantes :

- la Moucharaka Tabita : les deux parties demeurent partenaires jusqu'à l'expiration du contrat les liant ;
- la Moucharaka Moutanakissa : la banque se retire progressivement du projet conformément aux stipulations du contrat.
- Moudaraba déjà définie ci-dessus.

Afin de rassurer la clientèle quant à la conformité des opérations de la banque participative aux préceptes de la Charia, le projet de loi prévoit, dans son article 61, une instance de contrôle de conformité rattachée au Conseil des Oulémas dénommée «Comité Charia pour la Finance».

Selon l'article 61 le comité est habilité à :

- se prononcer sur la conformité à la Charia des opérations et produits offerts au public;
- répondre aux consultations des banques;
- donner un avis préalable sur le contenu des campagnes de communication des établissements de crédit exerçant l'activité prévue par le présent titre;
- proposer toute mesure de nature à contribuer au développement de tout produit ou service financier conformes à la Charia.

Le projet de loi précise que «Les avis prononcés par le Comité charia pour la finance sont opposables aux banques participatives et à toute autre institution financière offrant des

produits ou des services conformes à la Charia. Ils prévalent sur toute interprétation contraire» (Article 63).

Ce comité est tenu, selon l'article 64, de publier un rapport annuel faisant ressortir les avis prononcés au cours de l'exercice écoulé ainsi que son appréciation/évaluation quant à la conformité des banques participatives aux préceptes de la Charia.

Ce contrôle externe est doublé d'un contrôle interne via un Comité d'audit (article 67), chargé:

- d'identifier et de prévenir les risques de non-conformité à la Charia;
- d'assurer le suivi de l'application des avis du Comité charia pour la finance et d'en contrôler le respect;
- de mettre en place les procédures et les manuels afférents aux préceptes de la Charia à respecter;
- d'adopter les mesures requises en cas de non-respect avéré des conditions imposées dans la mise en application d'un produit au sujet duquel un avis Charia a été émis.

Les conditions et les modalités de fonctionnement de ce comité sont arrêtées par circulaire du wali de Bank Al-Maghrib, après avis du Comité des établissements de crédit.

Le comité d'audit interne est chargé d'élaborer un rapport sur la conformité à la Charia que la banque participative doit communiquer à Bank Al-Maghrib.

Le projet de loi, comme son prédécesseur, sera finalement amendé (annexe n° 4) et toute connotation explicite à la Charia sera finalement ôtée du texte final, le Comité Charia pour la finance a, par ailleurs, été remplacée par le Conseil Supérieur des Oulémas.

L'Article 52 qui stipule : « Sont considérées comme banques participatives, les personnes morales régies par les dispositions du présent titre, habilitées à exercer à titre de

profession habituelle *en conformité avec les préceptes de la Charia*, les activités visées à l'article 1er ci-dessus ainsi que les opérations commerciales, financières et d'investissement, à l'exclusion de toute opération impliquant la perception et le versement d'intérêt » sera remplacé par l'article 54 qui précise « Sont considérées comme banques participatives les personnes morales régies par les dispositions du présent titre, habilitées à exercer à titre de profession habituelle les activités visées aux articles 1^{er}, 55 et 58 de la présente loi, ainsi que les opérations commerciales, financières et d'investissements, après avis conforme du Conseil supérieur des Ouléma visé à l'article 62 ci-dessous. Les activités et opérations sus mentionnées ne doivent pas impliquer la perception et/ou le versement d'intérêt ».

De même l'Article 57 qui stipule « Les banques participatives peuvent financer leur clientèle à travers tout autre produit conforme aux préceptes de la Charia dont les caractéristiques techniques ainsi que les modalités de leur présentation à la clientèle sont fixées par circulaire du wali de Bank Al-Maghrib après avis du *Comité charia pour la finance* et du Comité des établissements de crédit » a été remplacé par l'article 59 qui précise « Outre les règles régissant les produits de financement prévus par le présent titre, toute banque participative peut également offrir à sa clientèle tout autre produit sous réserve de l'avis conforme du *Conseil Supérieur des Ouléma* ».

Le texte de loi a été finalement approuvé par le gouvernement le 17 janvier 2013 et, depuis, il attend l'approbation du parlement pour entrer en application.

Le dispositif réglementaire favorable aux banques participatives a été également complété par l'instauration de dispositions relatives aux Sukuk dans le cadre du projet d'amendement de la loi n°33-06 relative à la titrisation des créances (annexe n° 5).

La note de présentation du projet de loi précise à ce propos que " Le projet d'amendement ouvre la possibilité du recours à la titrisation à d'autres émetteurs dont notamment l'Etat. Les propositions d'élargissements (...) devraient permettre notamment l'émission par l'Etat de Sukuk souverains (...) qui peuvent être classés en deux catégories :

- Sukuk émis dans le cadre d'un placement auprès d'investisseurs résidents.
- Sukuk émis auprès d'investisseurs internationaux.

Enfin en Avril 2014, le dispositif de la finance islamique a été bouclé par la mise en place du projet de loi n° 059-13 modifiant et complétant la loi n° 17-99 portant code des assurances qui autorise l'exercice de l'assurance islamique "Takaful" (voir annexe n° 6).

Selon sa note de présentation, le projet de loi envisage de donner des définitions précises pour certains concepts de l'assurance Takaful. Il s'agit des concepts « Assurance Takaful » et « Avance Takaful ». De même, certaines définitions ont été complétées pour tenir compte de la particularité de l'assurance Takaful telles que la prime d'assurance qui peut être appelée participation dans ce type d'assurance et le souscripteur ou contractant qui peut être le participant dans l'assurance Takaful.

Par ailleurs, certains principes de base concernant ce type d'assurance ont été introduits. Il s'agit du fonctionnement de l'opération d'assurance Takaful conformément aux préceptes de la Charia, de la participation dans cette opération sur la base du don et sur l'entraide entre les participants et de la couverture du risque par la collectivité des participants.

Aussi, le principe de la gestion de l'assurance Takaful par l'entreprise d'assurances et de réassurance moyennant une rémunération a été introduit. Dans ce cadre, le projet oblige l'entreprise d'assurance gestionnaire de l'opération d'assurance Takaful de combler d'éventuels déficits générés par cette opération par des avances sans intérêts. Ces avances sont récupérables sur les excédents futurs. De même, les excédents techniques et financiers réalisés dans le cadre de l'assurance Takaful sont répartis entièrement entre les participants après déduction, le cas échéant, des avances Takaful. La répartition de ces excédents techniques et financiers ne peut avoir lieu qu'après constitution des différentes provisions et réserves.

Le projet de loi dispose également que la conformité à la Charia des opérations d'assurance Takaful est prononcée par le Comité Charia pour la finance, créé au sein du Conseil Supérieur des Ouléma.

Les autres dispositions portent sur l'amendement de certains articles du code des assurances afin de tenir compte des spécificités de l'assurance Takaful. Il s'agit notamment de:

- l'obligation d'indiquer dans le contrat d'assurance Takaful les modes de rémunération de l'entreprise d'assurances et de réassurance au titre de la gestion de l'assurance Takaful et le montant de cette rémunération, les modalités de répartition des excédents entre les participants ainsi que la politique de placement de l'entreprise d'assurances et de réassurance ;
- la spécialisation des entreprises d'assurances agréées pour pratiquer les opérations d'assurance Takaful ;
- le système de contrôle interne doit porter, également, sur le risque de non-conformité à la Charia. A cet égard, la structure de contrôle interne doit établir un rapport spécifique sur la conformité aux préceptes de la Charia ;
- la possibilité donnée à l'administration de fixer les modes de rémunération de l'entreprise d'assurances et de réassurance au titre de la gestion de l'assurance Takaful, les critères de détermination de cette rémunération ainsi que les modalités de répartition des excédents entre les participants dans ces opérations.

II-Existence d'une forte demande latente (consumer push)

Un des facteurs les plus importants susceptibles de booster la finance islamique au Maroc est l'existence d'une forte demande latente, l'étude menée par IFAAS (2012) a révélé, en effet, que 97% des marocains est sensible à la finance islamique. Une telle intensité de la demande ne tardera pas à intéresser les banques de la place surtout en cette phase d'assèchement des liquidités.

La demande a par ailleurs commencé à se faire sentir de manière de plus en plus organisée. Un collectif des consommateurs a ainsi créé un mouvement revendicatif sur Facebook baptisé "*pour une vraie banque islamique au Maroc*"⁴⁸. Sur sa page revendicative, le mouvement relate les arguments suivants :

"Nous sommes à la traîne. Quasiment l'ensemble des pays musulmans ont incorporé le concept de finance islamique, mais le Maroc reste à la marge, se privant d'un marché conséquent (10% de croissance par an, même après la crise de 2008).

Dans un contexte où l'économie occidentale, basée sur l'intérêt est en train de s'effondrer, pays par pays, nous sommes en droit de nous demander pourquoi notre pays n'introduit pas les banques islamiques, alors même que des pays non musulmans le font. Il y a énormément de dogmatisme et d'hypocrisie, voire d'ignorance au sein de nos cercles de dirigeants politiques. Il y a aussi du populisme en période d'élections.

Allah (SWT) a dit "Allah anéantit l'intérêt usuraire et fait fructifier les aumônes" (**Coran, Sourate la Génisse (AL-Baqara), verset 276**).

De ce fait, nous voulons faire entendre notre voix. Les banques ont essayé, dans une tentative de flouer le public qui tient à ses valeurs musulmanes centrées sur l'éthique, de commercialiser des produits "maquillages". Elles ont pensé que l'économie islamique consiste à acheter puis revendre, sans même prendre le bien en possession, avec une marge pour remplacer l'intérêt.

Elles ont réduit le concept de finance islamique à la Mourabaha, sous une de ses formes les plus controversées. C'est sans compter l'intelligence des marocains qui ont su refuser cette hypocrisie. Nous nous félicitons donc de l'échec de ces produits, et nous espérons une plus grande sincérité à l'avenir, de la part de nos politiques.

Nous appelons à l'établissement d'une vraie banque islamique, dont les fonds ne sont pas liés à une banque conventionnelle, et dont les transactions sont vraiment islamiques. Nous appelons à plus long terme à l'établissement d'un vrai système d'économie islamique, qui se base sur le principe d'un taux de couverture à 100%, d'un fonctionnement sans intérêt, d'un retour du pouvoir d'émission à l'Etat, d'un principe d'économie à finalité sociale et non financière...et l'ensemble des principes sous-jacents.

⁴⁸ Site du collectif « pour une vraie banque islamique au Maroc » : <https://fr-fr.facebook.com/Finance.Islamique.au.Maroc>

L'économie islamique est l'avenir des peuples, et de ce fait nous demandons aussi son introduction dans l'enseignement, il n'y a pas que Marx ou Adam Smith dans la vie, malgré leurs apports conséquents, nous sommes dans le domaine des sciences sociales, les alternatives sont infinies, et nos traditions en regorgent. Qu'ALLAH bénisse notre initiative".

Section 2- déploiement de la finance islamique au Maroc : constat d'échec de "l'effet government pull"

L'attitude des autorités monétaires et financières du pays vis-à-vis de la finance islamique détermine la position officielle du gouvernement et des acteurs politiques et leur volonté, ou non, de mettre en place des instruments financiers islamiques en réponse au double besoin financier et moral (conformité aux normes islamiques) exprimé, à l'échelle tant macroéconomique que microéconomique.

Comme nous l'avons déjà précisé dans la première partie de cette recherche, La position officielle du gouvernement et sa prédisposition ou non d'encourager la mise en place des instruments financiers islamiques laisse entrevoir trois configurations possibles :

-**Un gouvernement engagé** (government pull) qui opte pour une stratégie d'islamisation intégrale du système financier (cas de l'Iran, le Pakistan et le Soudan).

-**Un gouvernement hésitant** qui opte pour une islamisation partielle du système financier en autorisant cote à cote les instruments financiers islamiques et les instruments financiers conventionnels (cas de nombreux pays du Golfe persique, la Malaisie, la Turquie mais aussi certains pays de l'Afrique du Nord tel l'Algérie, la Tunisie, la Lybie et l'Egypte).

-**Un gouvernement non engagé** (pour ne pas dire opportuniste) qui ne voit dans les instruments financiers islamiques qu'une simple opportunité financière qui permettrait de booster les activités des banques et institutions financières conventionnelles du pays et craint au même temps l'effet d'éviction que de tels instruments peuvent induire.

Selon le degré d'engagement du gouvernement en faveur des instruments financiers islamiques (l'effet government pull), il y a autorisation des instruments financiers islamiques (conjointement avec ceux conventionnels) ou lancement de simples fenêtres islamiques commercialisant les instruments financiers islamiques dans le cadre du système financier conventionnel.

Afin de mettre en lumière l'échec de la stratégie d'intégration de la finance islamique au Maroc et la « logique politicienne » qui la sous-tend nous allons nous arrêter sur les indices de la déficience de l'effet « gouvernement pull » à travers l'analyse de l'attitude des décideurs de la sphère monétaire (Bank AL Maghrib) et l'autorité politique de tutelle (ministère de l'économie et des finances et ses dépendances dont la direction des impôts) ainsi que celle d'une autre composante gouvernementale influençant indirectement l'implantation de la finance islamique à savoir le ministère de l'agriculture qui, à travers les droits de conservation foncière, influence la compétitivité des instruments financiers alternatifs (dont la Mourabaha sur les opérations immobilières).

Nous mettons en exergue aussi la position officielle de l'autorité religieuse suprême du pays (conseil des oulémas) vis-à-vis de la finance islamique ainsi que la position des parlementaires en relation avec l'interférence politique du P.J.D qui fait de la thématique de la finance islamique un terrain de prédilection de son combat politique.

Paragraphe 1-Position de Bank Al Maghrib vis-à-vis de l'implantation de la finance islamique

L'article 6 de la loi n° 76-03 portant statut de Bank Al-Maghrib⁴⁹ stipule que : « Sans préjudice de l'objectif de la stabilité des prix arrêté en concertation avec le ministre chargé des finances, la Banque accomplit sa mission dans le cadre de la politique économique et financière du gouvernement ».

Selon cet article l'action de la banque centrale s'inscrit dans le cadre plus général de la politique économique et financière de l'autorité gouvernementale, les prises de position du gouverneur de la banque traduisent donc la position officielle de cette autorité.

La banque jouit toutefois d'une autonomie quasi-totale, la loi 76-03 du 23 novembre 2005, portant statut de Bank Al-Maghrib, a en effet, consacré une indépendance totale, à la fois financière et décisionnelle, de cette institution vis-à-vis du pouvoir exécutif et législatif.

Cette indépendance de la banque centrale est à l'origine de ses prises de décision qui échappent à tout contrôle, comme le fait souligner M.Jaaidi (2012) : « la banque centrale

⁴⁹ Dahir n°1-05-38 du 20 chaoual 1426 (23 novembre 2005) portant promulgation de la loi n° 76-03 portant statut de Bank Al-Maghrib.

n'est responsable ni devant l'exécutif, ni devant le Parlement, ni devant aucune autre institution politique et cela par la volonté du législateur au Maroc ».

Historiquement la banque centrale, de part cette autonomie, a avorté le premier projet de création de banque islamique au Maroc qui fût initié par Wafa Bank en 1985 contre la volonté même du chef de l'exécutif de l'époque, ainsi que nous le relate le périodique la vie économique (Mghari, 2007) «les équipes de Wafa avaient étudié tous les contours du dossier. Les études juridiques et de marché étaient ficelés. Azzedine Laraoui, alors Premier ministre, avait donné son accord de principe. Bank Al Maghrib fut aussi saisie par écrit. Tout était prêt. Le premier jour de la campagne de communication, M'hammed Sekkat, alors gouverneur de Bank Al Maghrib, nous surprend en demandant le report de l'opération sine die. Message décodé : on ne veut pas de banques islamiques car cela risque de déséquilibrer le système bancaire en causant une ruée vers les agences de Wafabank. Depuis, le projet est resté dans les placards !».

Avec l'actuel gouverneur de la banque centrale, M.Jouahri, les choses ne se sont que très peu améliorées, car même en autorisant la commercialisation d'une gamme réduite d'instruments financiers islamiques (Mourabaha, Ijara et Moucharaka) en octobre 2007, « BAM est catégorique. L'appellation adoptée pour les produits islamiques et les campagnes marketing organisées par les établissements de crédit ne devront pas faire de mentions ayant une connotation ou un caractère religieux » (Mghari, 2007), aucune autorisation n'est aussi accordée pour les banques islamiques.

La réticence de la banque centrale et son recul devant la légalisation de la finance islamique en due forme au Maroc trouve son origine dans la dimension éminemment politique de la thématique de la finance islamique au Maroc.

De l'avis de l'expert de la finance islamique, le docteur Belabes, un seul motif justifie l'attitude de B.A.M : « la Banque centrale refuse toute référence explicite à l'islam pour ne pas lâcher la pression sur les mouvements islamistes et ne pas leur offrir l'occasion de banaliser leurs discours. Le Parti Justice et Développement, mouvance islamiste la plus importante au Maroc à ce jour, avait fait de la finance islamique un enjeu électoral en 2007, « saboté » par la soudaine ouverture prônée par la B.A.M » (Mayault, 2007).

La légalisation des instruments financiers alternatifs ne marque donc pas une véritable rupture avec la position politique officielle vis-à-vis de la finance islamique.

A la question de savoir si le fait que les banques marocaines proposent désormais de tels produits, ne dénote pas d'une position politique qui marque un tournant, la réponse du gouverneur de la banque centrale est catégorique (Dassouli, 2007):

« Non, nous posons, à notre niveau, les problèmes en termes commerciaux et d'exercice de la profession. Une partie de la population souhaite être rassurée de ce côté-là. C'est comme si nous mettions à la disposition de la clientèle deux types de guichets. L'un adapté aux règles de la Charia'a, l'autre pour les produits classiques. Mais les produits alternatifs -donc non classiques- sont conformes à la réglementation marocaine et sont assujettis aux règles prudentielles et comptables telles que définies par Bank Al-Maghrib. Ils doivent pouvoir faire l'objet de reporting comme toutes les autres opérations des banques. De plus, dans les textes qui vont encadrer les produits alternatifs, les conditions sont clairement établies et leur commercialisation ne se fera pas en dehors du réseau bancaire existant et de ses filiales. Nous considérons que cette option est la meilleure façon de répondre aux attentes et à la réalité que nous vivons. Les produits alternatifs seront disponibles, comme les autres produits bancaires. Cette démarche répond donc à la demande d'une certaine clientèle et veille à préserver l'équilibre du marché. Enfin, les investisseurs du Golfe, qui réalisent d'importants investissements dans notre pays, souhaitent travailler avec des banques qui puissent leur offrir des produits en accord avec leurs pratiques et convictions. C'est logique ».

Paragraphe 2-Position du ministère des finances vis-à-vis de l'implantation de la finance islamique

La même logique dont se prévalait le discours du gouverneur de la banque centrale est perceptible chez le ministère des finances. Lors d'un entretien (Mansouri et al., 2010) et à la question de savoir si, après que la crise financière mondiale a révélé les bienfaits des principes de la finance islamique, les autorités monétaires allaient changer d'avis et accepter d'accorder des agréments pour l'ouverture de banques islamiques au Maroc ? la réponse du ministre des finances a été sans équivoque:

« Ce type d'appellation est à mon sens incohérent. Nous sommes un pays islamique et nous souhaitons que les banques dites islamiques s'installent. On fait un référentiel religieux pour une profession de financement des besoins. Le Maroc travaille avec les banques islamiques, avec la BID... Nous utilisons les produits alternatifs. Nous ne sommes donc pas dans des à priori religieux. Nous devons avoir un comportement neutre. Ces produits alternatifs sont traités comme n'importe quel autre produit. Ceux qui veulent placer le débat sur le champ religieux se trompent ».

Et à la question de savoir si c'était uniquement l'appellation « islamique » qui dérange, le ministre a prêché la neutralité en déclarant que tous les dossiers de demande d'autorisation de banques islamiques sont traités avec neutralité avant de conclure (Mansouri et al., 2010) « Nous ne voulons simplement pas qu'il y ait des appellations abusives. Une banque reste une banque ».

Cette pseudo-neutralité, le ministre l'a toutefois battu en brèche lorsqu'il a menacé d'user de l'article 51 de la constitution à l'encontre de la proposition parlementaire du P.J.D visant à réduire le taux de TVA de 20% à 10% sur la Mourabaha et l'Ijara wa Iqtinaa.

Lequel article stipule que le ministre des finances a la prérogative d'ajourner toute proposition visant à réduire les recettes de l'Etat ou d'aggraver ses charges.

Paragraphe 3-Position de la direction des impôts

Au lancement des IFA, la direction des impôts a assimilé les produits Mourabaha, qui a été privilégié par les établissements de crédit, à une opération commerciale et l'a, par conséquent taxé au taux de TVA de 20% au lieu de 10% applicable aux produits classiques ce qui a contribué au renchérissement des IFA et a détourné la population de ces produits.

La direction des impôts a également appliqué la TVA sur le principal et non pas seulement sur la marge commerciale de la Mourabaha⁵⁰ et n'a pas autorisé le

⁵⁰ L'alignement du produit financier alternatif "Mourabaha" sur le crédit classique, prévu aux articles 28 et 59 du C.G.I. implique l'application du taux de 10% avec droit à déduction audit produit, à compter du 1er janvier 2010. Il est à préciser à cet égard que ledit taux s'applique sur le montant de la rémunération convenue d'avance entre le client et l'établissement du crédit.

De même, la T.V.A. ayant grevé le bien acquis dans le cadre de "Mourabaha" n'ouvre pas droit à déduction chez l'établissement de crédit.

contribuable ayant conclu un contrat de «Mourabaha» pour l'acquisition d'un logement destiné à son habitation principale, à bénéficier de la déduction de la rémunération convenue d'avance avec sa banque, dans la limite de 10%, de son revenu global imposable à l'image de ce qui se fait pour un prêt classique⁵¹.

Les droits d'enregistrement ont, par ailleurs, été doublement institués, la première fois lors de l'acquisition de l'établissement de crédit du bien objet de la Mourabaha et une seconde fois lors de la rétrocession de ce même bien au client final.

Paragraphe 4-Position du ministère de l'agriculture

A l'acquisition par la banque du bien immeuble au profit de son client donneur d'ordre, un premier droit de 1% au titre des droits de la conservation foncière est applicable car l'immatriculation du bien au nom de la banque avant sa revente au client est une condition nécessaire pour la validité de la Mourabaha. Ce même droit de 1% est appliqué une seconde fois lorsque la banque procède à la revente du bien en question à son client donneur d'ordre.

Malgré les sollicitations des députés du P.J.D auprès du ministère de l'agriculture pour qu'il y ait un amendement du décret fixant le tarif des droits de conservation foncière, aucune suite favorable n'a été donnée à cette requête visant à aligner les droits d'inscription/transfert de propriété pour les produits alternatifs avec ceux de la finance conventionnelle.

Paragraphe 5-Position du conseil supérieur des oulémas

Le Conseil Supérieur des Oulémas est l'autorité religieuse suprême au Maroc, il est présidé par le roi lui-même (en tant que commandant des croyants) et comporte parmi ses membres, outre le ministre des Habous et des affaires islamiques, d'éminents oulémas nommés par le roi ainsi que les présidents des conseils régionaux des Oulémas.

⁵¹ A compter du 1er Janvier 2010, le contribuable ayant conclu un contrat par voie de «Mourabaha », en vue d'acquérir un logement destiné à son habitation principale peut bénéficier :

- de la déduction de la rémunération convenue d'avance avec sa banque, dans la limite de 10%, de son revenu global imposable ;
- de la déduction de son revenu salarial, du coût d'acquisition et de la rémunération convenue d'avance pour l'acquisition d'un logement social destiné à son habitation principale, dans les conditions prévues à l'article 59- V du C.G.I.

Le conseil a sous sa tutelle l'Instance des Oulémas chargée des Fatwas, il s'agit d'une instance qui a le monopole d'émissions des fatwas (avis religieux) touchant à toutes les questions d'ordre public exigeant l'avis des Oulémas quant à leur conformité à la Charia'a⁵².

Censé émettre ses fatwas en toute indépendance, l'instance est en vérité fortement influencée par le ministère de tutelle qui reflète la position officielle du gouvernement relativement aux questions soumises à son appréciation⁵³.

Parmi ces questions, la position officielle de l'instance vis-à-vis des IFA offerts au public. En dépit de la grande sollicitation des citoyens aucun avis vis-à-vis de ces produits n'a été formulé par cette instance, pire encore, l'instance s'en est pris violemment⁵⁴ à un éminent juriconsulte, Cheikh Qaradaoui, qui a émis une Fatwa autorisant les marocains à emprunter à intérêt par nécessité étant donné qu'il n'y a pas de banques islamiques dans le pays faisant en cela un rapprochement entre les citoyens marocains et les minorités musulmanes en occident et pour lesquels le Cheikh avait émis initialement le même fatwa autorisant le prêt à intérêt.

La réaction violente du conseil, via son instance des fatwas, reflète en réalité le grand désarroi de l'autorité religieuse face à la question embarrassante du prêt à intérêt et trahit l'influence du politique sur le religieux :

« Quant à celui qui a autorisé aux marocains⁵⁵ le prêt bancaire pour l'acquisition de logements, l'auteur de la fatwa a dépassé, par cet acte, toutes les limites de la bienséance et a commis de graves erreurs scientifiques et éthiques.

⁵² Article 7 du Dahir n° 1.03.300 (du 22 avril 2004) portant organisation des conseils des Oulémas.

⁵³ Le degré d'influence des cercles d'intellectuels religieux est apparu comme étant [...] un indicateur du degré d'intensité de l'environnement. En effet, les Oulémas en Arabie Saoudite constituent un lobby extrêmement influent et c'est sous leur impulsion que les autorités ont accepté l'ouverture d'agences bancaires strictement islamiques et militent aujourd'hui pour la conversion des banques classiques en banques islamiques. Aux Emirats Arabes Unis, un puissant lobby des Oulémas existe aussi. D'ailleurs ce pays a été le premier à autoriser l'ouverture d'une banque islamique, en l'occurrence, la Dubai Islamic Bank. Dans des pays plus laïques comme la Turquie ou dans des pays où ces Oulémas sont quasiment des employés de l'Etat (cas des pays de l'Afrique du Nord) l'influence de ces Oulémas est beaucoup moins prononcée. (In Siagh, P.303)

⁵⁵ Cheikh Qaradaoui sans le nommer.

Il a, en cela, perquisitionné le droit des Oulémas du Maroc d'émettre des fatwas à leurs concitoyens, en ne se conformant pas aux normes éthiques des fatwas d'usage par les Oulémas qui ont exigé que le Mufti (qui émet le fatwa) doit nécessairement être un fin connaisseur du pays objet de la fatwa, or le Mufti en question est étranger du Maroc ignorant totalement ses conditions, ses mœurs et habitudes.

Ceci étant, les Oulémas de ce pays sont plus aptes à émettre des fatwas le concernant. Le Mufti a par ailleurs porté atteinte aux marocains en assimilant leur pays aux pays à minorités musulmanes »⁵⁶.

Le conseil qui prétend statuer sur les questions d'ordre public qui nécessitent un avis religieux n'a, à ce jour, émis aucune fatwa concernant la licéité des instruments financiers offerts par les établissements de crédit marocains et avance comme motif un argumentaire pour le moins étonnant " il faut laisser d'abord les gens choisir entre produits classiques et alternatifs selon leurs convictions religieuses avant de trancher" (Agoumi, 2007).

Paragraphe 6-Position des parlementaires

De toutes les formations politiques représentées au parlement, seul le parti justice et développement a une position favorable tranchée vis-à-vis de la finance islamique. Du temps qu'il était à l'opposition le parti a été initiateur du premier projet d'institution des banques islamiques au Maroc en 2011.

Une fois au pouvoir (2012), le parti a mis les bouchées doubles pour faire aboutir le projet de loi sur les banques islamiques, lequel n'a pas suscité d'engouement de la part du gouvernement, le parti s'est alors contenté de simples dispositions dans le cadre du projet de loi sur les établissements de crédit qui a réservé son troisième titre aux banques islamiques sous l'appellation nuancée de banques participatives (annexe n° 4).

Pour les autres parties politiques, particulièrement ceux de l'opposition, la finance islamique n'a aucune valeur ajoutée à apporter à l'économie nationale. Lors de la session parlementaire mensuelle destinée aux questions orales, le député du parti travailliste, Said Baaziz, a tenu ces propos au chef du gouvernement Abdellilah Benkirane « quelle est la

⁵⁶ Réponse de l'instance des fatwas en réaction à la fatwa du cheikh Qaradaoui traduite par nos soins.

différence entre les banques conventionnelles et celles participatives, dans les deux il y a distribution de crédits moyennant une marge bénéficiaire, pire encore, dans le cas des produits d'investissements des banques participatives les déposants supportent seuls les pertes éventuelles des investissements et non les banques »⁵⁷.

Cherchant à couper l'herbe sous les pieds du PJD, d'autres composantes politiques voient dans le sujet une simple supercherie de la part du PJD qui cherche à gagner du terrain électoral en tablant sur la finance islamique. Ainsi selon le député du parti du rassemblement national des indépendants, Rachid Talbi Alami, « le débat autour des banques participatives ne doit pas être idéologique, il doit être entamé en terme de compétitivité des acteurs financiers classiques face aux autres »⁵⁸.

Paragraphe 7- Perspectives de développement de la finance islamique au Maroc.

L'analyse de l'attitude des différentes composantes gouvernementales influençant l'implantation de la finance islamique dans le pays nous a montré l'absence d'une réelle volonté politique favorable à une telle implantation (un effet gouvernement pull qui ne fonctionne pas), ce constat concorde avec celui fait par la Banque Africaine de Développement qui pointe du doigt l'hésitation et le manque d'engagement des pouvoirs publics en faveur de la finance islamique.

La crise de liquidité que traverse le système bancaire national, couplée aux prémices d'une crise économique transmise par les principaux partenaires économiques du Royaume (particulièrement la France et l'Espagne) concourent au fléchissement de la position des autorités marocaines vis-à-vis de la finance islamique.

L'instauration, à titre expérimental, des trois instruments financiers alternatifs à partir de 2007, ainsi que l'instauration de dispositions relatives aux banques participatives dans la nouvelle loi sur les établissements de crédit et l'amendement de la loi sur la titrisation visant l'introduction des Sukuk augurent d'un développement progressif de la finance islamique au Maroc.

⁵⁷ Question orale relative au projet des banques participatives adressée par le député du parti travailliste, Saïd Baaziz, lors de la session parlementaire mensuelle destinée aux questions orales du 28 janvier 2014.

⁵⁸ Idem.

La conjonction d'une demande potentielle pour les produits financiers islamiques (Consumer Push) et d'une volonté politique favorable au développement de la finance islamique (government Pull) sont les conditions nécessaires et suffisantes à même de propulser le Maroc au rang de hub financier régional de la finance islamique, place qui lui revient de plein droit, de par sa position géostratégique exceptionnelle et l'efficacité de son système financier considéré comme étant le plus évolué dans toute la région MENA.

Section 3- la finance islamique au Maroc, une alternative viable

Le fléchissement de la position des autorités monétaires du pays vis-à-vis de la finance islamique augure d'un changement des mentalités et d'une prise de conscience de l'importance et du sérieux de l'alternative inédite qu'offre aujourd'hui la finance islamique dans un contexte de crise généralisée.

La note de présentation du projet de loi introduisant le Takaful précise, à ce propos, que " La finance islamique s'impose de plus en plus dans le paysage de l'industrie financière mondiale. Le Maroc, au même titre que d'autres pays émergents, marque une volonté de s'inscrire dans le développement de cette industrie".

La capacité des instruments financiers islamiques à répondre aux besoins financiers sur le double plan macroéconomique et microéconomique, tout en étant conformes aux normes islamiques, est la preuve éclatante de leur viabilité. C'est ce qu'on s'efforcera de démontrer dans les développements qui suivent.

Paragraphe 1-Les instruments financiers alternatifs à l'épreuve de la croissance économique inclusive

La croissance économique inclusive est la croissance élevée et soutenue, diversifiée entre les secteurs, qui inclut une large partie de la population active du pays et offre des opportunités égales d'accès aux marchés et aux ressources (Atingi-Ego, 2013).

Les fruits de la croissance doivent, selon cette perspective, être partagés équitablement entre toutes les franges de la population condition nécessaire à un développement durable.

La restauration des équilibres macroéconomiques fondamentaux a permis au Maroc d'enclencher une dynamique de croissance soutenue mais a, malheureusement, fragilisé

le tissu social. La crise financière mondiale commence, par ailleurs, à se faire sentir hypothéquant ainsi sérieusement cette dynamique de croissance.

Dans ce contexte, la finance islamique constitue une véritable bouffée d'oxygène pour l'économie marocaine tout en permettant une meilleure redistribution des richesses par l'inclusion d'une large frange de la population jusqu'au là exclue de la sphère financière.

Paragraphe 2- Les instruments financiers alternatifs face aux besoins de la promotion de l'épargne, des investissements productifs et de la stabilité des prix

Au Maroc le taux d'investissement (30% entre 2000 et 2010) est modeste ce qui est un résultat logique de la faiblesse du taux d'épargne (29% pour la même période) comme le dénote le tableau suivant :

Tableau 7 : évolution des taux d'épargne et d'investissement au Maroc

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Taux d'épargne	23,3	28,5	28	28,9	29	28,7	29,7	29,7	30,4	28,6	29,2
Taux d'investissement	26	24,8	25,2	25,1	26,3	27,5	28,1	31,1	33,1	30,9	30,7

Source : HCP

La faiblesse du taux d'épargne est, en partie, due à l'indisponibilité d'instruments financiers exemptes d'intérêt susceptibles de capter une partie de l'épargne souhaitant des produits d'épargnes conformes aux normes islamiques (comptes d'épargne à base de Moudaraba ou Moucharaka). De même la décision d'investir est aussi, en partie, conditionnée par l'indisponibilité d'instruments de financements participatifs.

Selon le professeur Boulif (Zouiten et al. 2011) les instruments financiers islamiques pourraient drainer une épargne conséquente qui peut booster le PIB de pas moins de 0,5%. Boulif justifie cette hausse du PIB par l'existence d'une large frange de la population qui opterait pour ces produits par conviction religieuse « Nous pensons qu'il y a une frange de la population, entre 300000 et 500000, qui utilisera ces produits par "principe" du Halal. En travaillant avec une propension à épargner de l'ordre de 20% seulement, et sur une classe moyenne de la population (gagnant 5000 dhs par mois), cela apporterait quelques 4-5 milliards de Dhs à l'économie, et avec un PIB de l'ordre de 780 milliards de dhs, le compte est fait ».

Par ailleurs, et contrairement à ce qui est communément admis, la structure des taux d'intérêt ne permet pas d'expliquer, dans un pays islamique, la décision d'investir et celle d'épargner des acteurs économiques (Kantakji, 2010).

Certaines études ont, même, démontré qu'il n'y a pas une corrélation avérée entre le taux d'épargne et celui de l'intérêt. Ainsi, selon Samuelson (1967)⁵⁹ "certaines personnes diminuent leur épargne quand le taux d'intérêt augmente, certaines autres personnes ont tendance à épargner la même somme indépendamment du niveau du taux d'intérêt, d'autres personnes, enfin, ont tendance à abaisser leur consommation quand on leur promet des taux d'intérêt élevés [...] tout laisse donc à entendre que le niveau de l'intérêt tend, dans le cas des décisions d'épargne et d'investissement, à annuler l'impact de l'un sur l'autre ».

Au début des années 80, Friedman (1982)⁶⁰ a démontré que l'intérêt était même à l'origine des comportements irrationnels de l'économie américaine à cette époque. Une étude menée par Miller (1960)⁶¹ sur 177 projets d'investissements a démontré, par ailleurs, que dans 77% de ces projets le critère du profit a été le critère déterminant le choix de ces investissements.

Enfin Leibling (1980)⁶² a démontré, dans une étude sur l'économie américaine entre 1970-1978, que le coût de l'intérêt a représenté près du tiers de la rentabilité des capitaux investis ce qui a contribué à l'érosion des bénéfices des sociétés et a empêché sérieusement leur accumulation capitaliste.

Ce constat étant fait, l'alternative que constitue le financement des investissements sur une base participative peut être aisément mise en évidence. En supposant un système économique où coexiste un agent économique qui épargne une partie de son revenu, un investisseur/producteur et une banque participative, cette dernière jouant le rôle d'intermédiaire financier entre l'agent économique qui lui affecte son épargne et le producteur qui lui sollicite des fonds pour produire des biens qu'il mettra ensuite à la disposition de l'agent économique pour sa propre consommation.

⁵⁹ Cité in kantakji (2010). P.38

⁶⁰ Idem

⁶¹ Idem

⁶² Idem

Supposons, pour simplifier, que l'agent économique dépose ses économies de 100 unités monétaires en compte d'épargne chez une banque conventionnelle contre un taux d'intérêt de 5% par exemple, supposons que l'entrepreneur sollicite un emprunt de 100 auprès de cette banque pour réaliser la production de biens dont a besoin l'agent économique pour sa propre consommation.

Comme la banque s'est procurée cette ressource au taux de 5% elle ne consentira de la prêter à l'entrepreneur qu'à un taux supérieur à 5% (disons, pour simplifier, 10%).

Continuons ce raisonnement et supposons que l'entrepreneur a fabriqué les biens dont a besoin l'agent économique, supposons aussi que le prix de revient des matières premières nécessaires à la fabrication de ce produit est de 100dh dans lequel l'entrepreneur doit évidemment incorporer 10 unités monétaires qu'il doit payer à la banque en guise d'intérêts car faisant partie du coût de sa production.

Il est également prévu que le producteur incorpore son bénéfice légitime (par exemple 5 unités monétaires) qui récompense son travail d'entrepreneur. Le prix de revient total devient donc 110 (100 pour les matières premières et 10 pour les intérêts payés à la banque), tandis que le prix de vente est de 115 (prix de revient + bénéfice).

Un mécanisme financier alternatif basé sur le principe de la participation entre ces trois partenaires donne les résultats suivants :

L'Agent économique met à la disposition de sa banque son épargne de 100 sous forme de « Moucharaka » sur la base du partage des bénéfices (mais aussi des pertes) qu'une telle opération pourrait engendrer (supposons que le taux de rendement de cet investissement est de 5%)

Etant donné qu'il y a partage des bénéfices et des pertes entre l'investisseur et ses participants, ce dernier est plus motivé à mener l'investissement que ne l'est celui qui aurait emprunté les fonds et que le prêteur oblige à honorer son engagement quel que soit l'issue de l'investissement.

Par ailleurs, étant un bénéfice et non un coût de production, le rendement exigé ne fait pas partie du prix de revient, le producteur ne l'intègre pas dans le prix de vente qu'il peut fixer à un prix nettement moins élevé que si le projet aurait été financé par appel à un emprunt à base d'intérêt contribuant ainsi à l'éradication de l'inflation.

Dans notre exemple ce prix peut être fixé à 110 unités monétaires par exemple, auquel cas l'entrepreneur dégage un bénéfice de 10 unités monétaires qu'il partagera volontiers avec les parties au contrat à savoir le banquier et l'épargnant.

Sur le plan éthique, le premier mécanisme de financement pose un problème de légitimité du revenu dégagé par le banquier qu'elle aura mérité, sans aucun risque pour lui, et uniquement du fait de l'écoulement du temps, tandis que dans le deuxième mécanisme de financement il y a bel et bien un partage des bénéfices mais aussi des risques de l'investissement entre les parties au contrat sur une base solidaire, ce qui présente, par ailleurs, l'avantage de sélectivité des projets d'investissement objet du financement. Seuls les projets à rentabilité avérée sont financés tandis que dans le premier mécanisme de financement mêmes les mauvais projets peuvent être financés si l'investisseur présente les garanties et hypothèques nécessaires peu importe que le projet échoue ou pas, à contrario la communauté serait privée de bons projets non admis au financement du seul fait que leur initiateur ne présente pas suffisamment de garanties.

Paragraphe 3- les instruments financiers alternatifs face au besoin d'attractivité des investissements étrangers

Un récent rapport⁶³ édité par le groupe de recherche de Kuwait Finance House sur les perspectives de développement des excédents des balances commerciales des pays du C.C.G indique que ces pays dégagent un surplus de l'ordre de 500 milliards de dollars et un taux de croissance économique de l'ordre de 6,5% en l'an 2012 en raison de la forte demande adressée à leurs produits pétroliers.

Cette hausse exceptionnelle des surplus des pays du C.C.G conjuguée à l'incapacité de ces économies à absorber ces flux de capitaux et la baisse de la croissance des pays développés les oblige à chercher des opportunités d'investissements dans les pays en développement à fort potentiel de croissance. Certains de ces investissements prennent la forme de fonds souverains⁶⁴ dont les plus emblématiques sont :

- Abu Dhabi Investment Authority: 627 milliards de dollars.

⁶³ Cité in Saudi Gazette du 12 Aout 2012, accessible au site :<http://www.saudigazette.com.sa/index.cfm?method=home.regcon&contentid=20120812132866>

⁶⁴ Source: Sovereign Wealth Fund Institute : <http://www.swfinstitute.org/funds.php>

- Saudi Arabian Monetary Agency: 472,5 milliards de dollars.
- Kuwait Investment Authority: 296 milliards de dollars.
- Qatari Investment Authority (QIA): 85 milliards de dollars.

De par sa position géographique privilégiée, le Maroc peut profiter pleinement de cette énorme manne financière à des fins de développement économique, en témoigne l'engouement de ces investisseurs qui, dès l'annonce de la création de banques islamiques au Maroc, ont déjà présenté quatre demandes d'accréditation de banques islamiques: Faisal Bank (Arabie Saoudite), Qatar National Bank (Qatar), Kuwait Investment Company (Kuwait) et Al Baraka bank (Bahreïn).

Le Maroc qui porte un projet ambitieux de place financière internationale (Casablanca Finance City) a tout intérêt à adapter son arsenal juridique pour le rendre plus accueillant pour ces investissements face à des pays de la région qui ont pris une grande longueur d'avance sur notre pays, notamment la Tunisie et l'Algérie qui ont autorisé la création de banques islamiques sur le territoire depuis une longue date.

Tableau 8 : Classement des pays d'Afrique du Nord en fonction des actifs conformes à la Charia

Pays	Classement pays en FI	Actifs conformes à la charia (milliards USD)	Actifs totaux (milliards USD)	%de l'actif bancaire conforme à la charia
Egypte	12	7	144	4.9
Algérie	20	1	90	1.1
Tunisie	23	0.8	36	2.2

Source: The Banker (2010).

Les autorités monétaires marocaines étant soucieuses de la perte de compétitivité des banques classiques marocaines face à ces géants de la finance islamique pourraient très bien procéder à des montages financiers à base de Moucharaka (participation) associant ces banques avec des banques marocaines ou lancer des sukuks à l'international en direction des pays du golfe à rente pétrolière.

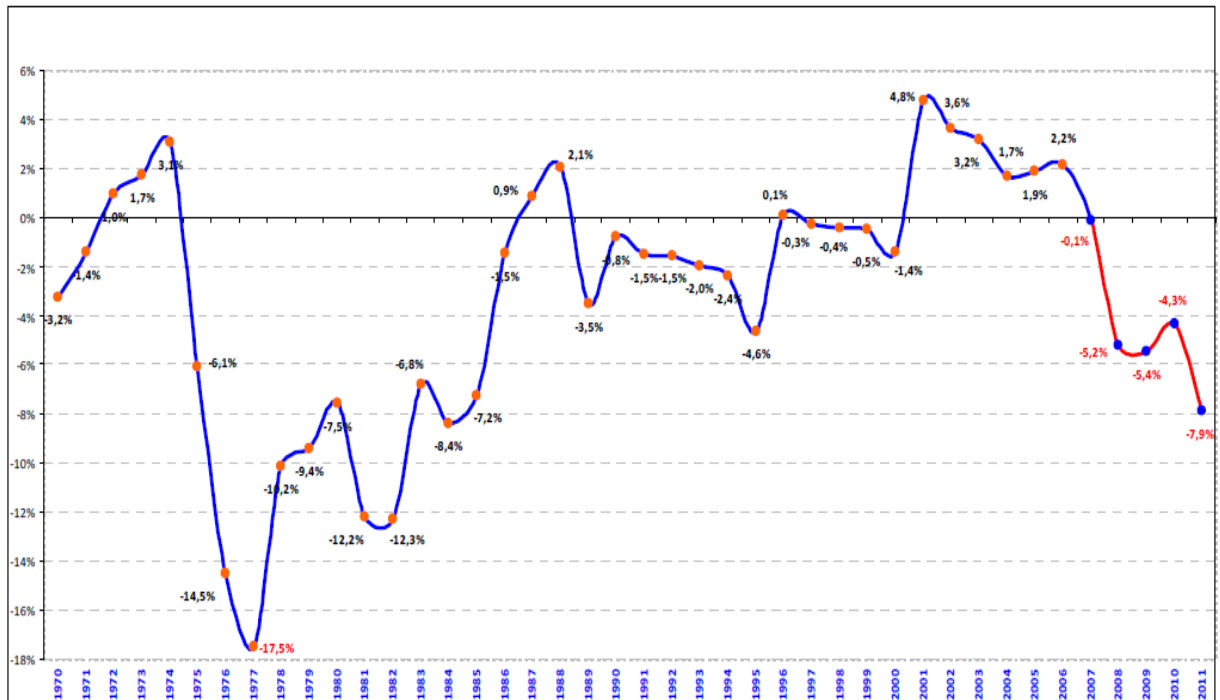
L'expérience tunisienne (Galloux, 1989) est, à ce propos, très édifiante, le grand projet d'urbanisme qui a permis l'extension de la capitale Tunis et lui a permis d'accueillir des investissements conséquents à partir de 1988 a, en effet, été possible grâce à un montage financier islamique à base de Moucharaka Moutanakissa (dégressive) initiée par Beit Ettamouil Essaoudi Ettounsi et la banque Saoudienne AL Baraka. Le projet a eu des effets induits sur le reste de l'économie, particulièrement le secteur de la construction et du bâtiment, qui a pu bénéficier de cette extension de la capitale, permettant ainsi la création d'emplois, particulièrement à travers l'aménagement d'un grand centre de commerce international (foire internationale islamique de Tunis) et la construction de 30000 logements contribuant ainsi à la résorption du déficit en logements dans la capitale tunisienne.

Paragraphe 4-les instruments financiers alternatifs à la rescousse des finances publiques

Au Maroc, les finances publiques souffrent de déficits jumeaux chroniques (un déficit du compte courant de la balance des paiements conjugué à un déficit du budget de l'Etat). La part du déficit budgétaire a, en effet, représenté 3% du PIB (en moyenne) entre 2005 et 2011 en raison de l'accroissement continu des dépenses publiques.

De son côté, le déficit du compte courant s'est nettement dégradée à partir de 2008 enregistrant en moyenne 5,7% du P.I.B, en 2012 ce déficit a même atteint 10,1% du PIB, il s'agit d'un niveau jamais atteint depuis 30 ans!

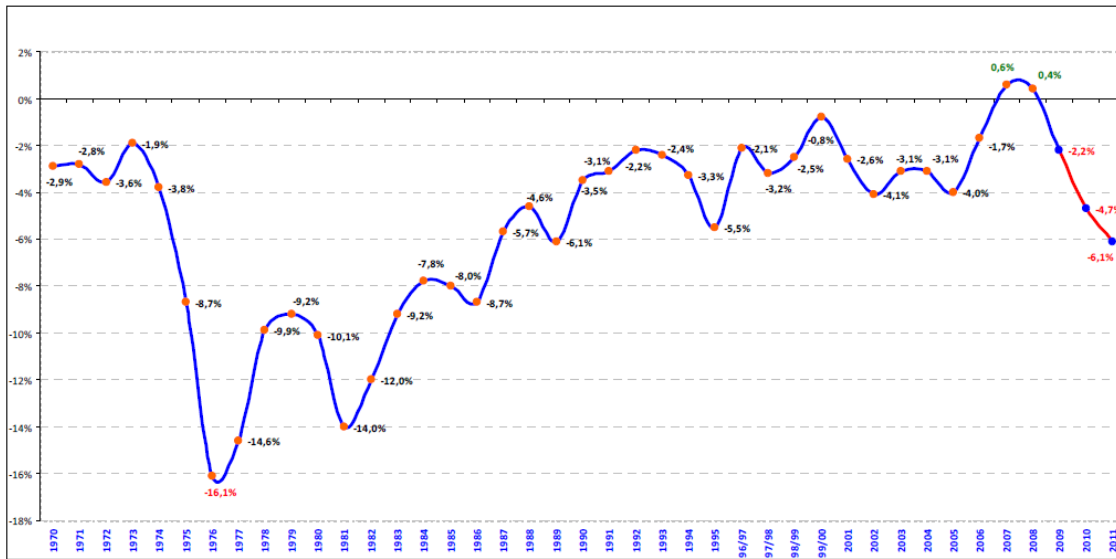
**Figure 36 : déficit du compte courant de la balance des paiements en % du PIB
(entre 1970-2011)**



Source : Trésorerie Générale du Royaume

Les déficits budgétaires ne se présentent pas, également, sous de meilleurs auspices, puisque le pays n'a enregistré, depuis 1970, que deux légers excédents (+0,4% du PIB en 2007 et +0,4% en 2008).

Figure 37 : déficit budgétaire en % du PIB (1970-2011)



Source : Trésorerie Générale du Royaume

En 2011, le déficit du budget a atteint 6,1% du PIB avec privatisation et 6,8% sans Privatisation, quant à l'année 2012 il en a enregistré 7,1%.

Cette augmentation sensible du déficit est imputable principalement à la baisse des recettes fiscales de 5,7% ainsi qu'à la hausse des dépenses totales de 6,8% (particulièrement les dépenses d'investissement qui ont progressé de 47,5%) obligeant le gouvernement à décider une coupe budgétaire⁶⁵ de 15 milliards de dirhams correspondant à 25,3% du programme d'investissements prévu par la loi de finances 2013.

Avec cette coupe, le gouvernement a voulu ramener le déficit budgétaire à 5,5% du PIB en 2013, mais cette contraction de l'investissement public a des répercussions néfastes sur la croissance de l'économie marocaine qui est tirée, principalement, par la consommation et l'investissement. La répartition de la coupe des investissements montre, en effet, que celle-ci touche des ministères productifs tels que l'agriculture et la pêche (-2,2 milliards) l'équipement et le transport (-1,7 milliard) l'énergie et les mines (-1,5 milliard).

Une autre solution, présagée, consiste à réformer la caisse de compensation dont le déficit a atteint 55 milliards de dirhams en 2012. Cependant, cette option est également

⁶⁵ Décret n° 2-13-285

inoportune dans la mesure où son coût social est, de l'aveu même du F.M.I, très élevé et menace de saper le pouvoir d'achat des consommateurs et compromettre ainsi la croissance économique tirée essentiellement par la demande interne.

Le recours massif à l'endettement, tant interne qu'externe, est une autre alternative envisageable. Mais il s'agit, en réalité, d'une solution de facilité aux conséquences lourdes sur le plan financier et politique (dette externe) à laquelle le gouvernement a souvent recouru comme le montre le tableau suivant :

Tableau 9 : évolution de la dette publique (interne et externe) entre 2000 et 2011

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
I- DETTE PUBLIQUE												
DETTTE PUBLIQUE EXTERIEURE												
Encours total (millions DH)	170 899	163 109	142 317	126 024	115 310	115 871	115 927	122 043	133 557	152 267	173 805	187 600
En % du PIB	43,4%	38,3%	32,0%	26,4%	22,8%	22,0%	20,1%	19,8%	19,4%	20,8%	22,7%	23,4%
Service de la dette (millions DH)	26 838	28 313	28 434	29 825	22 845	21 175	18 618	20 141	18 280	14 226	15 372	17 608
En % des recettes courantes	18,9%	16,5%	16,1%	16,5%	11,6%	9,3%	7,1%	6,8%	5,4%	5,1%	4,7%	4,9%
Charges en intérêts	9 240	8 545	6 882	5 433	4 446	4 161	4 199	4 687	4 968	5 122	4 827	5 642
En % du PIB	2,3%	2,0%	1,5%	1,1%	0,9%	0,8%	0,7%	0,8%	0,7%	0,7%	0,6%	0,7%
DETTTE INTERIEURE DU TRESOR												
Encours de la dette intérieure du Trésor	149 121	175 611	191 256	211 197	223 616	258 488	265 777	263 833	257 547	266 439	292 252	332 302
En % du PIB	37,9%	41,2%	42,9%	44,3%	44,3%	49,0%	46,0%	42,8%	37,4%	36,4%	38,3%	41,4%
Charges en intérêts	12 317	12 846	13 174	14 169	15 059	15 052	16 212	16 552	15 380	14 463	15 245	15 198
En % du PIB	3,1%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	2,9%	2,8%	2,7%	2,2%	2,0%	2,0%	1,9%
Coût de la dette intérieure du Trésor	8,25%	8,17%	7,23%	6,75%	6,39%	6,22%	5,90%	5,80%	5,40%	5,10%	5,20%	4,80%

Source : ministère de l'économie et des finances

Une solution conjoncturelle et coûteuse, la dette a des répercussions néfastes sur les finances publiques à moyen et long terme. La dette externe a, ainsi, représenté près de 26% du P.I.B pour la période 2000-2011 (35% pour 2000-2003!). En dépit de la baisse continue du service de la dette de 2005 à 2011 (6,2% des recettes courantes en moyenne), celle-ci continue à peser lourdement sur le budget.

Le service de la dette externe a, ainsi, représenté plus de 10% des recettes courantes entre 2000 et 2011(17% pour la période 2000-2003), à elle seule la charge des intérêts de cette dette a représenté près de 1,07% du PIB pour la même période.

Outre le coût financier élevé de la dette externe et la difficulté d'accès aux marchés de capitaux internationaux à des conditions favorables, cette dette est souvent conditionné par des mesures draconiennes dictés par les instances financières internationales dont le F.M.I et la B.I.RD ce qui a contraint les pouvoirs publics à recourir de plus en plus à l'endettement interne.

C'est ainsi que la dette du trésor a connu une progression importante passant de 149 milliards de Dh en 1998 à 332 milliards de Dh en 2011 tandis que la dette externe a connu une baisse substantielle passant de 170 milliards de Dh en 2000 à 115 milliards en 2006 avant de reprendre sa hausse légère jusqu'à atteindre le seuil de 190 milliards de Dh en 2011.

Le recours à la dette interne n'est pas, non plus, une meilleure solution étant donné l'effet d'éviction des capitaux privés qu'un tel financement entraîne.

Avec l'actuelle crise que traverse la zone euro (principal partenaire économique du pays) et la hausse des prix des matières premières et des produits énergétiques le retour massif à l'endettement externe est évident.

A ce propos le pays a déjà obtenu du FMI, en août 2012, une « Ligne de Précaution et de Liquidité » d'un montant équivalent à 700% de sa quote-part dans cette institution, soit 6,2 milliards de dollars, utilisable pendant une durée de deux ans.

A fin décembre 2012, le pays a également procédé à l'émission d'un emprunt obligataire sur le marché financier international d'un montant de 1,5 milliard de dollars en deux tranches. La première tranche porte sur un montant de 1 milliard de dollars d'une maturité de 10 ans et portant un taux d'intérêt de 4,25%, alors que la deuxième tranche, d'un montant de 500 millions de dollars, est assortie d'une maturité de 30 ans avec un taux d'intérêt de 5,50%. Il s'agit de la première fois que le Maroc lance une émission sur le marché du dollar, la tranche de 30 ans constitue, par ailleurs, la plus longue maturité réalisée à ce jour par le Royaume sur le marché financier international.

Dans ce contexte de crise des finances publiques, les instruments financiers islamiques (notamment les Sukuk) s'offrent en alternative crédible. Standard & Poor's note, à ce propos, que de nombreux pays, notamment ceux du printemps arabe dont les gouvernements sont favorables à la finance islamique, s'apprêtent à émettre des Sukuk, C'est le cas en Egypte, note Standard & Poor's, où le gouvernement a présenté une loi autorisant des émissions d'obligations islamiques pour aider à financer les déficits du pays. De même, le budget de la Tunisie pour 2013 prévoit le financement d'une partie du déficit public par des Sukuk (Traore, 2013). C'est le cas aussi du Luxembourg qui a budgété, en 2013, une somme de 200.000.000 d'euros au titre d'un emprunt Sukuk à l'international (voir tableau ci-dessous).

Tableau 10 : Emission de Sukuk par le Luxembourg

Recettes pour ordre					
Article (Code écon.)	Code fonct.	Libellé	2012 Compte provisoire	2013 Budget voté	2014 Projet de Budget
84 (96.00)	14.10	Emprunts Sukuk : produit de l'emprunt	—	200.000.000	—

Source : Ministère des Finances du Luxembourg

Rappelons que le Land allemand de Saxe-Anhalt a, procédé en 2004 à l'émission des premiers Sukuks à l'international en Europe pour un montant de 100 millions d'euros.

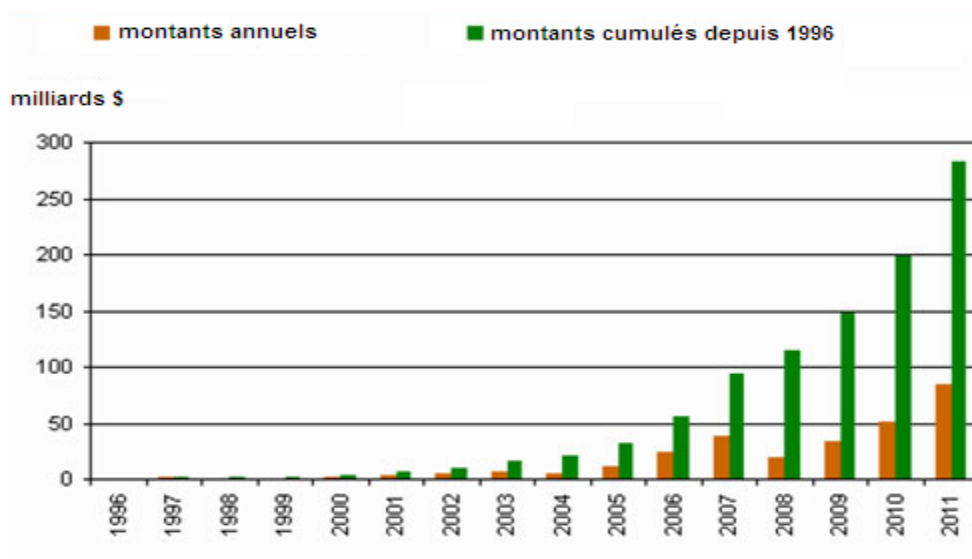
Outre leur conformité aux normes islamiques, les instruments financiers islamiques adaptés aux finances publiques présentent l'avantage d'être basés sur la rentabilité des investissements qu'ils sont sensés financer sur la base du partage des profits et pertes. Il s'agit notamment des Sukuk AL Moucharaka ou Sukuk AL Moudaraba que nous avons déjà évoqué en première partie de ce travail.

Les pouvoirs publics peuvent ainsi émettre des Sukuk de ce genre pour financer des infrastructures⁶⁶, par exemple financer la construction d'une autoroute et faire payer les créanciers à partir des produits de péage sur un certain nombre d'années.

L'émission des Sukuk à l'échelle internationale démontre l'importance de ce type de financement, celui-ci a représenté près de 1% du total des émissions obligataires mondiales.

Selon l'agence Standard & Poor's, les émissions d'obligations islamiques ont atteint en 2011, un montant record de 84,5 milliards \$, depuis 1996, le montant cumulé de ces émissions représentent plus de 300 milliards \$ dont les principaux émetteurs sont les Etats et les entreprises parapubliques de l'Asie du sud Est dont la Malaisie qui est à l'origine de près de 70% de ce type d'émissions.

Figure 38 : évolution de l'émission mondiale des Sukuks



Source: Standard& Poor's and Zawya Sukuk monitor Database

⁶⁶Le ministre de l'Economie et des Finances, Nizar Baraka, a confié dans une conférence de presse à l'occasion de l'émission obligataire souveraine que lors du road show mené récemment à l'international, il a été approché pour une émission en Sukuk. Selon lui, ce produit a beaucoup d'avantages et sera étudié lors des prochaines émissions d'emprunts à l'international" In finance news du 20/12/2012

L'expérience de La grande Bretagne en matière d'émission des Sukuk est très édifiante pour le Maroc. Londres a, en effet, réussi à émettre 16 Sukuks (cotés sur la Bourse de Londres) pour un montant total de 11 milliards de dollars.

La première émission de Sukuks date de Juillet 2006 (Tabreed, Emirats Arab Unis, portant sur un montant de 109 millions de livres sterling) et, en Mars 2008, le Royaume de Bahreïn a enregistré la première émission souveraine à Londres portant sur un montant de 176 millions de livres sterling.

Paragraphe 5-Les instruments financiers alternatifs face au besoin de l'inclusion financière des ménages et des PME

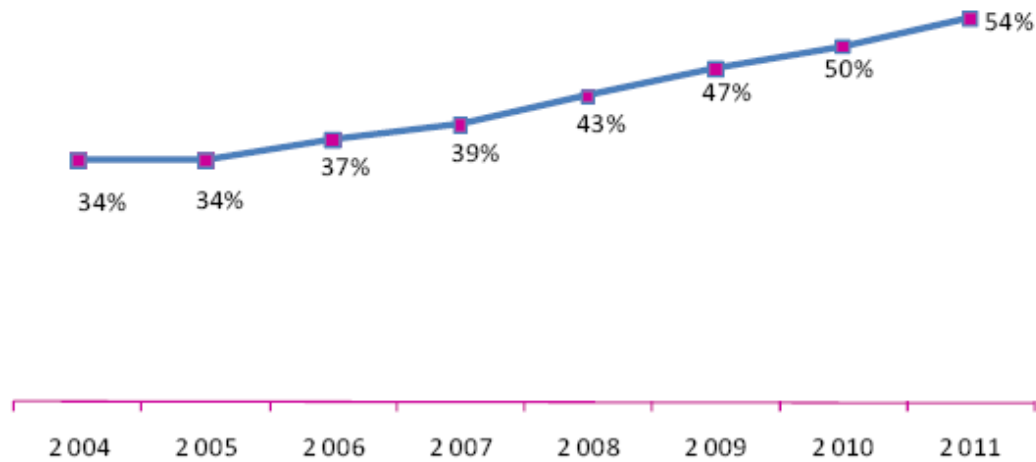
La non-conformité des instruments financiers classiques aux normes islamiques, ayant particulièrement trait à la prohibition de l'intérêt, exclut une large frange de la population marocaine de la sphère financière au moins partiellement (60% des dépôts bancaires sont des dépôts à vue non rémunérés (Banque AL Maghrib, 2010)) sinon intégralement (9% ne détiennent pas de compte bancaire pour des considérations religieuses liées à la prohibition de l'intérêt (enquête IFAAS, 2012)).

L'inclusion financière, mesurée souvent par le taux de bancarisation (rapport entre le nombre de comptes bancaires et le total de la population) montre que la moitié de la population marocaine seulement dispose d'un compte bancaire.

En 2001, ce taux n'était que de 27%, le doublement de ce taux en 2011⁶⁷ n'est du qu'à l'avènement de Barid Bank qui a dopé ce taux de treize points grâce à l'annexion, en juin 2010, de la filiale bancaire de Poste Maroc dont le portefeuille comptait 4 millions de clients.

⁶⁷ En France ce taux atteint 98%.

Figure 39 : Evolution du taux de bancarisation au Maroc



Source : Conseil de la Concurrence (2013)

Un autre indice plus élaboré, (indice de l'inclusion financière⁶⁸) classe le Maroc à la 37^{ème} position parmi un échantillon de 100 pays.

La faiblesse des revenus est la raison souvent évoquée comme motif principal de l'exclusion financière, pour le cas du Maroc cette raison est derrière l'exclusion de 34% (enquête Altime et Riley, 2010) de la population, mais une proportion non négligeable de la population (17% selon l'enquête Altime et Riley, 2010) s'auto exclut du système financier conventionnel pour motif religieux lié à la prohibition de l'intérêt assimilé à l'usure (9% selon l'enquête IFAAS, 2012).

L'exclusion financière affecte aussi les PME, La sous-capitalisation constitue, en effet, un écueil majeur qui handicape le développement des PME au Maroc. Deux raisons principales peuvent expliquer cette situation : la difficulté d'accès au financement bancaire à moyen et long terme (faute de garanties) et la réticence des PME à ouvrir leur capital puisqu'elles sont majoritairement de type familial (Rigar, 2003).

Selon l'étude menée par Rigar (2003), près de 83% des entreprises sont, en effet, astreintes à fournir des garanties réelles en cas de demande de crédit à long terme, soit sous forme de nantissements (43,8%) ou sous forme de cautions bancaires et personnelles

⁶⁸ L'indice de l'inclusion financière (IFI) est un indice publié annuellement par le Conseil pour la recherche en relations économiques internationales basé à New Delhi. L'IFC, calculé pour 100 pays sur la base de données relatives au volume des dépôts, au nombre d'agences pour 1 000 habitants, classe le Maroc dans la catégorie des pays à faible taux d'inclusion financière.

(39%), seules les grandes entreprises (17,1%) ont le privilège de recourir sans garanties aux crédits à long terme, or c'est ce genre de crédits qui conditionne la réalisation des investissements.

En absence de garanties suffisantes les PME n'ont que le choix de recourir aux crédits à court terme très coûteux et incompatibles avec les finalités des investissements et sont plutôt dédiés au cycle d'exploitation, plus d'un tiers des entreprises recourent, en effet, aux crédits à court terme dans des proportions allant de 30 à 50% de leurs ressources totales, plus inquiétant encore, près de 15% de ces entreprises dépassent le seuil critique de 50% (Rigar, 2003).

Etant pour l'essentiel des petites entreprises de type familial, les PME marocaines sont généralement réticentes à l'ouverture de leur capital, 81,9% d'entre elles sont, en effet, contre une telle ouverture et invoquent pour cela la crainte de perte de contrôle que peut engendrer l'arrivée de nouveaux actionnaires.

Le recours massif aux crédits à court terme en raison de l'insuffisance des capitaux permanents et la réticence à l'ouverture du capital impacte négativement l'équilibre financier des PME marocaines, contribue à leur sous-capitalisation, hypothèque sérieusement leur développement et peut même entraîner leur disparition pure et simple.

Une proportion non négligeable de ces entreprises (près de 6% selon l'enquête de I.B.F, 2006) invoque des raisons religieuses liées à la prohibition de l'intérêt comme motif qui les pousse à ne pas recourir aux crédits bancaires même ceux à court terme.

Les instruments financiers participatifs, particulièrement la Moudaraba et la Moucharaka dégressive, peuvent constituer des outils alternatifs efficaces pour la création et la croissance des PME au Maroc. L'Istisna'a et le Salam sont aussi des instruments tout indiqués pour le financement du cycle d'exploitation des PME existantes.

Paragraphe 6-Les instruments financiers alternatifs face aux besoins des grandes entreprises : cas des Sukuks

Il ressort d'une étude menée par le Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières (2012) auprès d'un échantillon de grandes entreprises marocaines, que 90% des entreprises sondées pourraient envisager d'émettre un Sukuk si le cadre légal et réglementaire au Maroc le permettait. Parmi les entreprises sondées, 62% considèrent que c'est un instrument complémentaire aux produits de financement déjà existants. 25% le

considèrent comme étant un substitut à l'obligation classique. De plus 62,5% des sondés souhaitent la cotation des Sukuks pour des raisons de liquidité et de dynamisation du marché boursier. Notons aussi que 50% des sondés choisissent d'émettre des Sukuk à la place d'une obligation classique si les coûts induits serait identiques et, fait notable, 13% de l'échantillon opteraient pour des Sukuks sans considération de coût.

Du côté des investisseurs institutionnels (le questionnaire a été adressé aux sociétés de gestion d'OPCVM), 100% déclarent qu'ils n'y auraient aucun problème à investir dans des Sukuks si l'instrument est attractif du point de vue financier et s'il répondait aux besoins des clients. En outre, le tiers des sociétés de gestion préféreraient des émissions court-terme dans un premier temps et envisageraient d'introduire progressivement des maturités plus longues auprès de leur clientèle, une fois le produit plus connu. D'autre part, 92% des sociétés de gestion ayant répondu indiquent l'importance de la négociabilité du produit en raison de la liquidité et des souhaits de leur clientèle. 8% de sondés seulement, préfèrent attendre de voir l'évolution de l'instrument avant de prendre la décision de le faire coter en bourse.

Paragraphe 7-Instruments financiers alternatifs face au besoin d'inclusion sociale, rôle de la Zakat et du Waqf

I-La Zakat

L'accès aux ressources n'étant pas accessible à tous les membres de la société (handicapés, pauvres et démunis), les instruments financiers islamiques de redistribution des richesses, dont la Zakat, permettent l'inclusion sociale de tous ceux que la répartition primaire des richesses a exclu leur permettant ainsi de vivre dignement tout en contribuant à la demande globale.

Une étude récente (Mohieldin et al., 2011) a montré que si la Zakat était collectée et distribuée efficacement cela aurait permis à 20 pays de l'Organisation de la Conférence Islamique (OCI), sur un échantillon de 39 pays, d'éradiquer la pauvreté si le seuil de 1,25 dollars par jour est considéré.

A titre d'illustration, le fonds "Diwan Zakat"⁶⁹ au Soudan a permis de prendre en charge la couverture médicale pour 120.000 familles pauvres pour un montant annuel de 3,5 milliards de dinars et près de 64000 orphelins pour un montant annuel de 9,2 milliards de dinars, il a, par ailleurs, pu subvenir aux besoins des étudiants universitaires pour un montant annuel de 1,2 milliard de Dinar à raison de 5000 dinars par étudiant.

Selon le Professeur Belbachir⁷⁰ "le potentiel financier de la zakat dans les pays musulmans est énorme (2% à 6% du PIB). Pour le cas marocain, et compte tenu d'un PIB de 700 milliards de DH, la zakat pourrait produire au minimum 14 milliards de DH. La zakat al-fitr, à elle seule, est capable de mobiliser des fonds importants car sur 30 millions de Marocains et à 12,5 DH la personne, elle pourrait produire jusqu'à 375 millions de DH».

Selon le Professeur Belbachir, la zakat et l'Initiative Nationale pour le Développement Humain (INDH) sont complémentaires. Elles agissent dans le même terrain et visent le même objectif. Ce faisant, les ressources de la zakat pourraient appuyer les efforts de l'INDH dans le domaine de la création de l'emploi et de l'éradication de la pauvreté.

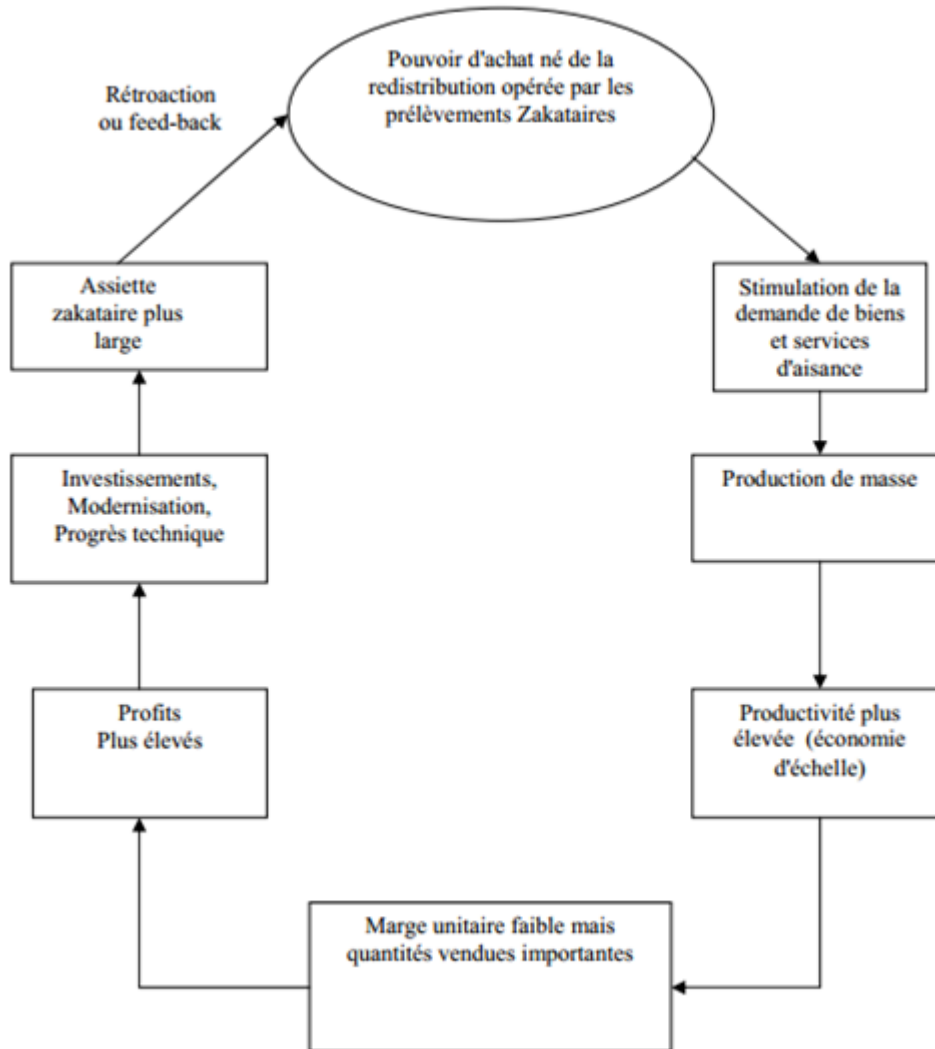
En effet, "la politique de redistribution des revenus et de la richesse par le recours au levier Zakataire permet de réduire les inégalités en dotant les couches défavorisées d'un pouvoir d'achat indépendamment du statut social de chaque individu, qu'il soit chômeur, inapte au travail ou salarié dont le revenu ne lui permet pas d'atteindre le minimum d'aisance (had al-kifaya). Cette redistribution crée une demande de biens et services d'aisance favorable au maintien de l'activité des entreprises qui s'engagent à produire cette catégorie de biens. Ainsi, comme la propension à consommer chez les personnes à faible revenu est plus forte que celle des personnes à revenus élevés, une modification de la répartition en faveur des pauvres stimule le niveau de consommation globale. Eu égard à la faiblesse des taux zakataires, la ponction des revenus élevés n'aura pas d'influence significative sur la propension marginale à investir. Au contraire, elle réduit la propension à consommer des biens de luxe et encourager l'investissement dans les secteurs des biens

⁶⁹Réalizations du Diwan Zakat au Soudan, accessible au site : <http://www.zakat-sudan.org/indexb35d.html?page=subject2&pid=11>

⁷⁰<http://medias24.com/55217042013Une-association-presentera-un-projet-d-institutionnalisation-de-la-zakat.html>

de subsistance et/ou d'aisance. Ainsi la Zakat a un impact sur la demande globale" (Boudjellal, 2010) (voir graphique ci-dessous).

Figure 40 : Cercle vertueux de la Zakat



Source : Boudjellal (2010)

II-Le Waqf

Le Waqf correspond à "l'inaliénabilité de la propriété du bien et une aliénation de l'usufruit de ce bien au profit d'une bienfaisance" (EL Kettani, 1997). On distingue trois types de waqf :

- Waqf religieux
- Waqf philanthropique
- Waqf privé ou familial

Le waqf religieux consiste à affecter des biens à des fins de culte (construction des mosquées...), le Waqf philanthropique consiste à affecter des biens à des œuvres de bienfaisance (protection sociale, santé publique...), tandis que le Waqf familial il consiste à affecter des biens à des membres de la famille (généralement les descendants).

Les biens Waqf peuvent être offerts à titre définitif (habitations, mosquées, écoles...) comme il peut s'agir de biens d'investissements dont les revenus générés sont affectés à des œuvres de bienfaisance (Kahf, 1997). Cette dernière catégorie de Waqf a donné lieu à des instruments financiers islamiques qui ont permis de dynamiser le Waqf, il s'agit des Sukuk du Waqf que souscrivent mêmes les petits donateurs qui souhaitent contribuer aux œuvres de bienfaisance.

Au Maroc, outre la gestion des mosquées, le Waqf a toujours joué un rôle de premier plan dans la prise en charge sociale des nécessiteux. Selon. EL Gourari M (2009), directeur des Habous, le patrimoine du Waqf est constitué de deux composantes principales :

-Des terres agricoles d'une superficie totale de près de 70.000 ha et dont la grande partie est constituée de petites parcelles qui sont louées par des petits agriculteurs pour subvenir aux besoins de leurs familles.

-Des bâtiments (près de 45.000) dans les différentes villes du pays, il s'agit d'un patrimoine qui permet au ministère des Habous de jouer un rôle important dans le marché de location pour les secteurs d'habitation, du commerce et des services.

Dans sa nouvelle stratégie, outre le volet religieux, le ministère des affaires islamiques et des Habous vise à faire bénéficier d'autres couches sociales des revenus dégagés de la location de ce patrimoine.

Il est à signaler que le nouveau code du Waqf⁷¹ instauré en 2010 consacre dans son article 136 que le budget annuel des Habous peut intégrer dans son volet ressources les fonds dégagés des souscriptions dans les Sukuk Waqf. Du côté des emplois outre les affectations auxquelles est destiné le bien Waqf par ceux qui l'ont institué, l'essentiel du Waqf est affecté aux dépenses de fonctionnement et de réhabilitation du bien Waqf lui-même ainsi qu'aux dépenses permettant la réhabilitation de la culture islamique. Aucune mention n'est faite à l'éventualité de création de fonds dédiés à la création de l'emploi et le renforcement des capacités de la population nécessiteuse (santé, éducation...) ou encore la prise en charge des étudiants issus des classes défavorisées (bourses de mérite).

Une nouvelle dynamique devrait être insufflée au Waqf qui peut jouer (avec la Zakat) un rôle crucial dans la lutte contre l'exclusion sociale et "être à l'origine d'un nouveau modèle de développement au Maroc qui tranche avec le modèle dual secteur public/ secteur privé adopté jusqu'ici pour intégrer une troisième composante : le secteur social" (EL Kettani, 2013).

L'expérience du Koweït est, à ce propos, très instructive. Ce pays a, en effet, créé dès 2001 une série de fonds waqf :

- Fonds Waqf pour la prise en charge des handicapés
- Fonds Waqf pour la culture
- Fonds Waqf pour la réhabilitation du saint coran et des sciences de la Charia'a
- Fonds Waqf pour le développement de la recherche scientifique
- Fonds Waqf dédié à la famille
- Fonds Waqf pour la sauvegarde de l'environnement
- Fonds Waqf pour la santé publique
- Fonds Waqf pour les mosquées
- Fonds Waqf pour la coopération islamique
- Fonds national du Waqf pour le développement de la société Koweïtienne.

⁷¹ Dahir n° 1.09.236 instituant code du Waqf, bulletin officiel n° 5847

Paragraphe 8- la microfinance islamique face au besoin de création de l'emploi et de la lutte contre la pauvreté

Selon une étude du Groupe Consultatif d'Assistance aux Pauvres (C.G.A.P, 2007)⁷², 300.000 clients sont touchés par la microfinance Islamique à travers 126 institutions opérant dans 14 pays et approximativement 80.000 clients sont touchés à travers un réseau de coopératives indonésiennes.

Cherchant à contourner les interdits islamiques, la microfinance islamique propose une série d'instruments financiers susceptibles d'aider les petits épargnants à placer leurs économies en conformité avec les principes islamiques ou pouvoir monter des micro entreprises contribuant, par la, à résorber le chômage et à créer de la valeur ajoutée. Parmi ces instruments on peut citer :

I-micro-épargne

Les dépôts des clients sont considérés comme des investissements dans l'institution de microfinance qui se charge de les investir en respectant les principes de l'Islam en utilisant les instruments de participation active (Moucharaka) ou passive (Moudaraba) ou l'Ijara.

II-micro-leasing

Contrairement à un leasing classique, l'institution de micro-leasing islamique permet à son client d'utiliser un actif qui lui appartient sans lui transférer les risques qui lui sont inhérents (sauf les dommages causés par voie volontaire ou par négligence).

III-micro-Takaful

Contrairement à une assurance classique, le Takaful est une assurance mutuelle au sein de laquelle chaque membre participe à un fonds qui est utilisé pour aider le groupe en cas de besoin (maladie, décès, pertes agricoles, accidents etc.). Les primes payées sont réinvesties pour éviter le mécanisme d'intérêts.

⁷² Le C.G.A.P (Consultative Group to Assist the Poor) est un organisme mondial dont la mission est de faciliter l'accès au crédit aux personnes pauvres dans le monde entier.

Au Maroc le Takaful a toujours été pratiquée officieusement dans les quartiers populaires ou un fonds social est géré pour la prise en charge des imprévues particulièrement la prise en charge des frais funéraires d'un voisin nécessiteux.

IV-micro-crédit

La microfinance constitue une réponse à l'exclusion financière qui écarte de larges couches de la population du système financier. Les activités de microcrédit constituent à ce propos, une des réponses majeures à ce problème.

Le microcrédit islamique, qui constitue une alternative au microcrédit conventionnel, est basé sur le commerce ou sur le leasing qui permettent la propriété et/ou l'utilisation de biens et actifs physiques utiles pour mener une activité productive, le tout en remettant le paiement à des périodes futures.

Selon Diakité (2009), expert en finance et en intelligence économique, la microfinance islamique qui présente des relations plus solidaires entre emprunteurs et épargnants, pourrait être une véritable opportunité pour l'Afrique.

Pour le professeur EL Kettani (2013), la microfinance islamique à côté des fonds waqf peuvent constituer un outil efficace de lutte contre le chômage qui sévit parmi les jeunes et stopper l'hémorragie de l'exode rural qui en est à l'origine, pour l'essentiel, par le financement de l'édification des « villages de développement durable » conçues comme des zones tampons entre les villes et les campagnes.

L'initiative de microfinance de la Banque Agricole du Soudan (FIDA, 2013)⁷³ est, à ce propos, constructive. Engagée dans le cadre d'une phase pilote dans deux localités du Kordofan-Nord et du Kordofan-Sud et bénéficiant de l'appui de trois parties prenantes: le Programme de gestion des ressources dans l'ouest du Soudan financé par le FIDA, la Banque agricole du Soudan et l'unité chargée de la microfinance de la Banque centrale du Soudan, l'initiative a commencé tout en bas de la pyramide économique, offrant des prêts d'un montant bien plus petit (en moyenne 130 USD) que les autres programmes de microfinancement à l'œuvre dans le pays (en moyenne 650 USD), dans l'intérêt des segments de la population les plus défavorisés. Les chiffres montrent que le risque

⁷³ Fonds International de Développement de l'Agriculture de l'ONU.

associé au service de financement est nul, le modèle ayant cultivé une forte discipline de crédit parmi la population rurale pauvre avec un taux de remboursement de 100%.

En mai 2012, l'initiative de microfinance de la Banque agricole du Soudan concernait 36.000 membres, soit 6000 ménages, par l'intermédiaire de 350 groupes de femmes.

Elle avait alors mobilisé une épargne d'un montant de 72 000 USD, comptait une clientèle de 4500 emprunteurs et détenait un portefeuille de prêts de 700.000 USD. Ces prêts reposant sur Mourabaha et Moucharaka soutiennent les petites activités agricoles, l'engraissement de bétail et l'élevage et toute une série de microentreprises comme le petit commerce, les buvettes et la fabrication de briques.

Conclusion

La grande hésitation qui caractérise l'action publique en matière d'introduction de la finance islamique au Maroc a pu être mise en évidence à travers la détection des indices de cette hésitation manifestée par les différentes composantes du gouvernement marocain (Bank AL Maghrib, Ministère des finances, ministère de l'agriculture, ministère des affaires islamiques...).

La dimension politique de la finance islamique a été mise en évidence à travers les tentatives d'avortement des différentes tentatives de sa mise en place par le Parti islamique marocain (P.J.D) du temps qu'il était au gouvernement ou même lorsqu'il a commencé à diriger le gouvernement. Autant dire la puissance des forces réactionnaires non favorables à l'émergence de la finance islamique au Maroc et à leur tête le lobby bancaire bien à l'aise dans le système rentier dans lequel il "végète" et qui ne souhaite nullement être bousculé par la concurrence d'institutions financières islamiques du moyen orient.

La grande crise financière qui sévit dans le monde et qui n'a pas manqué d'impacter négativement le Maroc a fini par contraindre les autorités monétaires marocaines à s'aligner sur la tendance mondiale qui voit dans la finance islamique une véritable opportunité à saisir.

Chapitre 2 : Etude des besoins en Instruments financiers alternatifs au Maroc

Introduction

Au Maroc, comme ailleurs, la finance islamique offre une large gamme d'instruments financiers susceptibles de répondre au double besoin financier manifesté aussi bien à l'échelle macroéconomique (finances publiques, attractivité des capitaux du moyen orient, inclusivité financière des citoyens, promotion de la place financière de Casablanca....) qu'à l'échelle microéconomique (financement des particuliers (accès au logement, consommation, épargne...), des entreprises (particulièrement les PME) et des professionnels (particulièrement dans le domaine agricole).

Section 1-Les instruments financiers alternatifs face aux besoins des particuliers

Paragraphe 1-Recension de la littérature

Tout au long de la première partie de cette recherche nous avons essayé de montrer que les instruments financiers offerts par la finance islamique répondent, au même titre que ceux conventionnels, aux divers besoins financiers exprimés par les parties prenantes mais qu'ils s'en démarquent par leur conformité aux normes islamiques.

Du moment que les deux catégories d'instruments sont capables de répondre aux divers besoins financiers, leur conformité ou non aux normes islamiques constitue donc un facteur déterminant l'option pour l'une ou l'autre de ces deux catégories d'instruments financiers pour les acteurs économiques souhaitant des pratiques financières conformes à leurs convictions religieuses.

La recension de la littérature ayant traité des critères de choix des banques islamiques plutôt que les banques classiques nous montre que la conformité des instruments financiers aux normes de la Charia'a offerts par ces banques constitue le principal (mais non pas l'unique) motif de leur choix.

Ainsi, la recherche menée par Metwally (1996) relativement à trois pays à systèmes financiers duals (Egypte, Kuweit et Arabie Saoudite) a montré que le facteur religieux présidait au choix de la banque islamique par les citoyens de ces pays.

Une recherche menée, en Singapour, par Gerrard et Cunningham (1997) a montré que 2/3 des musulmans accordent de l'importance aussi bien au facteur religieux qu'aux autres facteurs économiques ayant trait aux considérations du coût et du rendement quand ils décident d'opter pour les produits et services offerts par les banques islamiques.

Une autre recherche menée par Metawa et AL Moussawi (1998) autour des critères de choix de deux banques islamiques au Bahreïn a montré que le respect des normes islamiques par ces deux banques constitue le principal motif de l'option de la clientèle musulmane pour ces deux banques.

Une recherche de Nasser, Jamal et AL-Khatib (1999) a également indiqué que le facteur religieux constitue le principal motif de choix des banques islamiques pour 70% des clients musulmans en Jordanie.

La recherche menée par Ahmad et Haron (2002) concernant les entreprises a, par ailleurs, montré que celles-ci accordent de l'importance à la fois au facteur religieux et aux facteurs économiques ayant trait aux considérations du coût, du rendement en plus de la réputation de la banque et de sa localisation (proximité géographique de l'entreprise).

Une autre étude menée par EL-Nahas (2007) a montré que le choix d'une banque islamique au Liban est impacté par la culture et la religion et le niveau d'éducation du client. La décision d'opter pour la banque islamique est ainsi essentiellement motivée par le devoir de respecter les normes et valeurs de l'Islam. La présence d'un Mufti (jurisconsulte musulman) au sein du comité Charia'a de la banque islamique est, selon cette étude, un facteur déterminant du choix de cette banque.

De plus, l'étude a révélé que le choix d'une banque islamique par un musulman dépend largement de sa perception des valeurs de l'islam ainsi que du degré de sa ferveur religieuse.

Les études ayant porté sur les pays de l'Afrique du nord concernent la Libye pour laquelle Kumati (2008) a montré que 77% des enquêtés étaient prêts à accepter n'importe quelle rémunération pour leurs comptes d'épargne du moment qu'ils sont conformes aux normes islamiques (non basés sur l'intérêt).

En réalité, les recherches précitées ont porté sur les critères de sélection qu'utilisent les clients (particuliers comme entreprises) quand ils décident d'opter pour les banques islamiques au lieu et place des banques conventionnelles, une nuance doit, par conséquent, être faite entre les critères de choix des banques islamiques et l'expression de la demande formulée à l'égard des produits et services financiers islamiques en réponse à des besoins expressément identifiés (Humayon, 2004).

Les études qui se rapportent à cette problématique sont plutôt rares. On cite à ce propos l'étude de Tameme (2009) et celle de Humayon (2004) auxquelles nous consacrons plus de développements dans ce qui suit, vu leur pertinence au regard de notre recherche qui se focalise davantage sur les ressorts de la demande adressée aux instruments financiers offerts par la finance islamique.

Au Maroc, les premières études menées autour de cette problématique ont été initiées par l'ASMECI qui a élaboré une étude d'opportunité de création d'une banque islamique au Maroc qu'elle a adressé à Bank AL Maghrib en 1989.

Il ressort de cette étude que la mise en place d'une banque islamique permettrait, globalement une amélioration qualitative et quantitative de la bancarisation des marocains. L'étude constate, à ce propos, que le faible taux de bancarisation et le faible rapport de dépôt par guichet permet de dire que la collecte de l'épargne au Maroc ne souffre pas uniquement d'une mauvaise couverture des petites et moyennes localités par le réseau bancaire et para-bancaire, mais également d'une certaine aversion aux dépôts bancaires. Celle-ci est constatée surtout dans le monde rural et de manière générale dans les milieux pieux et conservateurs, où se développe la thésaurisation.

Cette dernière attitude s'explique dans de larges proportions, selon l'étude, par la Charia' islamique qui interdit l'intérêt sur les dépôts et impose ceux-ci (sauf s'ils sont directement investis par leur propriétaire) à la Zakat.

Cette interdiction légale islamique explique également une autre forme de rétention dans un pays musulman comme le Maroc, et ceci, même dans les milieux d'affaires urbains, à savoir l'aversion pour les dépôts à terme, l'achat de bons du trésor et toutes les formes actuelles de placement productif.

L'amélioration qualitative de la bancarisation concerne l'augmentation du taux de bancarisation. L'étude observe, à ce propos, que la mise en place d'une banque islamique au Maroc apporterait réellement une augmentation quantitative des fonds déposés en banque, en drainant une épargne nouvelle, voire même en augmentant le volume des dépôts à vue et comptes courants en banque. Cet apport de fonds supplémentaires au système bancaire n'est pas négligeable non plus. Il permettrait certainement une amélioration du taux de bancarisation au Maroc, dans la mesure où cet apport proviendrait d'une large couche de petits épargnants.

C'est ainsi que la banque pourra canaliser ces fonds de placements vers des formes d'investissement adéquats. Elle assurera par-là entre l'épargnant et l'investisseur une liaison directe, et sensible aux évolutions structurelles de l'économie et orientera son effort vers la promotion de l'investissement productif, au bénéfice du développement.

Une seconde étude menée par le cabinet IBF consulting (1998) relativement aux entreprises marocaines a prouvé que près de 6% des entrepreneurs marocains ne recourent pas aux produits et services bancaires à base d'intérêt (EL Kettani, 2002).

En décembre 2007 une enquête sur les valeurs et pratiques religieuses au Maroc a été menée par une équipe de chercheurs marocains (EL Ayadi et al. 2007) et a démontré que l'intérêt est assimilé au riba prohibé par 52% des enquêtés, cette proportion atteint 68% chez les 60 ans et plus et près de 48% chez les 18-24 ans. Ils ne sont que 14% qui refusent de considérer l'intérêt bancaire comme illicite.

Selon l'enquête, 45% de la population enquêtée envisage de contracter un crédit bancaire, en cas de besoin, contre près de 35% qui rejettent l'idée de le contracter et près de 20% sont indécis.

32% de ceux qui refusent de contracter un crédit bancaire évoquent des raisons religieuses à l'origine de leur décision.

Plus récemment, une étude de marché sur le potentiel de la finance islamique au Maroc a été menée par le cabinet IFAAS (2012) et il ressort de cette étude que :

- 97% des enquêtés sont intéressés par la finance islamique (dont 79% sont très intéressés).
- 84% des enquêtés estiment que les produits financiers conventionnels actuels sont non conforme à la Charia'a.
- 9% des enquêtés refusent d'ouvrir un compte bancaire pour des considérations religieuses
- 55% des enquêtés estiment que les produits alternatifs actuels sont non conformes à la Charia'a.
- 31% des enquêtés sont prédisposés à basculer du système financier conventionnel à celui islamique.
- 36% des enquêtés préfèrent temporiser et observer le comportement des banques islamiques avant d'y adhérer

En décembre 2012 un rapport sur le potentiel des Sukuks au Maroc a été élaboré par le CDVM et a montré que :

- 90 % des grandes entreprises marocaines envisagent d'émettre des Sukuk
- 50 % choisiraient les Sukuk au lieu d'obligation pour des coûts identiques
- 13 % choisiraient les Sukuk sans considération de coût.

Enfin, en 2013, La Société Islamique de développement du Secteur Privé (SID), organisation multilatérale affiliée au Groupe de la Banque Islamique de Développement (BID), a élaboré conjointement avec Thomson Reuters le premier indice global de développement de la finance islamique dans le monde (Islamic Finance Development Index : IFDI).

L'IFDI teste 5 indicateurs du développement de la finance islamique dans un pays donné (le développement quantitatif des institutions financières islamiques (particulièrement les banques islamiques et compagnies Takaful), le degré de connaissance des produits et institutions financières islamiques, la gouvernance de ces institutions, la prise de conscience du pays de l'importance de la finance islamique.

Selon cet indice, le Maroc dispose d'un indice très faible (IFDI=3) très loin derrière la Tunisie (IFDI = 11).

Paragraphe 2- Modélisation de la demande des instruments financiers islamiques

La demande formulée à l'égard des produits et services financiers islamiques est intimement liée à l'expression des besoins exprimés par les différents acteurs économiques et que ces produits sont censés satisfaire.

Cherchant à modéliser l'expression de la demande des instruments financiers islamiques par la communauté musulmane au Royaume Uni, Humayon a confirmé l'existence de trois catégories de clients potentiels susceptibles d'opter pour les produits et services financiers islamiques reconnaissables, essentiellement, à leur attitude à l'égard de l'intérêt prohibé (Humayon, 2004)⁷⁴ :

⁷⁴ « it is fair to assume that there are three types of Muslim customers : staunch believers in the prohibition of interest, 'pent-up' customers, and 'conventional' customers. The staunch believers are expected never to enter into interest-based transactions (and may have actually been prevented from using financial services [...] (the possible case of social exclusion). The pent-up demanders consider religious and other factors in choosing a financial product and are expected to switch to Islamic financial services had these been

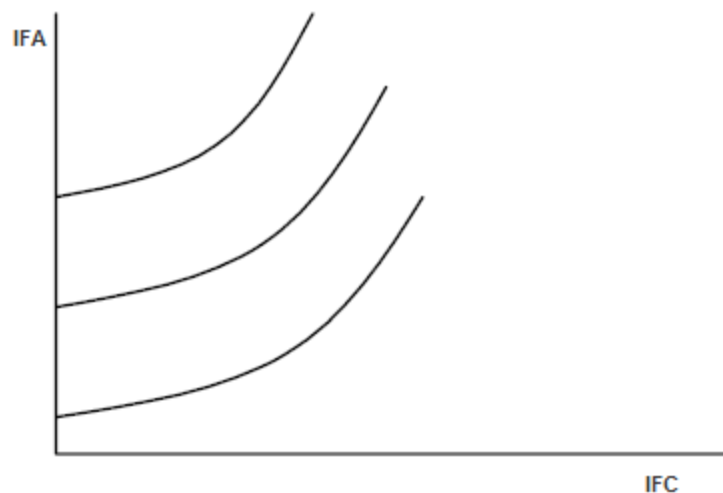
- **Le client engagé** ou dévoué (Staunch believer client) qui opterait pour les instruments financiers islamiques quel que soient leurs coûts, (comparativement aux produits classiques) pourvu qu'ils soient conformes aux normes de la Charia'a,

C'est une catégorie de clientèle qui s'exclue volontairement du système financier conventionnel qu'elle considère comme non conforme aux normes islamiques puisqu'il tolère l'intérêt prohibé.

Il est attendu que ce type de clients ne souscrirait aux IFA que lorsqu'ils sont en entière conformité avec les normes islamiques, les considérations de coûts passeraient au second plan pour lui, même s'il y est sensible.

Les préférences de ce client sont orientées vers les IFA, les IFC ne peuvent s'y substituer comme le montre la figure ci-dessous (Humayon, 2010) :

Figure 41 : préférences du consommateur engagé pour les IFA

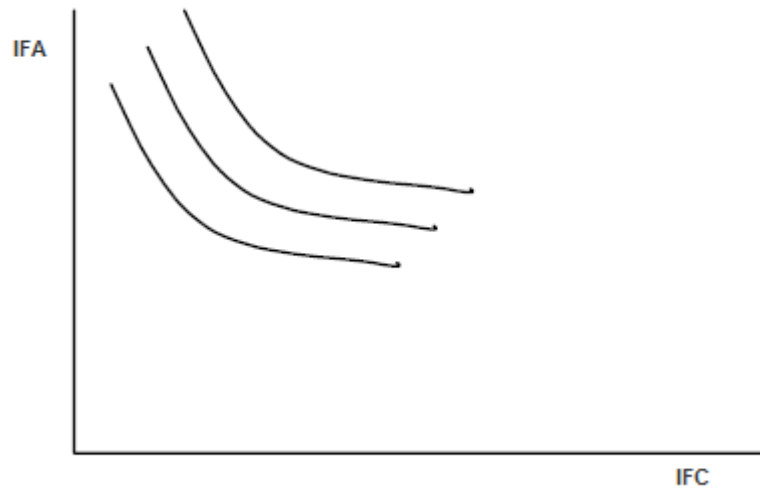


Source : Humayon (2010)

sufficiently competitive vis-à-vis conventional products. The conventional category would in general be reluctant to use Islamic finance, particularly if it happens to be more costly »

- **Le client réticent** ou hésitant (pent-up client) pour qui les IFA et les IFC sont substituables avec, toutefois, une préférence prononcée pour les IFA ainsi que le démontre la figure suivante :

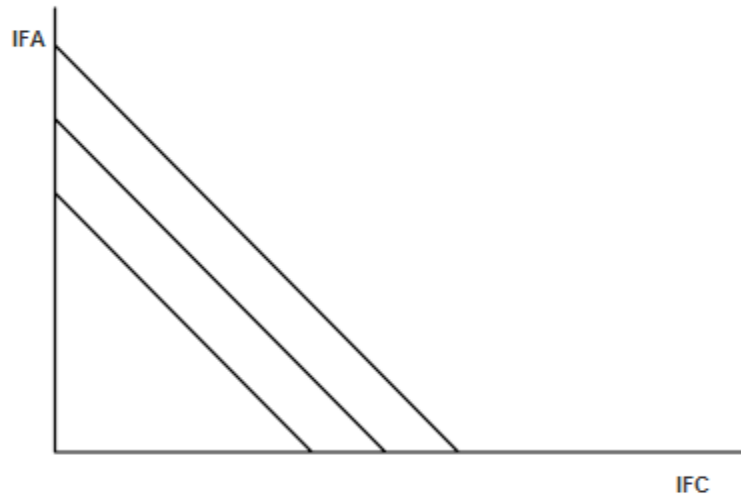
Figure 42: préférences du consommateur réticent pour les IFA



Source : Humayon (2010)

- **Le client conventionnel** (conventional client): pour qui les IFA et les IFC sont parfaitement substituables, seules les considérations de coûts comptent pour cette catégorie de clientèle.

Figure 43 : préférences du consommateur conventionnel pour les IFA



Source : Humayon (2010)

Notre recherche sera articulée autour de l'étude des besoins en IFA exprimés par ces différents profils de clients identifiables, dans la société marocaine, par leur plus au moins tolérance vis-à-vis de l'intérêt qui sera choisi comme variable déterminante (discriminante).

La pertinence de cette segmentation a été attestée par Tameme (2009) qui l'a repris pour le cas particulier des prêts hypothécaires islamiques (islamic mortgages) que les banques islamiques accordent aux clients musulmans au Royaume uni, selon Tameme (2009) : « Trois types de comportements peuvent être observés relativement à la demande des prêts hypothécaires islamiques au Royaume uni :

-Le premier est celui des demandeurs conventionnels qui voient que les prêts hypothécaires islamiques sont aussi bons que ceux conventionnels (à base d'intérêt). Les deux types de prêts sont donc parfaitement substituables pour ces demandeurs.

-Le second est celui des demandeurs en instance (hésitants ou indécis) qui tiennent compte aussi bien des considérations religieuses que des considérations des coûts dans leurs choix des prêts hypothécaires. Il est attendu que cette catégorie de demandeurs n'opterait pour les prêts hypothécaires islamiques que s'ils sont suffisamment compétitifs par rapport à ceux conventionnels.

-Le troisième comportement est celui des demandeurs engagés qui sont gagnés à la cause des prêts hypothécaires islamiques et qui sont donc censés ne jamais contracter de prêts hypothécaires conventionnels considérés comme illicites » (Tameme, 2009).

Nous souscrivons entièrement à cette segmentation de la clientèle susceptible d'opter pour les instruments financiers islamiques et nous pensons qu'effectivement les considérations religieuses, à côté des autres considérations économiques, sont déterminantes dans ce choix.

Cette classification de la clientèle nous servira de base à l'élaboration du questionnaire qui nous permettra de tester les hypothèses de notre recherche.

Nous nous baserons, pour cela, sur un modèle élaboré par Humayon (2004) et testé sur la communauté islamique vivant au Royaume Uni.

Le cas se prête à comparaison étant donné qu'aussi bien au Royaume Uni qu'au Maroc les instruments financiers islamiques ont été commercialisés selon le principe de « l'islamic window ».

Nous tenterons d'évaluer le besoin en instruments financiers islamiques en cherchant à quantifier la demande potentielle pour ces produits à travers l'élaboration d'un indice de cette demande (D) que nous estimerons à travers trois composantes jugées suffisamment corrélées à la décision de s'orienter vers les instruments financiers islamiques conçus comme alternatifs à ceux conventionnels :

- **d** : demande actuelle pour les IFC
- **a** : le degré de sensibilisation en matière de finance islamique (awareness)
- **o**: critères de choix d'une institution financière (particulièrement la banque) d'une manière générale indépendamment du fait qu'elle soit conventionnelle ou islamique

Selon le modèle de Humayon, la demande adressée aux instruments financiers islamiques (D) est influencée par la demande adressée aux IFC (d) et les considérations liées aux critères de choix d'une institution bancaire d'une manière générale (qu'elle soit classique ou islamique), cette demande est, en outre, amplifiée, dans le cas des instruments financiers islamiques, par les considérations liées essentiellement à la position à l'égard de l'intérêt et la conformité des institutions financières commercialisant les instruments

financiers alternatifs aux normes islamiques ainsi que le degrés de sensibilisation du client en matière de finance islamique.⁷⁵

Les instruments financiers islamiques répondent, en effet, à deux catégories de besoins :

- Besoins financiers liés à la qualité intrinsèque de ces produits et leur capacité à répondre aux attentes des consommateurs (placement, financement, tenue de comptes...) dans des conditions compétitives (coût/rendement, proximité, qualité et diversité de ces produits)
- Besoin de conformité de ces produits aux normes islamiques

Ce double besoin est explicité par le professeur Siddiqui (2010) qui fait remarquer que le choix d'un produit financier d'une banque islamique obéit à la même logique que celle qui préside au choix du menu halal d'un restaurant⁷⁶: "Quand vous choisissez un restaurant, vous ne cherchez pas uniquement à savoir s'il utilise des ingrédients halal, vous accordez tout aussi de l'importance aux autres considérations liées à l'hygiène et à la propreté qui peuvent affecter votre santé ainsi que la qualité du service qui vous est rendu».

La pertinence du modèle de Humayon est confirmée par les experts de la Banque Africaine de Développement (BAD, 2011) qui pensent que «bien que la croyance religieuse puisse être l'un des facteurs qui amènent les clients à recourir aux banques islamiques, les facteurs financiers n'en demeurent pas moins importants ».

Selon ces experts, les services bancaires islamiques peuvent, en effet, contribuer au développement de l'intermédiation financière pour autant qu'ils attirent les personnes réticentes à traiter avec les banques classiques qui ont recours aux transactions Riba, mais dans la pratique nombre de ces clients de détail disposaient déjà de comptes bancaires. Par conséquent, les banques islamiques tiennent lieu de substituts aux banques classiques. Les consommateurs s'attendent, en effet, à ce que les IFA puissent répondre aux mêmes besoins de base satisfaits présentement par les IFC (que nous approcherons à travers les variables : X1=compte à vue, X2=compte d'épargne, X3=crédit à la consommation,

⁷⁵ « The decision to switch lies in the belief that interest is prohibited and, hence, should be avoided. Although awareness of Islamic financial institutions and the products offered by them influence the decision to switch, but perhaps it is more important that the individual is convinced that the institutions and products operate in conformity with the Islamic principles».

⁷⁶ Cité in « Islamic windows: a temporary structure? », Islamic Finance Asia, Avril 2010. Accessible au site :http://www.islamicfinanceasia.com/article.asp?nm_id=18866

X4=crédit hypothécaire, X5=cartes de crédit, X6 = usage du découvert bancaire qu'autorise la carte de crédit) dans des conditions compétitives tenant compte des considérations économiques (taux de rendement des investissements/dépôts (y1), celles liées à la localisation de la banque (Y2), sa notoriété (y3), la qualité (Y4), et la diversité de ses produits et services offerts (Y5).

Outre ces considérations liés aux produits et aux conditions de leur commercialisation, la demande des instruments financiers islamiques est fortement influencée par le degré de sensibilisation du consommateur à la finance islamiques (a) qui dépend de sa position à l'égard de l'intérêt (Z1), du degrés de sa connaissance des Institutions financières islamiques (Z2), et des instruments financiers islamiques (Z3), sa position à l'égard de l'islamité des institutions FI (Z41) et de sa position à l'égard de l'islamité des instruments financiers islamiques (Z42)

Devant la difficulté que nous avons rencontré dans notre tentative d'appréhender la clientèle exclue totalement de la sphère financière par pure conviction religieuse, nous nous sommes contentés, dans le cadre de cette recherche, de l'étude de la demande potentielle de la clientèle utilisant actuellement les IFC, et donc adressant une certaine demande aux IFC, partiellement (inclusion financière partielle) ou totalement (inclusion intégrale), cette dernière catégorie de clientèles intègre, d'ailleurs une large frange de la population utilisant les IFC faute d'alternative crédible.

Selon le modèle de Humayon, la demande des IFC (d) peut être approchée par l'agrégation des éléments suivants :

$$I- \mathbf{d} = \sum_{i=1}^6 \mathbf{x}_i, \text{ avec :}$$

x₁ : compte à vue (non rémunéré)

x₂ : compte d'épargne (rémunéré)

x₃ : crédit à la consommation

x₄ : crédit immobilier

x₅ : carte bancaire (retrait, paiement)

x₆ : carte de crédit

Les Xi sont binaires (prennent les valeurs 0 ou 1 selon qu'ils sont observés ou non chez l'enquêté) et sont pondérés respectivement à hauteur de 1/8, 1/8, 1/4, 1/4, 1/8 et 1/8.

Les crédits sont surestimés étant donné que ce sont des décisions non fréquentes (stratégiques) et influencent, par conséquent, fortement la demande des IFC.

Les considérations liées aux critères de choix d'une institution bancaire (o) d'une manière générale (qu'elle soit classique ou islamique) déterminent tout autant le choix des instruments financiers islamiques :

$$\text{II- } \mathbf{O} = \sum_{i=1}^5 \mathbf{y}_i, \text{ avec :}$$

\mathbf{Y}_1 : rendement/coût des IFC

\mathbf{Y}_2 : localisation de la banque

\mathbf{Y}_3 : notoriété de la banque

\mathbf{Y}_4 : qualité des produits et services bancaires offerts

\mathbf{Y}_5 : diversité des produits et services offerts

\mathbf{o} est une fonction additive dont les composantes binaires (0 et 1) ont des pondérations de 1/5 chacun.

Le degré de sensibilisation du client en matière de finance islamique (a) joue un rôle déterminant dans le choix des instruments financiers islamiques, pour cela \mathbf{a} est une fonction multiplicative

$$\text{III- } \mathbf{a} = \sum_{i=1}^4 \mathbf{z}_i, \text{ avec :}$$

\mathbf{Z}_1 : position à l'égard de la prohibition de l'intérêt qui prendra la valeur 1 quand l'enquêté pense que l'intérêt est prohibé et 0 dans le cas contraire.

Cette variable est une variable qui peut être dupliquée en \mathbf{Z}_{11} : croyance en la prohibition de l'intérêt, \mathbf{Z}_{12} : usage des cartes de crédit au-delà du solde (découvert équivalent à un crédit à intérêt contracté à court terme), \mathbf{Z}_{13} : souscription d'un crédit immobilier à base d'intérêt, \mathbf{Z}_{14} : souscription d'un crédit à la consommation à base d'intérêt.

Avec : $\mathbf{a} = \mathbf{Z}_1(\mathbf{Z}_2+\mathbf{Z}_3+\mathbf{Z}_4)$ et $\mathbf{Z}_1 = \mathbf{Z}_{11}(\mathbf{Z}_{12}+\mathbf{Z}_{13}+\mathbf{Z}_{14})$,

En remplaçant \mathbf{Z}_1 par sa valeur \mathbf{a} devient :

$$\mathbf{a} = \mathbf{Z}_{11}(\mathbf{Z}_{12}+\mathbf{Z}_{13}+\mathbf{Z}_{14})(\mathbf{Z}_2+\mathbf{Z}_3+\mathbf{Z}_4)$$

pour avoir une valeur binaire, les composantes (\mathbf{Z}_1 , \mathbf{Z}_2 , \mathbf{Z}_3 , \mathbf{Z}_4) de la variable \mathbf{a} ont des pondérations respectives de 5/3, 1/5, 1/5, 1/5.

La sous composante Z_{11} de Z_1 a une pondération de 5 afin de tenir compte de l'impact accru de la croyance en la prohibition de l'intérêt sur la demande des instruments financiers islamiques, de plus Z_1 est additive-multiplicative afin d'amplifier cet impact.

Les autres sous composantes Z_{12} , Z_{13} et Z_{14} ont une pondération de 1/9 chacun.

$Z_4 = Z_{41} + Z_{42}$ où la croyance en la conformité aux normes islamiques des institutions financières alternatives (Z_{41}) et en leurs instruments financiers (Z_{42}) ont une pondération de 1/10 chacune.

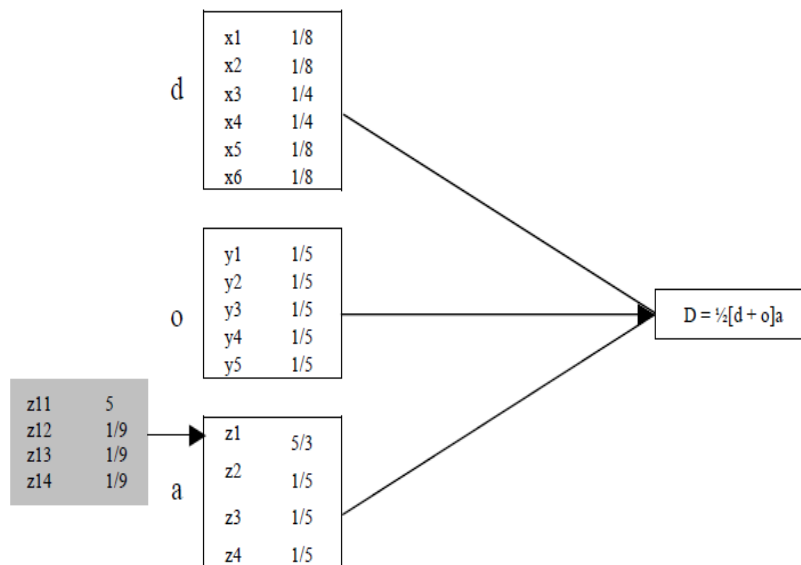
Les pondérations des différentes variables reflètent leur poids relatif dans la prise de décision financière.

$$D = \frac{1}{2}(d+o)a$$

Puisque d , o et $a \in (0,1)$ on divise l'expression de D par 2 pour s'assurer que $D \in (0,1)$

La demande pour les IFA peut être modélisée ainsi :

Figure 44 : Modèle de la demande adressée aux IFA



Source : Hymayon (2010)

Le coefficient d : demande des produits classiques

L'idée de base de Humayon est que plus l'individu est demandeur de produits classiques plus sa demande des produits financiers islamiques serait prononcée.

Ainsi les individus exclus financièrement pour des raisons qui tiennent à la faiblesse de leurs revenus (exclusion financière que nous avons qualifiée d'involontaire) ne présenteraient pas également de demande pour les produits financiers islamiques.

Ceux qui adressent présentement une demande partielle aux produits classiques, c'est-à-dire ceux dont l'inclusion financière est partielle (n'utilisent que les produits financiers exemptes d'intérêt tels les comptes à vue, les cartes bancaires non débitrices...) serait les plus enclins à adresser une demande vigoureuse aux produits de la finance islamique.

Quant à ceux dont l'inclusion financière est intégrale, leur demande des produits financiers islamiques dépendrait fortement des avantages comparatifs (en termes de coût essentiellement) que de tels produits offriraient par rapport à ceux classiques.

Le modèle se base sur les postulats suivants :

- Plus l'individu est demandeur de produits financiers classiques (faute d'alternative) plus il serait enclin à souscrire aux produits financiers islamiques.
- Plus l'individu est sensibilisé à la finance islamique et ses vertus plus il sera demandeur des produits financiers islamiques
- Plus l'institution financière qui commercialise les produits financiers islamiques présente son offre dans des conditions compétitives par rapport aux institutions financières classiques plus la demande sur ses produits serait importante.

Ses différentes propositions sont approchées par les coefficients suivants :

Le coefficient a : sensibilisation à la finance islamique (awareness on islamic finance)

Il est clair que plus l'individu est sensibilisé à la finance islamique plus sa demande des produits financiers islamiques offerts par une institution financière serait forte.

L'institution devrait s'employer à mener des campagnes publicitaires de sensibilisation à la finance islamique du large public.

Cette sensibilisation est mesurable au degré de connaissance des instruments financiers islamiques et des institutions financières qui les commercialisent.

L'institution financière devrait convaincre la clientèle de la conformité de ses produits et de son mode de fonctionnement aux normes islamiques. Ainsi, si l'institution financière fonctionne sans comité Charia'a qui veille sur le stricte contrôle de la conformité des

produits et du fonctionnement de l'institution aux normes islamiques il est évident que la demande sur ses produits serait limitée.

Cette persuasion de la clientèle au fait que l'institution et ses produits sont conformes aux normes islamiques est d'autant plus cruciale que le client en question a une opinion tranchée vis-à-vis de la prohibition de l'intérêt ce qui peut être mesurée par son avis sur la prohibition de l'intérêt que nous avons cherché à tester sur une échelle allant de la conviction dans la prohibition absolue de l'intérêt à la prohibition relative (intérêt prohibé seulement s'il concerne le financement de la consommation et non prohibé quand il affecte le financement des investissements qui font jouer l'effet de levier de la dette (rendement du projet supérieur au taux d'intérêt)) voire la licéité de l'intérêt pour ceux qui distinguent l'intérêt de l'usure et pensent que l'intérêt n'est prohibé que quand il est trop élevé (taux usuraire).

Le coefficient o : autres considérations (other concerns)

A l'instar des conditions matérielles présidant aux choix des banques classiques, le choix d'une institution financière commercialisant des produits financiers islamiques s'opérerait en tenant compte de la proximité de cette institution du client, la qualité et la diversité des produits et services qu'elle offre, sa notoriété et les considérations financières liées à son offre (coût, risque, rendement).

Dans le cas du Maroc et en absence de produits financiers islamiques de placement, le seul critère présidant au choix des produits offerts est le coût.

Selon Humayon, plus l'institution offrirait ses produits dans des conditions compétitives comparativement aux produits classiques, plus la demande sur ses produits serait forte et inversement.

Le modèle se propose de vérifier la possibilité pour le client des banques classiques d'orienter sa demande vers les instruments financiers islamiques si la possibilité lui est offerte. Nous essayerons, lors de cette recherche, de soumettre cette assertion à l'épreuve des faits en partant d'une problématique générale ayant trait à **l'échec relatif des instruments financiers alternatifs lancés au Maroc à répondre aux besoins de la clientèle marocaine.**

Paragraphe 3-Essai de modélisation de la demande des instruments financiers alternatifs par les particuliers au Maroc

Afin d'approcher l'expression de la demande adressée aux instruments financiers alternatifs par les particuliers et être au fait de l'aptitude de ces instruments à répondre à leurs besoins ou non, nous avons mené une enquête auprès de 300 particuliers marocains pour tester leur attitude à l'égard de ces nouveaux produits.

L'objectif de l'enquête est de déterminer un indice global de la demande adressée à ces produits par les particuliers marocains, ce qui est de nature à nous éclairer sur le comportement des consommateurs marocains vis-à-vis de ces produits et fournir ainsi des éléments de réponse à notre hypothèse de base qui se résume comme suit :

Le faible engouement des particuliers marocains pour les instruments financiers alternatifs serait dû à l'incapacité de ces produits à répondre à leurs besoins en raison de la méfiance de la population vis-à-vis de ces nouveaux produits jugés globalement comme non conformes aux normes islamiques.

I-présentation de l'enquête

L'enquête a été menée à l'aide d'un questionnaire (voir annexe n° 7) qui a été distribué à 300 personnes situées dans différentes villes du Royaume, 100 questionnaires ont été remplis sous notre supervision dans les villes de Rabat-Salé, essentiellement à l'entrée des grandes surfaces (Marjane Bouregreg, Marjane Hay Riyad, Marjane Salé, Aswak Assalam-Rabat, Acima-Salé) et 200 autres questionnaires ont été remplis en ligne et nous avons demandé aux enquêtés de spécifier leurs villes d'origine.

Le questionnaire électronique est resté en ligne du 19/05/2012 jusqu'au 19/05/2013 et a été l'occasion de cibler des enquêtés dans différentes villes du Royaume, et c'est ainsi que l'échantillon a pu cibler 42% des enquêtés localisés dans la région de Rabat-Salé, 10% dans la ville de Marrakech, 3% dans la ville de Kénitra, 6% dans la ville d'Agadir, 23% dans la ville de Casablanca, 3% dans la ville d'Eljadida, 3% dans la ville de Tanger, 3% dans la ville de Fès, et 7% dans la ville d'Oujda.

Conformément au modèle de Humayon (2010), trois profils de consommateurs potentiels des instruments financiers islamiques (IFI) ont été visés par l'enquête :

-Les consommateurs engagés pour qui le filtre moral est déterminant. Il s'agit de consommateurs qui estiment que les instruments financiers alternatifs (IFA)

commercialisés par les institutions financières conventionnelles ne respectent pas les normes islamiques en la matière ;

-les consommateurs hésitants qui estiment que les IFA remplissent l'essentiel des conditions d'orthodoxie islamique exigés en la matière mais qui n'adressent pas une demande vigoureuse aux IFA vu leur coût élevé,

-les consommateurs non engagés qui optent indifféremment pour les IFC ou les IFA, leur seul critère est le coût/opportunités que de tels instruments offrent, le filtre économique est ici déterminant.

II-Approche méthodologique

1-Présentation des hypothèses

Depuis leur lancement en juillet 2007, les instruments financiers alternatifs n'ont enregistré qu'un modeste chiffre d'affaires de près de 900 MDH⁷⁷, chiffre d'affaires qui s'est même inscrit à la baisse en 2011 (800 MDH), la réticence de la clientèle marocaine face à ces IFA nous met en droit de nous poser les questions suivantes :

Pourquoi les IFA n'ont-ils pas pu répondre pleinement aux besoins de la population marocaine?

A quels critères doivent-t-ils obéir pour pouvoir répondre pleinement aux besoins de cette population?

Pour cela, nous partons de l'hypothèse suivante :

Les instruments financiers islamiques constituent une véritable alternative aux instruments financiers conventionnels s'ils répondent, à la fois, aux besoins financiers de la population, avec la même efficacité que ceux conventionnels, tout en étant conformes aux normes islamiques.

De cette hypothèse de base nous dérivons les sous hypothèses suivantes :

Les IFA commercialisés actuellement par les banques marocaines n'ont pas eu le succès escompté parce qu'ils **ne répondent pas pleinement aux besoins financiers de la population** avec la même efficacité que ceux conventionnels(**H1**) d'une part et par ce qu'ils ne répondent pas au besoin de conformité de ces instruments aux normes islamiques (**H2**) d'autre part.

⁷⁷ Source : rapports de Bank AL Maghrib 2010-2011.

H3 : la non-conformité des instruments financiers offerts aux normes islamiques expliquent en partie l'exclusion financière (totale et partielle) à l'origine de la sous bancarisation de la population marocaine

H4 : la conformité des instruments financiers aux normes islamiques et leur offre dans des conditions compétitives est susceptible d'encourager l'inclusion financière de la population

2-Test des hypothèses

Le test des hypothèses a été confronté aux résultats de l'enquête que nous avons cherché à adapter au modèle de Humayon (2010), ce qui nous a amené à considérer les axes de recherche suivants :

Axe 1 : demande des produits financiers classiques :

La série de questions que comporte cet axe a cherché à approcher l'indice (d) de la demande qu'adressent les enquêtés bancarisés aux produits financiers classiques et ce qui les empêche de demander ces produits dans le cas où ils seraient non bancarisés. L'objectif de cette dernière question étant de cerner les raisons de l'exclusion financière (volontaire ou involontaire).

L'objectif de cet axe est de démontrer qu'un demandeur de produits financiers classiques, faute d'alternative islamique, est prédisposé à adresser une demande vigoureuse aux produits financiers islamiques s'ils viendraient à être commercialisés en conformité avec les normes islamiques, et qu'une personne qui n'utilise pas les produits financiers classiques en raison de son exclusion financière involontaire (revenu faible ou pas de revenu) n'adresserait pas de demande aux produits financiers alternatifs même s'ils viendraient à être commercialisés.

Axe : Critères de sélection d'une institution financière

La conformité aux normes islamiques étant un critère nécessaire mais non suffisant du choix d'une institution qui commercialise les produits financiers, d'autres critères classiques (proximité du client des institutions qui commercialisent ces produits, qualité et diversité des produits et services offerts ainsi que leur coût/rendement) ont été testés chez les enquêtés dans l'objectif de cerner l'impact des différents critères de base de

choix des institutions qui délivrent les produits financiers alternatifs particulièrement le critère du coût de ces produits comparativement à celui des produits classiques.

Axe : degrés de sensibilisation/sensibilité à la finance islamique

Plus les clients ont une prise de position tranchée vis-à-vis de la prohibition de l'intérêt et plus ces clients sont préparés et suffisamment sensibilisés aux vertus de la finance islamique plus la demande qu'ils adresseront aux produits financiers islamiques qui s'offrent en alternative aux produits financiers classiques serait élevée.

Si toutefois, ces clients estiment que les produits financiers alternatifs et le mode de fonctionnement des institutions qui les commercialisent sont non conformes aux normes islamiques il est attendu que l'indice de sensibilisation qu'on pourrait qualifier aussi d'indice de sensibilité à la finance islamique (a) serait faible et influencerait à la baisse l'indice global de demande de ces produits financiers alternatifs et inversement.

C'est pourquoi cet axe a cherché à cerner le degré de connaissances, par les enquêtés, des institutions financières islamiques et des produits qu'ils commercialisent. Leur avis relativement à l'islamité des institutions et des IFA qu'ils commercialisent.

Axe : besoins et attentes des clients

Le but recherché à travers cet axe est de cerner la nature des besoins et attentes des enquêtés en produits financiers islamiques et le profil des produits les plus prisés par eux.

Axe : situation des enquêtés

Genre, âge, statut professionnel, revenus mensuels ont été les principales questions adressées aux enquêtés à travers cet axe, afin de cerner le profil des enquêtés et si certaines de leurs caractéristiques a une quelconque influence sur la demande des produits financiers islamiques.

III-Résultats de l'enquête

Le profil des enquêtés se présente comme suit :

L'échantillon est constitué majoritairement d'hommes (68%), comportant sensiblement autant de personnes mariés (45%) que de personnes célibataires (55%).

Figure 45 : état matrimonial des enquêtés

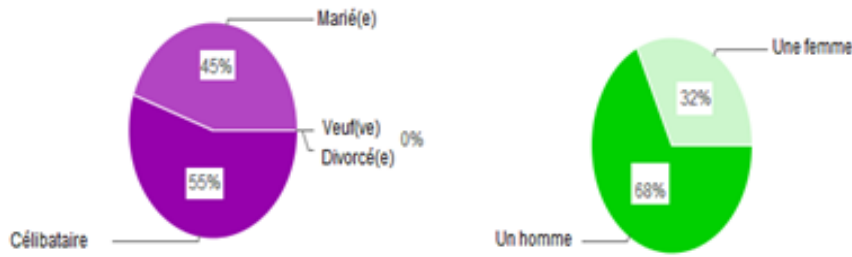
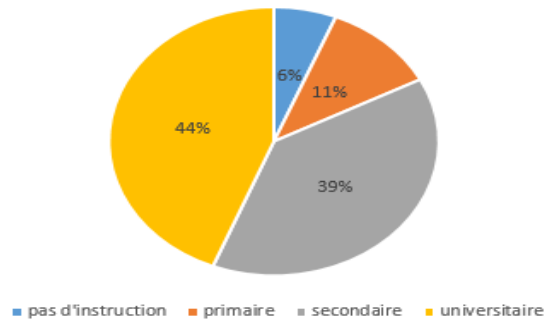
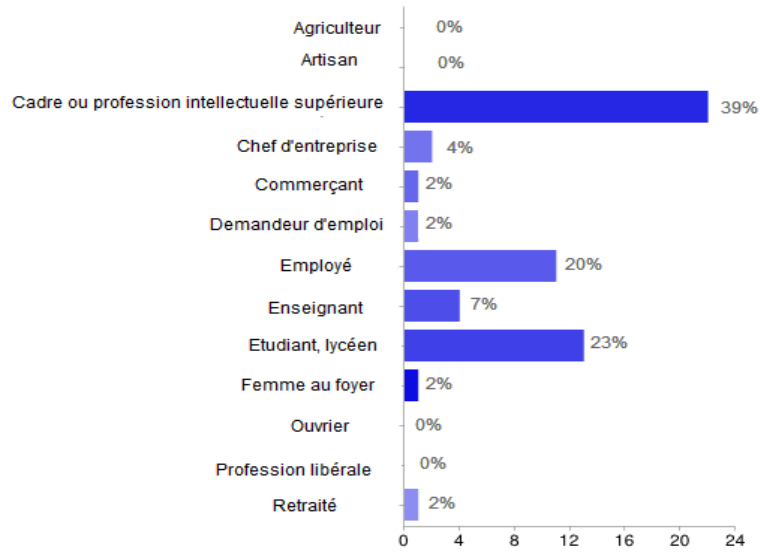


Figure 46 : Niveau d'instruction des enquêtés



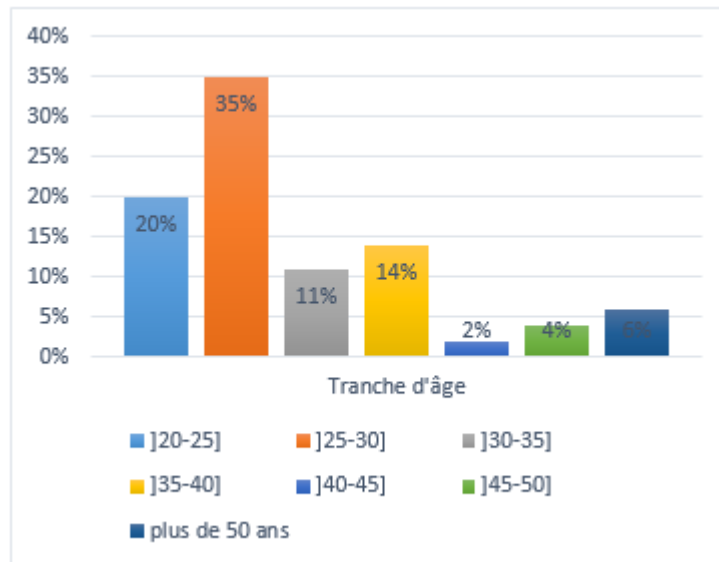
Les 300 personnes enquêtées sont en majorités des cadres supérieurs ou exerçant des professions libérales (39%), 23% sont des étudiants, 20% sont des employés et 7% sont des enseignants. La plupart des enquêtés (73%) ont une bonne instruction (secondaire 39%, universitaire 44%), seuls 6% d'entre eux n'ont aucune instruction.

Figure 47 : CSP des enquêtés



L'échantillon est constitué d'une population relativement jeune, puisque 55% des individus de l'échantillon ont un âge compris entre 20 et 30 ans, ceux qui ont entre 30 et 40 ans représentent le quart des individus de l'échantillon.

Figure 48 : structure par âge des enquêtés



89% des enquêtés disposent d'un compte bancaire, détenu essentiellement sous forme de compte à vue non rémunéré (88%). Une faible proportion des bancarisés disposent de comptes à terme (11%) ou de comptes d'épargne rémunérés à intérêt (1%).

Figure 49 : bancarisation des enquêtés

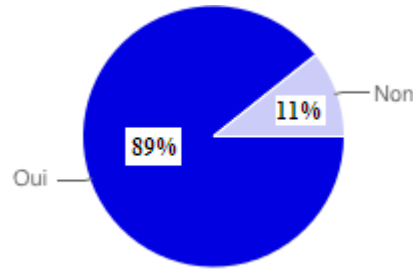
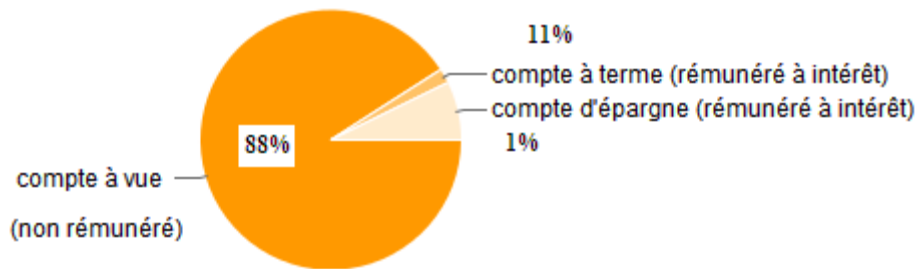
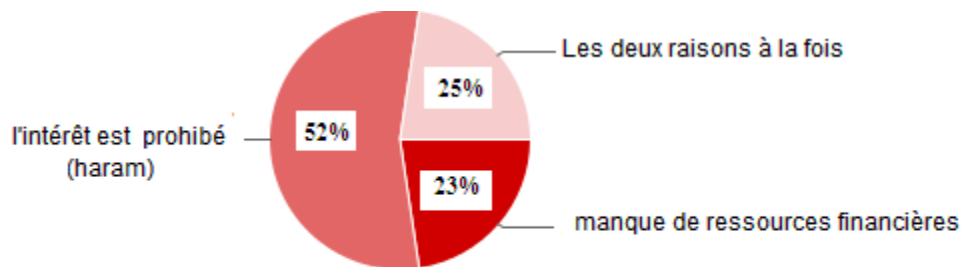


Figure 50 : type de compte bancaire détenu par les enquêtés



La moitié des 11% des enquêtés qui ne disposent pas de comptes bancaires le justifient par leur prise de position à l'égard de la prohibition de l'intérêt (52%), tandis que 23% d'entre eux le justifient par un manque de ressources financières et 25% le justifient par les deux raisons à la fois.

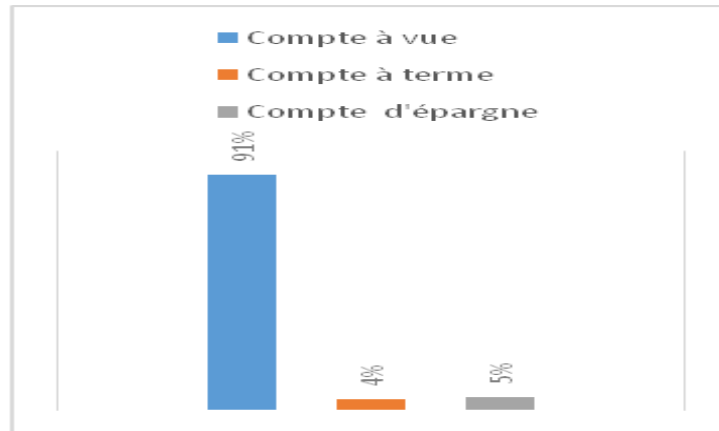
Figure 51 : raisons de la non bancarisation des enquêtés



91% de ceux qui ne disposent pas de comptes bancaire pour des raisons de manque de ressources financières ont déclaré que même s'ils en disposeraient ils ne détiendraient pas de comptes rémunérés à intérêt, seuls 9% ont déclaré qu'ils ouvriraient des comptes

rémunérés à intérêt soit sous forme de compte d'épargne (5%) ou à terme (4%) s'ils en avaient les moyens.

Figure 52 : prédisposition des enquêtés non bancarisés à utiliser les comptes bancaires



61% des enquêtés n'ont, par ailleurs, jamais souscrit à un crédit bancaire. Ceux qui l'ont fait, ont essentiellement souscrit à un crédit immobilier pour acquérir leur logement (40%) ou pour des raisons personnelles (36%).

Figure 53 : souscription au crédit bancaire

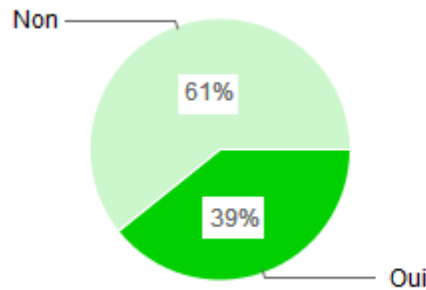
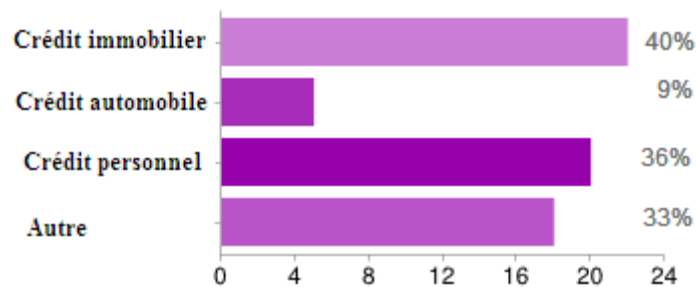


Figure 53 : type de crédit sollicité



La détention de carte bancaire est confirmée par 91% des bancarisés⁷⁸, 79% d'entre eux détiennent des cartes de retrait seulement, 50% disposent de cartes qui servent à la fois au retrait et au paiement, tandis que seuls 7% d'entre eux disposent de cartes de crédit qui servent à la fois au retrait et au paiement et qui autorisent, de surcroît, des crédits utilisés par 60% d'entre eux.

Figure 54 : types de cartes bancaires utilisées

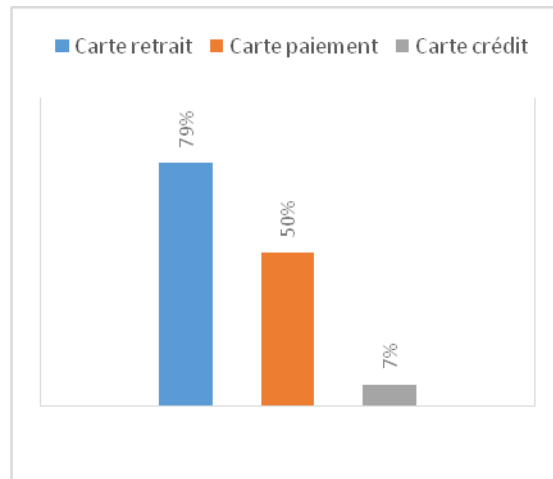
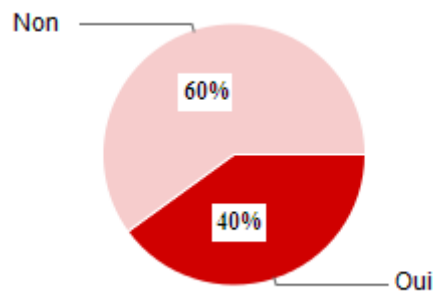


Figure 55 : utilisation des crédits autorisés par la carte de crédit

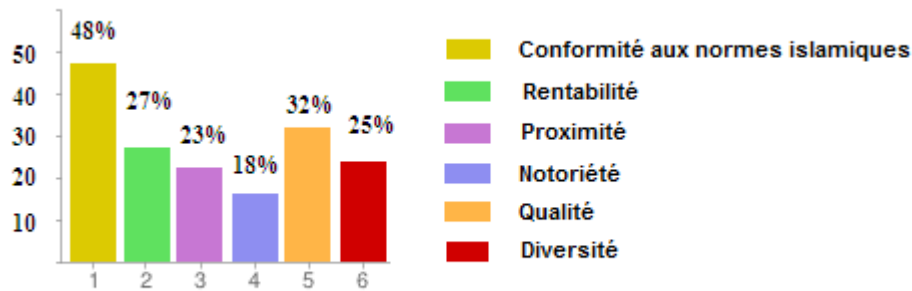


En ce qui concerne les critères de choix d'une banque, 48% des enquêtés ont déclaré que le critère principal devrait se baser, selon eux, sur la conformité de la banque aux normes islamiques. 32% d'entre eux ont, toutefois, estimé que le critère de qualité des produits et services que la banque offre est leur critère primordial, tandis que 27% des enquêtés ont estimé que le critère financier de rentabilité est celui qui préside à leur choix.

⁷⁸ Les 9% des bancarisés ne disposant pas de cartes bancaires est justifié par le fait qu'au moment où nous avons mené l'enquête les clients de Barid Bank ne disposaient pas encore de cartes bancaires.

La diversité de l'offre est également un critère fondamental pour le quart des enquêtés, tandis que 23% d'entre eux estiment que le critère de proximité de leur agence est un critère majeur qui préside à leur choix. Seuls 18% des enquêtés ont mentionné la notoriété et l'ancienneté de la banque comme critère décisif présidant à leur choix.

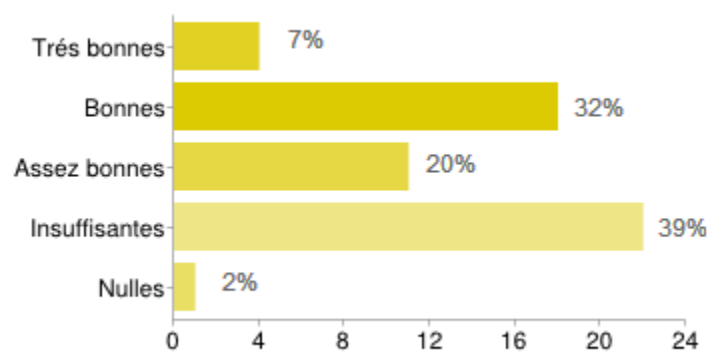
Figure 56 : critères de choix d'une banque



Sur le plan du degré de connaissance des institutions financières islamiques (banques islamiques, assurances Takaful...), 39% des enquêtés ont déclaré avoir des connaissances insuffisantes et pas très claires en la matière, 2% ont même déclaré ne disposer d'aucune notion élémentaire en la matière.

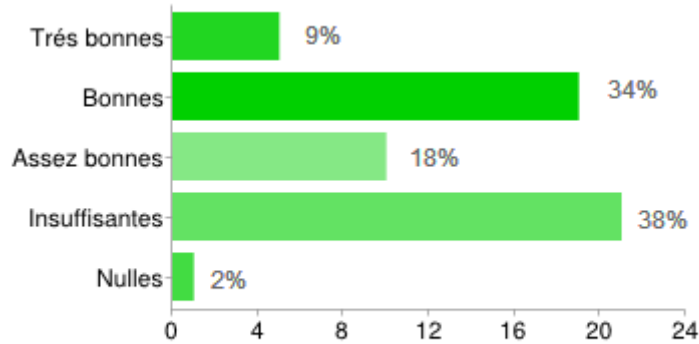
32% ont tout de même déclaré avoir des connaissances assez bonnes et seuls 7% des enquêtés ont affirmé avoir de très bonnes connaissances en la matière.

Figure 57 : degré de connaissances des institutions financières islamiques



Quasiment les mêmes proportions ont été enregistrées en matière de connaissances des produits financiers islamiques.

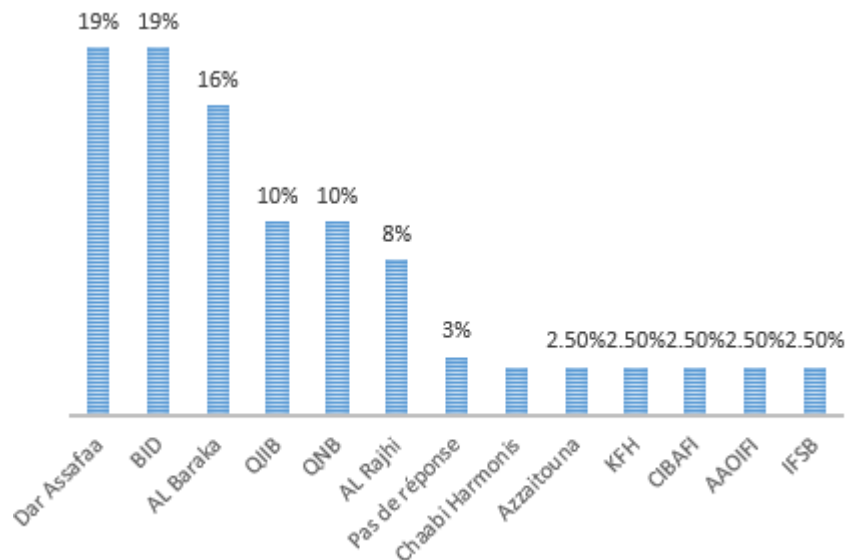
Figure 58 : degré de connaissance des produits financiers islamiques



Pour s’assurer du degré de ces connaissance, nous avons demandé aux enquêtés de citer quelques exemples d’institutions financières islamiques et quelques exemples de produits financiers islamiques.

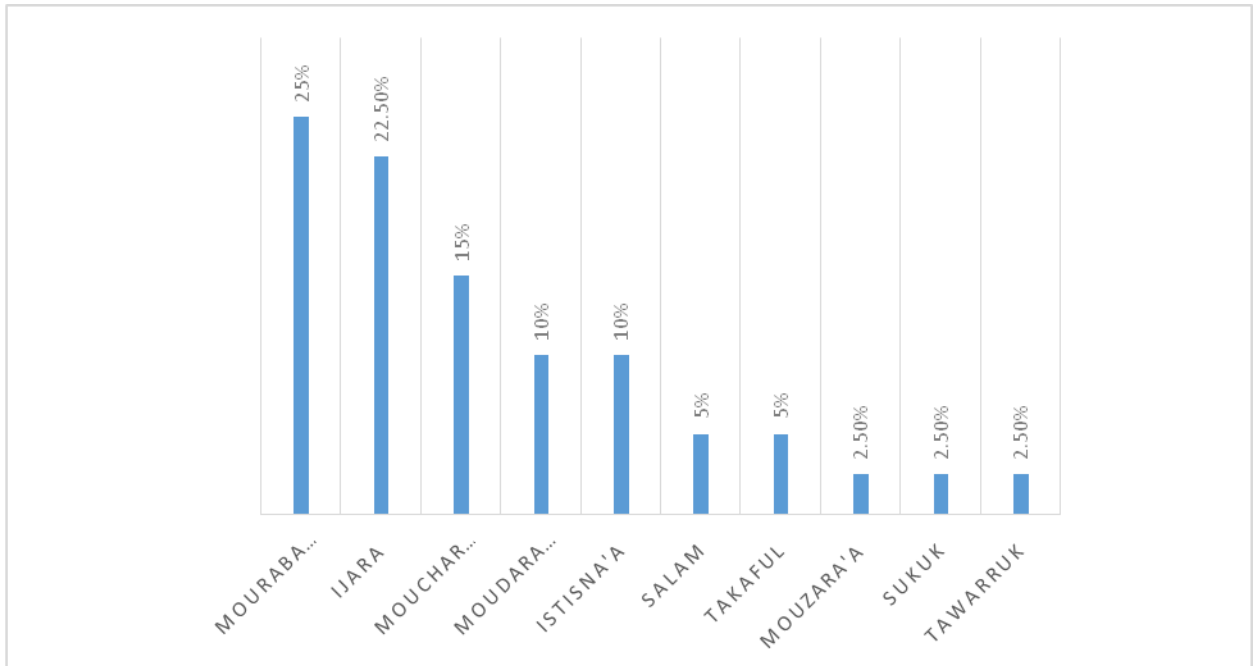
19% ont ainsi cité Dar Assafa et la Banque islamique de Développement, tandis que 16% ont cité AL Baraka Bank, 10% ont cité Qatar International Islamic Bank et 8% ont cité respectivement Al Rajhi Bank et Qatar National Bank, tandis que les organismes régulateurs tels Accounting and Auditing Organisation for Islamic Financial Institutions (AAOIFI) et Islamic financial services Board (IFSB) n’ont été cité que par 2,5% des enquêtés.

Figure 59 : institutions financières islamiques (ou offrant des produits financiers islamiques)



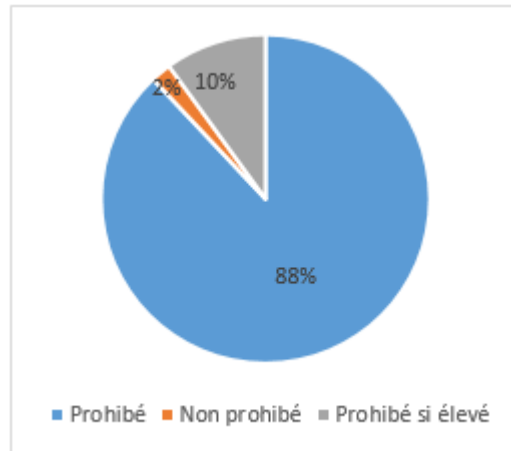
Pour les produits financiers islamiques, la Mourabaha est la plus citée par les enquêtés (25%), suivie de l'Ijara qui a été citée par 22,5% des enquêtés et la Moucharaka (15%) alors que des produits tels les Sukuks et les produits Takaful n'ont été cités que par 2,5%. Ceci s'explique par le fait que les produits Mourabaha, Ijara et Moucharaka sont les seuls produits qui ont été autorisés au Maroc depuis 2007, mais seule la Mourabaha et, à moindre échelle, l'Ijara ont été mis en circuit commercial.

Figure 60 : produits financiers islamiques connus par les enquêtés



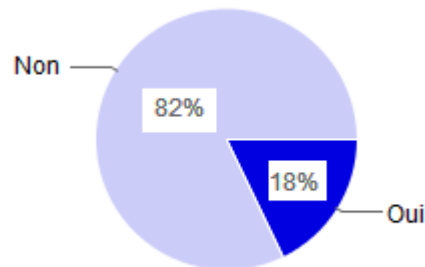
Sur le plan de la prise de position à l'égard de l'intérêt, la majorité des enquêtés (88%) ont considéré que l'intérêt est l'usure prohibé en Islam et est par conséquent Haram. Une proportion non négligeable (10%) considère que l'intérêt ne devient usure que lorsqu'il est prohibitif (trop élevé) et seuls 2% des enquêtés le considèrent comme non prohibé à l'absolu.

Figure 61 : position à l'égard de l'intérêt



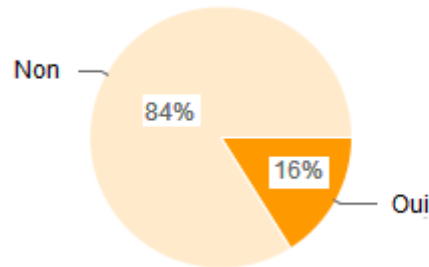
A la question de savoir si les enquêtés estiment que le mode de fonctionnement des institutions financières qui commercialisent les produits financiers alternatifs au Maroc (Dar Assafaa par exemple) leur paraît conforme ou non aux normes islamiques, 82% des enquêtés ont jugé que ce fonctionnement n'est pas conforme aux normes islamiques.

Figure 62 : conformité du mode de fonctionnement de Dar Assafaa aux normes de la Charia'a



Concernant les produits financiers que ces institutions commercialisent, 84% des enquêtés ont estimé qu'ils ne sont pas conformes aux normes islamiques.

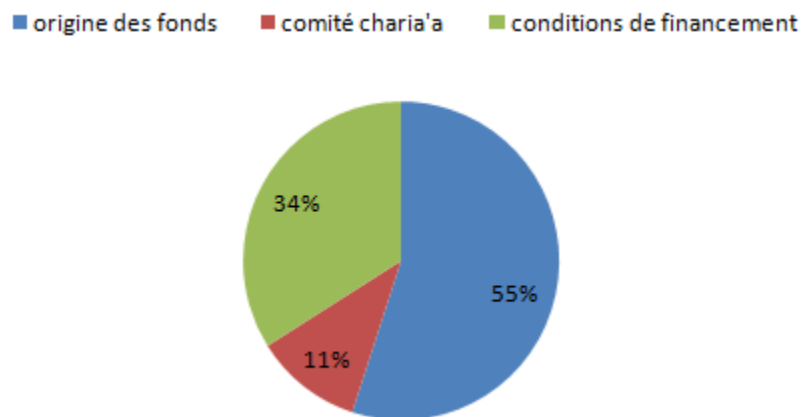
Figure 63 : conformité des produits offerts par Dar Assafaa aux normes de la Charia'a



Sur ce plan 55% des enquêtés ont particulièrement incriminé l'origine douteuse des fonds de ces institutions du moment qu'elles sont de simples fenêtres au sein des banques classiques et que, par conséquent, il n'y a pas de séparation entre les fonds de la banque classique et sa fenêtre « islamique ».

34% des enquêtés ont également mis en doute les conditions de financement qui comportent des clauses comme l'assurance conventionnelle et les intérêts de retard. 11% des enquêtés ont également incriminé l'inexistence des comités Charia'a qui devraient statuer sur la conformité aux normes islamiques de ces fenêtres.

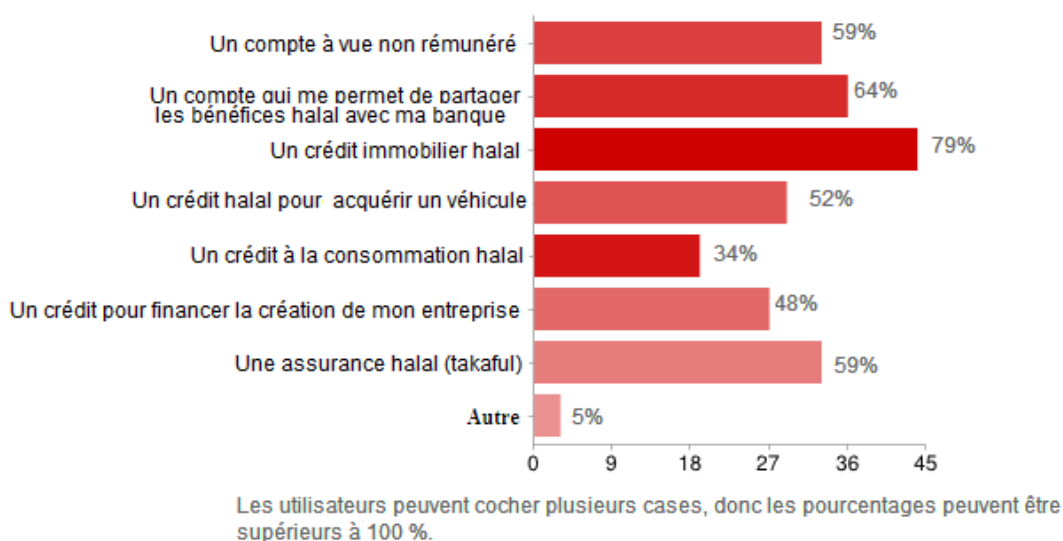
Figure 64 : raisons de non-conformité de Dar Assafaa aux normes de la Charia'a



A la question de savoir quels sont les intentions des enquêtés si une banque islamique en due forme viendraient à s'installer au Maroc, 79% ont déclaré qu'ils opteraient pour un crédit halal, tandis que 64% ont affirmé opter pour une compte d'épargne qui leur permettrait de fructifier leurs économies en partageant avec leur banque les bénéfices qui découlerait d'une prise de participation.

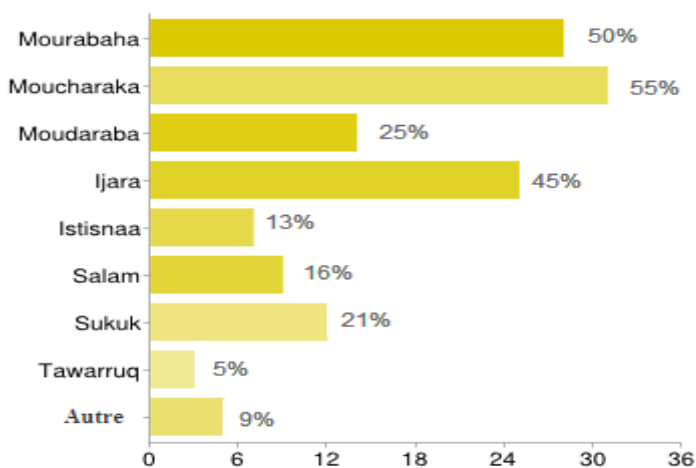
59% ont déclaré opter pour un produit d'assurance Takaful et 52% ont déclaré vouloir opter pour un produit financier Halal pour financer l'acquisition de leur véhicule et 48% ont affirmé opter pour un produit financier islamique qui leur permettrait de créer leur entreprise.

Figure 65 : intention d'utiliser les instruments financiers islamiques



Quant aux produits financiers islamiques préférés par les enquêtés, 55% ont affirmé vouloir opter pour le produit Moucharaka, 50% ont préféré la Mourabaha et 45% ont déclaré vouloir opter pour le produit Ijara.

Figure 66 : types d'instruments financiers islamiques souhaités



IV-Les instruments financiers alternatifs face aux besoins de la population au Maroc : essai de modélisation

1-Adaptation du modèle de Humayon au contexte marocain

Le modèle de Humayon nous a permis d'élaborer un indice de la demande pour les produits financiers islamiques offerts au Maroc sous l'appellation «instruments financiers alternatifs », lequel s'avère très faible (0,11) et confirme le constat de l'échec de ces produits financiers que révèle le faible chiffre d'affaires réalisé en 2010 (900.000 dh) et qui a même connu une baisse en 2011 (800.000 dh) obligeant certaines banques de la place (la banque populaire en l'occurrence) à abandonner le projet de lancement de ces produits au sein d'une structure autonome à l'image de Dar Safaa d'Attijari Wafa Bank.

Le Modèle nous a permis également de segmenter la clientèle marocaine en fonction de la demande qu'elle adresse aux produits financiers alternatifs offerts.

Cette clientèle est globalement hésitante (42% de la population a un indice de la demande faible (inférieur à 0,25)), une proportion non négligeable (47%) de la population présente même un indice nul n'adressant, par conséquent, aucune demande à ces produits qu'elle taxe comme étant trop chers et non conformes aux normes islamiques. Ce constat de non-conformité des produits aux normes islamiques est d'ailleurs partagé par 88% de la population, celui de la cherté est partagé par 72% de la population totale.

La proportion de la population adressant une demande moyenne aux instruments financiers alternatifs (indice compris entre 0,25 et 0,5) ne dépasse guère 10%, et aucune demande vigoureuse n'a été constatée chez les enquêtés (indice >0,5 inexistant).

La faiblesse de la demande est attribuée à la faiblesse de l'indice de sensibilisation en matière de finance islamique (0,3), résultat lui-même du flou informationnel et du climat de confiance qui prévaut autour de ces produits alternatifs.

Ce sont autant de facteurs de blocage que nous allons essayer de mettre en relief en explorant les résultats de notre enquête en nous référant au modèle de Humayon qui, outre le fait qu'il permet d'estimer l'indice de la demande des produits financiers islamiques, présente l'intérêt de pouvoir mettre en évidence les facteurs de blocage ainsi que les facteurs clés de succès de ces produits.

- **Facteurs de blocage des IFA :**

Cherchant à comprendre les facteurs de blocage des IFA, nous avons essayé de tester notre hypothèse de départ, selon laquelle, l'échec des IFA commercialisés actuellement au sein de fenêtres islamiques au sein des banques classiques serait dû, d'une part, à la conviction d'une grande partie des consommateurs que ces IFA sont non conformes aux normes islamiques, et aux conditions de leur commercialisation (offre déclinée au sein de fenêtres islamiques des banques classiques, coût élevé, communication déficiente...) d'autre part.

Nous avons articulé notre questionnaire autour des axes suivants :

- position des enquêtés vis-à-vis de la conformité aux normes islamiques du mode de fonctionnement des institutions qui commercialisent les IFA
- position des enquêtés vis-à-vis de la conformité aux normes islamiques des IFA commercialisés
- position des enquêtés vis-à-vis des conditions de commercialisation des IFA (communication, coût, distribution)
- besoins et attentes des enquêtés et typologie des IFI susceptibles de répondre à ces besoins et attentes
- segmentation de la clientèle en fonction de l'indice de la demande des IFI

De prime abord, 88% des enquêtés ont estimé que le mode de fonctionnement des institutions financières qui commercialisent actuellement les instruments financiers alternatifs au Maroc est non conforme aux normes islamiques, les enquêtés ont incriminé tout particulièrement l'inexistence de comité Charia'a au sein de ces institutions et le coût élevé de leurs produits par rapport à ceux classiques.

Une proportion similaire (90%) des enquêtés a estimé que les instruments financiers alternatifs sont eux-mêmes non conformes aux normes islamiques, la Mourabaha, telle qu'elle est commercialisée actuellement, s'apparente selon eux plutôt au prêt classique à intérêt, les enquêtés incriminent également l'obligation de souscrire une assurance-vie conventionnelle en guise de garantie de ce mode de financement et les pénalités de retard infligées aux clients qui tarderaient à régler leurs échéances.

Ces données confirment notre hypothèse de la méfiance de la population vis-à-vis des IFA qu'ils jugent globalement comme non conformes aux normes islamiques.

La déficience de la communication autour de ces produits est confirmée par la proportion de personnes ayant des connaissances insuffisantes (35%) voire aucune idée (14%) sur ces nouveaux produits financiers. Il en est de même de la connaissance des institutions financières islamiques d'une manière générale puisque 43% des enquêtés ont estimé que leurs connaissances, en la matière, sont insuffisantes voire nulles (14%).

Par ailleurs 72% des enquêtés ont estimé que les IFA sont coûteux comparativement aux instruments financiers conventionnels ce qui n'a pas été de nature à les encourager à opter pour ces nouveaux produits. Ceci confirme notre hypothèse relative à la cherté de ces produits qui freine leur développement.

- **Besoins et attentes des particuliers : les facteurs clés de succès**

L'analyse des résultats de l'enquête révèle que le financement de l'acquisition du logement à l'aide des instruments financiers conformes aux normes islamiques constitue le principal besoin ressenti par 82%⁷⁹ des enquêtés vient ensuite le besoin d'acquérir un véhicule 59% et celui de créer son propre entreprise (59%), le besoin de détenir un compte à terme rémunéré sur la base d'un partage de pertes et profits avec les banques est, par ailleurs, cité par 53% des enquêtés alors que le financement de la consommation n'est cité que par 18% des enquêtés.

Concernant les instruments financiers souhaités par les enquêtés, l'Ijara a été citée par 53% de personnes suivie de la Moucharaka (47%) alors que la Moudaraba et la Mourabaha n'ont été citées que par (29%) et (35%) de personnes respectivement. Quant à l'Istisna'a, le Salam et les Sukuk, étant largement méconnus du public, ils n'ont été cités que par (5%), (11%) et (17%) des enquêtés respectivement.

Ces derniers résultats sont, toutefois, à prendre avec prudence vu le nombre élevé de non réponse en raison de l'incompréhension de ces produits par le large public malgré les explications que nous avons fourni aux enquêtés.

⁷⁹ Ce résultat est comparable à celui révélée par une enquête menée auprès de la communauté musulmane en France dont 77% des enquêtés ont déclaré avoir besoin d'un financement halal pour l'acquisition de leur propre logement.

Le test de l'hypothèse selon laquelle la conformité des IFA aux normes islamiques est une condition primordiale à l'essor de ces produits a été validée par 63% des enquêtés qui ont cité que la conformité de ces instruments aux normes islamiques est le principal critère de choix d'un produit financier.

Cette conformité devrait être assurée, selon les enquêtés, par un comité Charia'a qui rassure davantage les clients ; quant aux IFA eux-mêmes, les enquêtés ont estimé nécessaire de les commercialiser au sein de banques islamiques à part entière et non pas au sein de structures rattachées aux banques classiques.

Le coût/rendement des instruments financiers offerts comme argument commercial incitatif vient en deuxième position puisque une proportion non négligeable des enquêtés (41%) l'a même cité en premier lieu, les instruments financiers alternatifs devraient être comparables à ceux des produits conventionnels sur ce plan.

Cette divergence en ce qui concerne les priorités des consommateurs confirme notre hypothèse de l'hétérogénéité relative de la clientèle potentielle susceptible d'utiliser ces instruments financiers et concorde avec le modèle élaboré par Humayon.

2-Facteurs influençant l'attitude de la clientèle des particuliers face aux instruments financiers alternatifs offerts

L'attitude de la clientèle face à l'offre des IFA étant une variable qualitative binaire (favorable (1) ou non favorable (0)), la régression logistique est toute indiquée.

En effet, « lorsque la variable dépendante est qualitative (nominale ou ordinale), [...] la question qui se pose est la suivante : à quelle catégorie de la variable qualitative renvoient les valeurs prises par les variables explicatives? Comme on ne se situe pas dans un monde de certitude absolue, la question peut être reformulée en probabilité d'occurrence. Selon quelles probabilités les valeurs prises par les variables explicatives renvoient-elles aux différentes catégories de la variable qualitative dépendante ? » (Stafford et al, 2006 : 203).

La variable binaire Y (d) : le fait d'exprimer une demande pour les IFA (L2; L2 = 1) ou non (L1 ; L1 = 0) a été confrontée à plusieurs variables indépendantes afin de tester l'impact de la situation familiale de l'enquêté, sa catégorie socio-professionnelle, son revenu, sa ville d'origine ainsi que son niveau d'instruction sur sa demande en

instruments financiers alternatifs, mais aucune relation statistiquement significative n'a été trouvée.

L'analyse de la demande adressée aux instruments financiers alternatifs révèle, par ailleurs, que l'indice minimal de la demande est nul et que l'indice maximal est 0,46 et qu'en moyenne cet indice est de l'ordre de 0,2034 avec un écart type de 0,18529 (voir tableau ci-dessous) :

Tableau 11 : analyse de l'indice de la demande

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Demande	300	,00	,46	,2034	,18529
Valid N (listwise)	300				

Source : calculs sur SPSS

La faiblesse de l'indice de la demande est essentiellement due à la faiblesse de l'indice de la sensibilisation à la finance islamique qui est en moyenne de l'ordre de 0,3387 avec un écart type de 0,30617 (voir tableau ci-dessous).

Tableau 12 : analyse de l'indice de sensibilisation à la finance islamique

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Sensibilisation	300	,00	,67	,3387	,30617
Valid N (listwise)	300				

Source : calculs sur SPSS

La corrélation entre la demande des produits financiers alternatifs et la sensibilisation en matière de finance islamique est, en effet, très forte (0,985) au seuil de signification de 1% comme le montre le tableau ci-dessous, ce qui confirme l'hypothèse selon laquelle plus il y a sensibilisation en matière de finance islamique plus la demande des produits offerts par cette finance est élevée et inversement.

Tableau 13 : corrélation entre la demande des produits financiers alternatifs et la sensibilisation en matière de finance islamique

		Sensibilisation	Demande
Sensibilisation	Pearson Correlation	1	,985**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	300	300
Demande	Pearson Correlation	,985**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	300	300

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Source : calculs sur SPSS

La demande actuelle adressée aux instruments financiers classiques est, par ailleurs, peu corrélée (Pearson Correlation) à la demande des instruments financiers alternatifs (-0,044) (voir tableau ci-dessous).

Tableau 14 : corrélation entre la demande des instruments classiques et ceux alternatifs

		Demande	demand
Demande	Pearson Correlation	1	-,044
	Sig. (2-tailed)		,645
	N	300	300
demand	Pearson Correlation	-,044	1
	Sig. (2-tailed)	,645	
	N	300	300

Source : calculs sur SPSS

Il en est de même pour les autres considérations liées aux conditions de commercialisation des instruments financiers islamiques (coefficient de corrélation de l'ordre de 0,132) (voir tableau ci-dessous).

Tableau 15 : corrélation entre la demande des instruments financiers alternatifs et les conditions de leur commercialisation

		Demande	Autres
Demande	Pearson Correlation	1	,132
	Sig. (2-tailed)		,166
	N	300	300
Autres	Pearson Correlation	,132	1
	Sig. (2-tailed)	,166	
	N	300	300

Source : calculs sur SPSS

Cherchant à affiner le modèle de Humayon, nous avons jugé utile de réaliser une régression logistique de la variable D sur les différentes variables constitutives de l'indice. La régression, via le logiciel de statistiques SPSS⁸⁰, démontre que seules les variables X1, X5, X6, Z1, Z2, Z3 et Z4 sont retenues dans le modèle dans une première phase (step 1).

Mais seules les variables Z1 (position à l'égard de la prohibition de l'intérêt), Z2 (degrés de connaissance des Institutions financières islamiques), Z3 (degrés de connaissance des Instruments financiers islamiques) sont significatives au seuil 5%.

Tableau 16 : régression logistique de la demande sur différentes variables explicatives

Variables in the Equation						
	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a						
X1	1,549	1,133	1,870	1	,171	4,705
X5	1,673	1,167	2,055	1	,152	5,330
X6	-,847	2,099	,163	1	,686	,429
Z1	14,662	4,389	11,158	1	,001	2331112,290
Z2	8,520	2,304	13,671	1	,000	5013,530
Z3	10,455	2,976	12,343	1	,000	34733,754
Z4	-19,322	13,613	2,015	1	,156	,000
Constant	-28,088	7,935	12,528	1	,000	,000

a. Variable(s) entered on step 1: X1, X5, X6, Z1, Z2, Z3, Z4.

Source : calculs sur SPSS

Le modèle peut, en définitive, s'écrire :

$$D = -28,088 + 14,662*Z1 + 8,520*Z2 + 10,455*Z3$$

Un tel modèle présente l'avantage d'éclairer aussi bien les responsables des institutions financières (banques, assurances, sociétés de financement...) que les décideurs politiques sur les facteurs déterminant la demande des instruments financiers islamiques conçus en tant que véritables instruments financiers alternatifs à ceux conventionnels.

Ces facteurs sont essentiellement :

- ✓ La position tranchée des acteurs économiques à l'égard de la prohibition de l'intérêt, laisse planer un doute à l'égard du principal produit financier alternatif

⁸⁰ Statistical Package for the Social Sciences

mis en place (Mourabaha), ce qui nécessite son remplacement par des produits financiers réellement alternatifs, tels que la Moucharaka et la Moudaraba à la fois pour les produits d'épargne et ceux de financement.

Les institutions financières qui souhaiteraient commercialiser les produits financiers alternatifs devraient par ailleurs disposer de comités Charia'a dont le rôle est de rassurer les consommateurs quant à la conformité des produits financiers aux normes islamiques.

✓ La sensibilisation à la finance islamique (produits, institutions et organes de supervision) est aussi une condition nécessaire à l'épanouissement de la finance islamique au Maroc.

Le rapport de développement de la finance islamique dans le monde note à juste titre que le degré de connaissance de la finance islamique au Maroc est très faible (4 sur une échelle de 70) et dans une moindre mesure les degrés de sensibilisation à la finance islamique (colloques, séminaires, news.....) (Indice 13 sur une échelle de 70).

Figure 67 : Indicateur de développement de la finance islamique au Maroc comparativement à la Tunisie



Source : ICD-Thomson Reuters (2013)

Un grand effort de vulgarisation et de sensibilisation à la finance islamique devrait donc être entrepris afin de booster davantage la demande des produits financiers alternatifs.

Section 2-Les instruments financiers alternatifs face aux besoins des professionnels : cas des artisans et petits agriculteurs

Paragraphe 1-Rescension de la littérature

Les études ayant porté sur les besoins des PME en instruments financiers islamiques ont fait l'éloge des instruments financiers participatifs basés sur le principe de partage des profits et pertes. Ainsi selon Brahima (1994), La particularité du financement des institutions financières islamiques par rapport aux besoins des PME réside essentiellement dans trois aspects:

- Les institutions islamiques favorisent la participation;
- ce système de partenariat oblige les deux parties à courir ensemble les risques en partageant les pertes et les profits;
- les institutions financières islamiques utilisent des méthodes de financement très peu connues par les banques classiques et très rarement expérimentées par les PME.

Selon Mohsin (1995), le principal besoin des PME concerne les capitaux propres, ce que le système financier islamique basé sur le partage des profits et pertes permet de remplir pleinement.

Sur le plan pratique, une étude consacrée au financement islamique des PME, Yosri (2000) relate l'expérience de trois pays, l'Égypte, la Jordanie et le Soudan. Pour le cas de l'Égypte, l'auteur a reflété l'expérience de la banque "Mit Ghamr" qui a eu un succès auprès des petits producteurs comme cette usine de carton qui a été financée sur la base du partage des pertes et profits avec les initiateurs du projet ou encore l'usine de matériaux de construction et autres petits projets portés par des petits agriculteurs et des artisans.

Quant à l'expérience Jordanienne, l'auteur a mis en lumière l'expérience de financement de PME par la Jordan Islamic Bank dont la principale intervention a consisté en l'usage de la Mourabaha pour permettre aux professionnels d'acquérir les biens d'équipement ou les matières et fournitures dont ils ont besoin.

Pour le cas du Soudan, Mohsin (1995) a repris l'expérience de Faisal Islamic Bank dans le financement des PME. Cette banque a, en effet, dédié une de ses filiales dans la Zone industrielle Oum Dermane exclusivement au financement des PME.

Cette expérience est citée en modèle est pour preuve, l'auteur relève que 85% des entrepreneurs qui ont fait appel au financement de cette banque ont été satisfaits de leur expérience et ont affirmé vouloir faire à nouveau appel à la banque à l'avenir.

Une étude menée par Babaker (1997) a confirmé pour le cas du Soudan, la primauté du financement des PME par la Mourabaha, mais aussi l'Istisna'a particulièrement dans les entreprises industrielles. Une autre étude de l'auteur (Babaker, 1997a) confirme la prédilection des unités agricoles pour le Salam.

Pour le cas marocain, les études relatives aux besoins des PME en instruments financiers islamiques sont rares, pour ne pas dire inexistante. Une étude menée par le cabinet IBF consulting (1998) a prouvé que près de 6% des entrepreneurs marocains ne recourent pas aux produits et services bancaires à base d'intérêt pour des raisons religieuses liées à la prohibition du Riba.

Récemment une enquête menée conjointement par Thomson-Reuters, la BID et CIBAFI (2013) a révélé que près de la moitié des PME interrogés ont affirmé qu'elles n'ont pas eu accès aux services financiers au cours des cinq dernières années, et celles qui y ont eu recours ont déclaré dépendre principalement des institutions financières pour la satisfaction de leurs besoins financiers. 98,2% des PME interrogées ont affirmé n'avoir jamais fait appel aux pratiques financières islamiques/alternatives autorisées au Maroc depuis 2007. Quant à leur prédisposition à faire appel aux services des banques participatives qui seront mises en place au Maroc, 22% ont confirmé qu'elles le feraient sûrement, 71% ont répondu qu'elles le feraient «peut-être». Seules 7% de PME interrogés ont précisé qu'elles ne feraient pas appel à ces banques même s'elles viendraient à être créées.

L'enquête a révélé qu'un pourcentage élevé - 85% - des PME considère que leur principal critère de choix des banques participatives projetées se baserait sur les coûts et la compétitivité de leurs produits et services.

Idéalement, l'intermédiation financière islamique en faveur des PME devrait se baser principalement sur le modèle de la double Moudaraba (« two tier-mudaraba ») impliquant un engagement au passif envers un déposant et alloué à l'actif sur une activité productive en faveur d'un entrepreneur permettant de partager les profits et éventuels pertes avec le client final (Patel, 2013).

D'autres formules de financement islamiques sont toutes indiquées pour les PME et les professionnels, en l'occurrence le Salam et l'Istisna'a. Malheureusement le projet de loi sur les banques participatives, en cours d'approbation par le parlement, ne fait aucunement mention à ces deux instruments financiers islamiques de grande importance. Afin de mettre le point sur les possibilités offertes par ces instruments financiers alternatifs aux professionnels (souvent constitués en PME qui recèlent de grandes potentialités), nous avons mené une enquête par entretien qui a ciblé une trentaine d'artisans de la région de Rabat-Salé (Complexe artisanal Oulja (Salé), Souika de Salé, Souika de Rabat).

Paragraphe 2- Etude des besoins des professionnels en instruments financiers alternatifs: cas des artisans

1-Présentation de l'enquête

1-Objectifs de l'enquête

Le questionnaire s'est fixé pour objectif de connaître les difficultés de financement et/ou de commercialisation que les artisans rencontrent dans l'exercice de leur métier d'artisans (voir annexe n° 8).

Il a été aussi question d'avoir des informations sur le niveau de connaissance des produits financiers alternatifs par les artisans et leur prédisposition à les utiliser.

2-Outils de l'enquête

L'enquête a été menée à l'aide d'un questionnaire, qui a été expliqué oralement aux artisans et coché par nous-mêmes étant donné l'analphabétisme qui caractérise généralement les petits artisans.

Cette technique est très fiable parce qu'elle permet la collecte de réponses exactes et précises et permet, en cas d'incompréhension de la part des interviewés, d'intervenir pour fournir des informations complémentaires.

Les variables prises en compte pour définir la structure de l'échantillon ont été l'âge, le genre et le revenu mensuel moyen de l'artisan.

3-Hypothèses de l'étude

Notre étude part des hypothèses suivantes :

H1 : les artisans rencontrent des difficultés de financement de la matière première et du matériel d'exploitation.

H2 : les artisans rencontrent des difficultés de commercialisation de leurs produits (manque de lieux de vente, clientèle peu abondante).

H3 : les produits financiers islamiques, particulièrement le Salam et l'Istisna'a, vont permettre un développement considérable de l'activité des artisans.

4-Elaboration du questionnaire

Les questions présentées aux enquêtés cherchent à cerner les difficultés rencontrées par les artisans au niveau du financement de leurs activités de production et de commercialisation des produits artisanaux.

Les principales questions auxquelles doit répondre notre étude s'articulent donc autour des interrogations suivantes :

- Par quel moyen l'artisan finance-t-il majoritairement ses dépenses d'exploitation?
- Quelles sont les difficultés auxquelles il est confronté sur le plan financier et commercial?
- L'artisan a-t-il une connaissance suffisante des instruments financiers islamiques et si ces instruments pourraient constituer une alternative crédible pour lui?

II-Résultats de l'enquête

La population enquêtée est en majorité constituée d'hommes (83%), il s'agit d'une population d'artisans assez âgés puisque plus de 58% d'entre eux ont plus de 45 ans.

Figure 68 : Genre des enquêtés

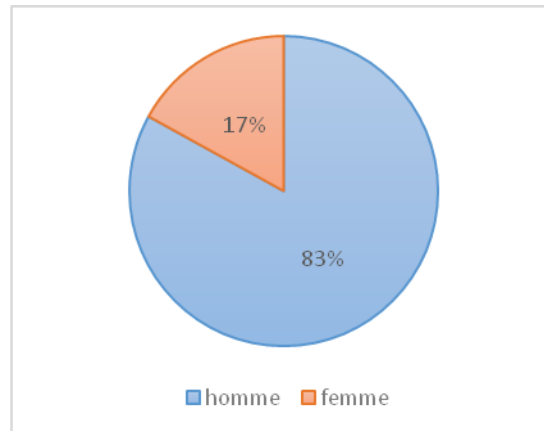
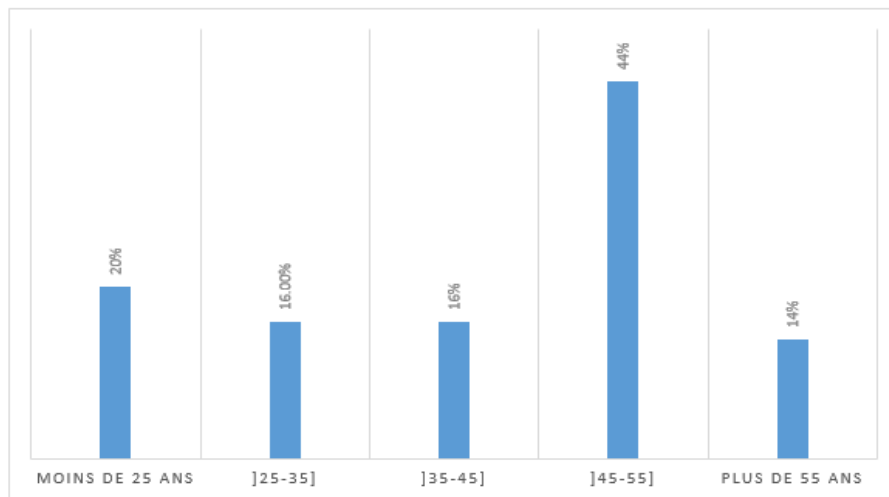
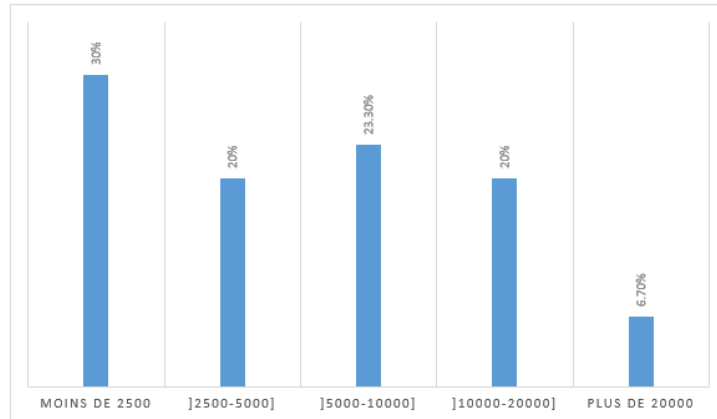


Figure 69 : Structure par âge des enquêtés



Les revenus de cette population sont limités (plus de 50% d'entre eux gagnent moins de 5000 Dh/mois) et non réguliers (70% du chiffre d'affaires est réalisé en période estivale).

Figure 70 : Structure des revenus des enquêtés



Les artisans sont en majorité bancarisés (73%) et leur banque favorite est la banque populaire (54%), vu les liens traditionnels qu’entretient cette banque avec les professionnels depuis sa création, le quart des enquêtés fréquente Attijari Wafabank, ce qui prédestinent ces deux banques à être leaders sur le marché des professionnels.

Figure 71 : bancarisation des enquêtés

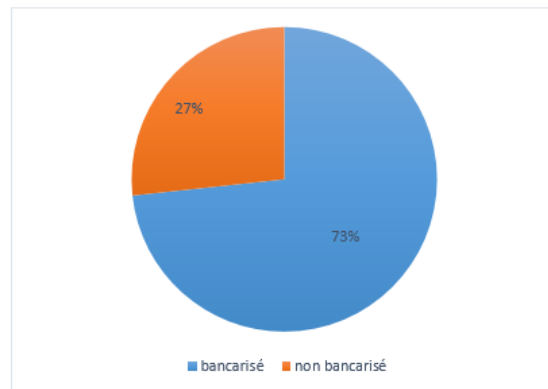
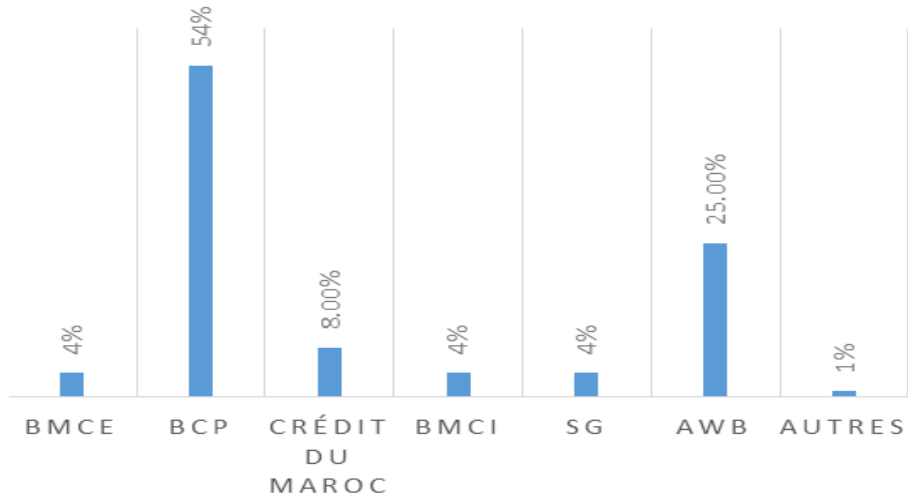


Figure 72 : Banques des enquêtés



80% de ces artisans n'ont jamais eu de crédit bancaire. 54% des enquêtés attribuent le non recours au crédit bancaire aux conditions bancaires très défavorables, incriminant particulièrement les exigences de garanties (29%) et le coût du crédit (29%). Notons que près de 24% des enquêtés justifient le non recours au crédit par sa non-conformité aux normes islamiques (intérêt usuraire).

Figure 73 : fréquence des enquêtés ayant contracté un crédit

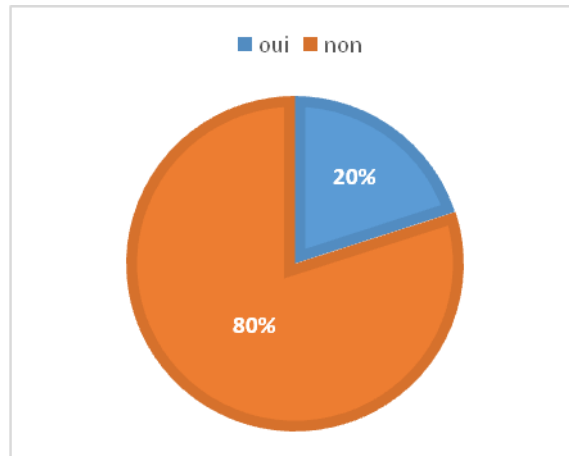
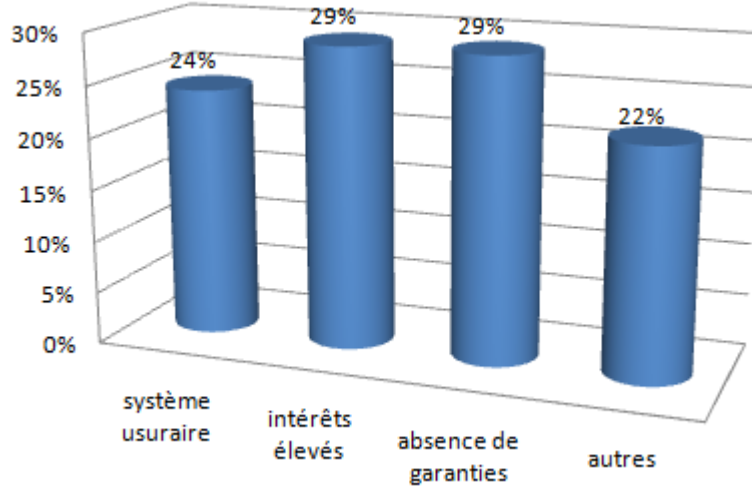
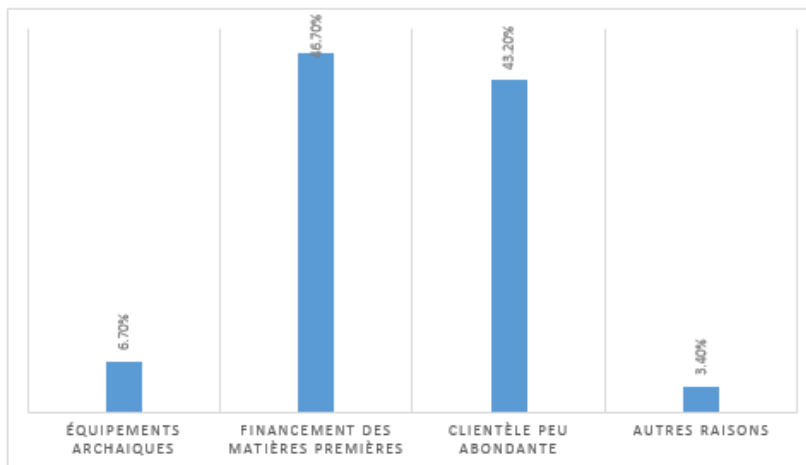


Figure 74 : raisons du non recours au crédit classique



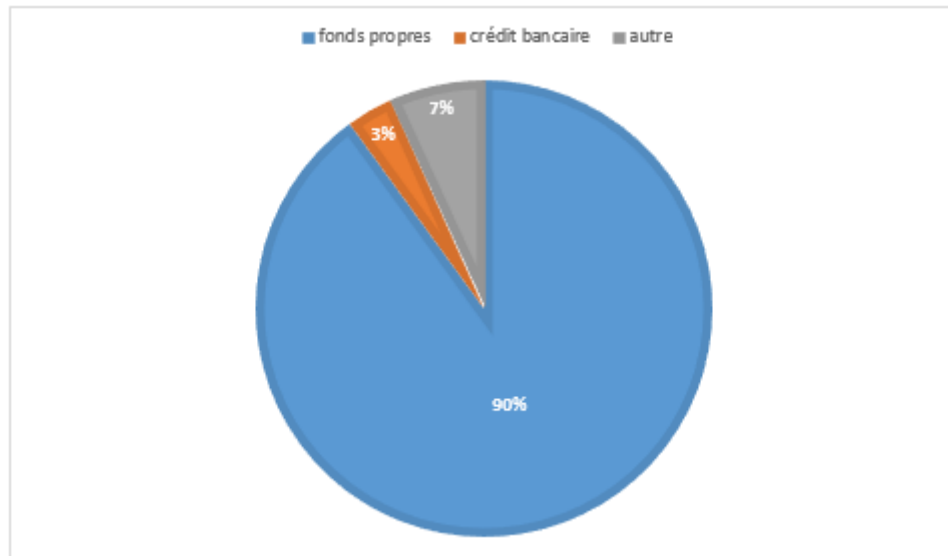
Les principales difficultés que rencontrent ces artisans se rapportent au financement de l'achat des matières premières (46,7%) et à la commercialisation de leurs produits sur les marchés (43,2%).

Figure 75 : difficultés de financement des enquêtés



Pour le volet financement, 90% des artisans enquêtés comptent sur leurs fonds propres ou le concours d'amis ou des membres de familles (6,7%), seuls 3,3% d'entre eux ont eu recours aux banques pour le financement.

Figure 76 : sources de financement des enquêtés



Concernant la difficulté liée à la commercialisation des produits, 70% des enquêtés ont affirmé qu'ils sont incapables d'écouler toute leur production et 63% d'entre eux ont estimé qu'il leur faut plus d'un an, en général, pour pouvoir le faire.

L'enquête a également révélé la grande précarité de la situation des artisans en raison de la saisonnalité de leur activité, l'essentiel de leur chiffre d'affaires est réalisé de manière occasionnelle, particulièrement en été et à l'approche des fêtes.

Figure 77 : Ecoulement de la production des enquêtés

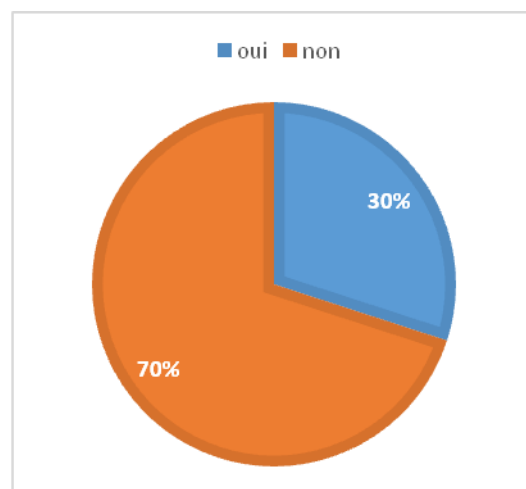
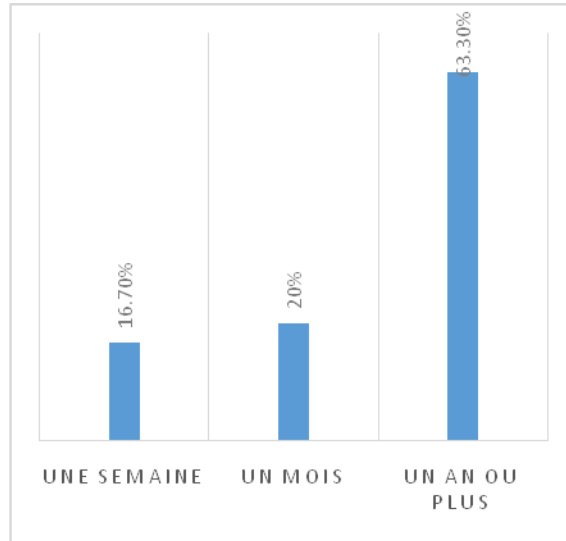


Figure 78 : délai d'écoulement de la production



L'indisponibilité des lieux de vente constitue également un handicap majeur à la commercialisation des produits pour 46,7% des artisans, seules les foires occasionnelles leur permettent d'entrer en contact direct avec les clients constitués pour la moitié de particuliers marocains (53,3%) et de touristes étrangers (40%) contre 6,7% pour les entreprises.

Figure 79 : période d'écoulement de la production

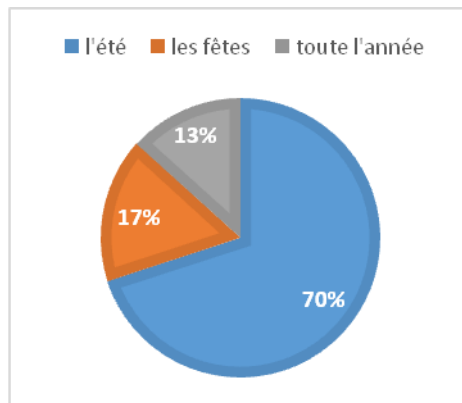
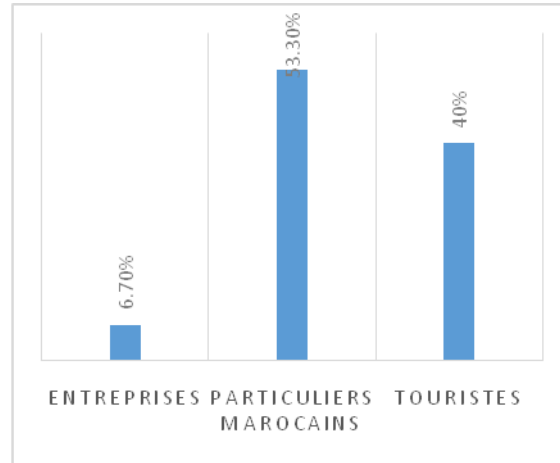
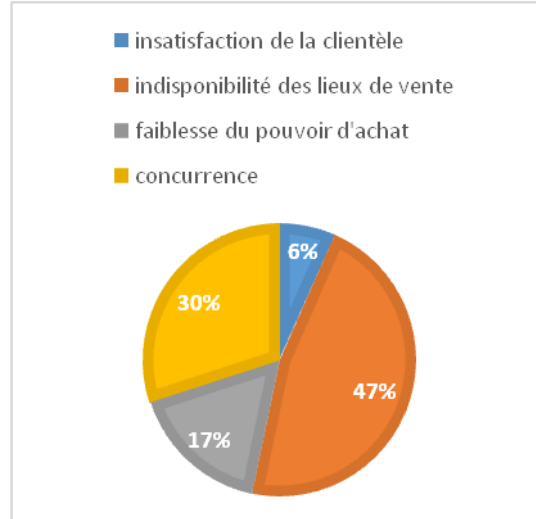


Figure 80 : type de clientèle



La concurrence de nouveaux produits industrialisés constitue également une préoccupation majeure pour 30% des artisans enquêtés.

Figure 81 : difficultés commerciales des enquêtés



L'essentiel des difficultés des artisans sont, comme on vient de le voir, sont d'ordre financier et commercial, l'Istisna'a est une formule de financement particulièrement intéressante pour les artisans, elle permet de résoudre ce double problème.

Le contrat Istisna'a peut lier, en effet, deux parties le Moustasni'i (client) et le Sani'i (l'artisan) pour la réalisation d'un bien moyennant une rémunération payable d'avance

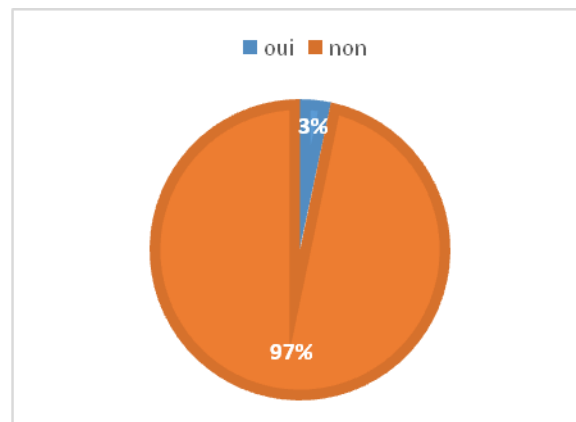
(Echéancier ou à terme). Les deux parties se mettent d'accord sur le prix et le délai de livraison.

Par exemple, le client acheteur remet à l'artisan le prix intégral de l'armoire que celui-ci doit réaliser pour lui. Sur le plan pratique, la banque se charge de la réception de commandes importantes au profit d'un gros client, par exemple une grande surface ou une galerie commerciale, finance l'artisan en intégralité (matière première et main d'œuvre) et en retour ce dernier s'engage à réaliser les ouvrages objet du contrat Istisna'a selon les stipulations de celle-ci.

Ainsi conçu, le contrat Istisna'a permet de résoudre les principaux problèmes des artisans (le financement, la commercialisation en plus de la conformité du financement Istisna'a aux normes islamiques).

Afin de tester le degré de connaissance des instruments financiers islamiques par les artisans et leur prédisposition à les utiliser ne leur avons demandé s'ils avaient déjà entendu parler des produits alternatifs destinés aux entreprises, question à laquelle seul 3% des enquêtés ont répondu par l'affirmative, ce qui dénote l'important effort de vulgarisation et d'information qui doit être entrepris afin de convaincre les artisans à souscrire à ces nouveaux produits financier.

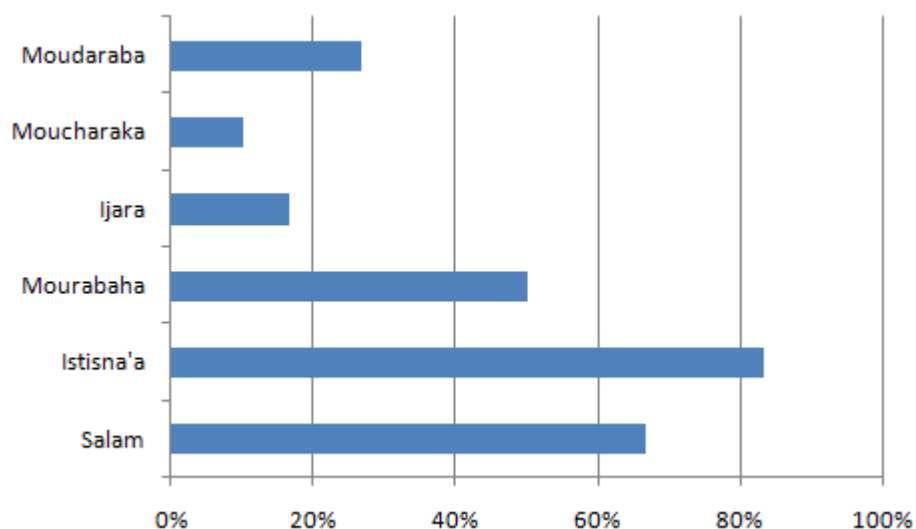
Figure 82 : connaissance des produits financiers alternatifs



Une fois les informations autour des produits financiers islamiques fournies à nos interlocuteurs, ceux-ci se sont présentés tous favorables à leur adoption s'ils viendraient à être offerts sur le marché.

Les enquêtés ont, par ailleurs, manifesté un intérêt particulier pour les produits Istisna'a (83%) et Salam (67%).

Figure 83 : type de produits financiers alternatifs souhaités



III-Synthèse des résultats et recommandations

Le financement et la commercialisation des produits constituent les deux difficultés majeures qui limitent le développement de l'activité des artisans et empêchent leur structuration en entreprises capables d'exporter leurs produits artisanaux, pourtant très prisés par les marchés étrangers.

Les artisans nous ont affirmé qu'une bonne partie de leur production (près de 6%) est vendue à des intermédiaires qui les réexportent à l'étranger au prix fort. D'ailleurs le ministre en charge de l'artisanat l'avoue lui-même dans ces termes « en général ce sont d'autres qui profitent de leur travail »⁸¹ et pour cause, l'auteur a pu s'assurer lui-même qu'un simple produit d'artisanat (tajine) de 40 dh (près de 4 euros) se vend à 80 euros dans les magasins carrefour en France soit 20 fois plus cher !).

Le Salam est une formule de financement toute indiquée pour les professionnels, puisqu'elle présente le double avantage de procurer le financement de la matière première dont le professionnel a besoin et lui assure également les débouchés sur le plan commercial puisque la vente est assurée à l'avance.

⁸¹ Interview du ministre de l'artisanat, Birou. A, in « les artisans marocains aux galeries Lafayette », libération
<http://www.artisanat-marocain.eu/artisanat-marocain-non-classe/les-artisans-marocains-aux-galeries-lafayette/2008/04/>

Toutefois, les résultats de l'enquête ont montré que 96,7% n'ont jamais entendu parler de ces instruments financiers islamiques qui se proposent en alternative aux produits financiers conventionnels à base d'intérêt. Ce qui dénote une déficience en matière de la communication autour de ces produits et nécessite des efforts soutenus de vulgarisation.

Les enquêtés sont en majorité bancarisés (76%) et la banque la plus fréquentée par eux est la banque populaire ce qui la prédestine à jouer un rôle de premier plan dans la commercialisation de la formule Salam auprès des professionnels.

Cette formule de financement peut tout aussi constituer une niche marketing pour le crédit agricole du Maroc en matière de financement des agriculteurs comme nous l'a montré l'expérience soudanaise (voir plus haut).

Paragraphe 3-Etude des besoins des professionnels en instruments financiers alternatifs : cas des agriculteurs

I-Présentation de l'enquête

L'agriculture représente près de 15 % de la richesse nationale produite chaque année, et a un effet multiplicateur, en amont et en aval, important et croissant sur le reste de l'économie. Son importance sociale est centrale: le secteur occupe 46 % des actifs du pays, et son évolution est déterminante dans les équilibres ou les déséquilibres de la société rurale, et donc dans la stabilité du pays dans son ensemble (Haut-Commissariat au Plan, 2004).

L'agriculture marocaine souffre, malheureusement, de problèmes structurels dont celui du sous financement du secteur. Les besoins en financement du monde agricole ne sont, en effet, satisfaits qu'à hauteur de 20% par le Crédit Agricole du Maroc (CAM)⁸² et à moins de 3% par les autres banques commerciales. Seules 100.000 exploitations sont bancables, sur ce nombre, le CAM revendique 97.000 clients. Avec les nouveaux outils de soutien et d'accompagnement de l'Etat (Plan Maroc Vert), le nombre d'exploitations éligibles au système bancaire atteint, à peine, 150.000, ce qui ne représente que 10% du

¹ Créé en 1961 (sous l'appellation de Caisse Nationale de Crédit Agricole), le Crédit Agricole du Maroc est investi d'une mission de service public dans le domaine de l'agriculture et du développement socio-économique en milieu rural. Travaillant en coordination avec les pouvoirs publics, son objectif est de valoriser les activités agricoles et de stabiliser les populations rurales en améliorant durablement leur niveau de vie.

total d'exploitations, 22% de la surface agricole utile et 30% des superficies irriguées. Pour l'écrasante majorité des micro-exploitations, dont le nombre s'élève à 1,4 million d'unités, le CAM détient par défaut 100% de part de marché via sa fondation de microcrédit "Ardi" (Sijlimassi⁸³, 2011).

En dépit de son insuffisance, le système de crédit initié s'est avéré peu adapté aux spécificités des exploitations agricoles et n'a nullement contribué à leur développement. Ainsi Pour la période 2000-2009, sur les 350000 agriculteurs, l'Etat a été contraint d'annuler la dette de 250000 petits exploitants en cessation de paiement (près de 7 milliards de Dh). Même Le programme Maroc vert initié depuis 2009 n'a profité qu'aux grandes exploitations.

Le coût élevé des crédits, l'absence de suivi des projets financés ainsi que la réticence des agriculteurs à utiliser des crédits à base d'intérêt prohibé tout ceci a contribué à l'échec de la politique de financement du secteur.

Dans ce contexte d'échec de la politique de financement conventionnel du secteur, les instruments financiers islamiques (notamment le financement participatif et le Salam) constituent une alternative crédible, d'autant plus que les agriculteurs marocains ont une longue tradition de financement à base de "Mouzaraa".

Ce type de financement prend la forme de prise de participation d'un bailleur de fonds (Moul Chkara) qui fournit la terre et qui peut aussi prendre en charge financièrement les semences, engrais et frais de labeurs et récoltes et un agriculteur qui fournit son travail. Selon le contrat oral conclu pour une campagne agricole renouvelable, la Mouzaraa peut prendre la forme de :

- Moukhamassa, dans ce cas le propriétaire terrien apporte la terre et prend en charge tous les facteurs de production (semences, engrais, frais de labeur et de moisson...), tandis que le travailleur (dit Khemmas) apporte sa seule force de travail et il est pris en charge, pour sa subsistance, par le propriétaire terrien. Ce dernier obtient quart cinquième de la récolte et attribue le cinquième restant au Khemmas.

²Président du directeur du Crédit Agricole du Maroc

- Mourabaa, dans ce cas le propriétaire terrien apporte la terre et prend en charge tous les facteurs de production (semences, engrais, frais de labeur et de moisson...) tandis que le travailleur (dit Rebaa) apporte sa force de travail et est obligé de se prendre en charge. Le Rebaa obtient le quart de la récolte tandis que le propriétaire terrien, lui, obtient les quart cinquième de la récolte.
- Moucharaka Bil Khoubza, dans ce cas l'agriculteur (dit Khabbaz) est obligé d'apporter sa force de travail et de prendre en charge tous les frais inhérents à la campagne agricole (semences, labeur et récolte, facteurs de production...) tandis que le propriétaire terrien n'est obligé d'apporter que sa terre. A l'issue de la campagne agricole, le Khebbaz obtient le tiers, voire la moitié, de la récolte et en attribue le reste au propriétaire terrien.

Cette pratique est d'autant plus ancrée dans les campagnes jouxtant les villes, la commune rurale des Shoul, se situant à la périphérie de Salé, en fournit un exemple typique.

Afin de valider notre hypothèse selon laquelle le financement participatif serait plus adaptée au contexte de l'agriculteur que ne l'est le financement conventionnel, nous avons mené une enquête par entretiens (annexe n° 9) auprès de 25 agriculteurs que nous avons rencontré dans les trois Souks hebdomadaires de la commune, à savoir "Souk Tnine"⁸⁴, "Souk Larbaa"⁸⁵ et "Souk Sebt"⁸⁶.

II-Résultats de l'enquête

En milieu rural, la prise en charge financière du foyer et de la campagne agricole est faite par les hommes, c'est pourquoi nous nous sommes résignés à mener nos entretiens avec des agriculteurs de sexe masculin.

Les entretiens ont été menés en dialecte marocain auprès de 25 agriculteurs afin de leur faciliter la compréhension des diverses questions. Nos interlocuteurs sont tous des chefs

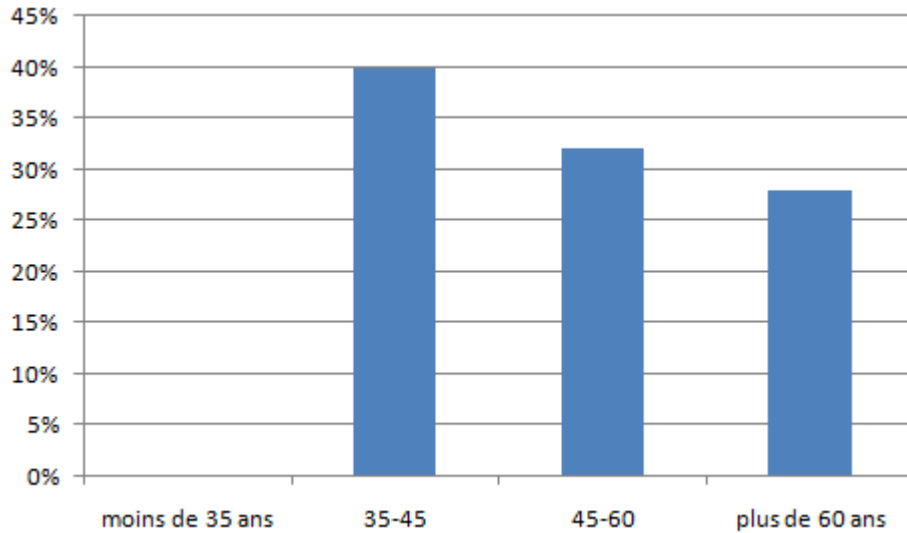
⁸⁴Souk Tnine Sidi Azzouz est un Souk hebdomadaire qui se tient chaque lundi dans la zone Est-Ouest de la commune Shoul

⁸⁵ Souk Larbaa des Shoul est un Souk hebdomadaire qui se tient chaque Mercredi dans la zone Est, autour du bassin du Bouregreg

⁸⁶ Souk Sebt Ain Lkhachba est un Souk hebdomadaire qui se tient chaque Samedi dans la zone de l'extrême Sud de la commune Shoul

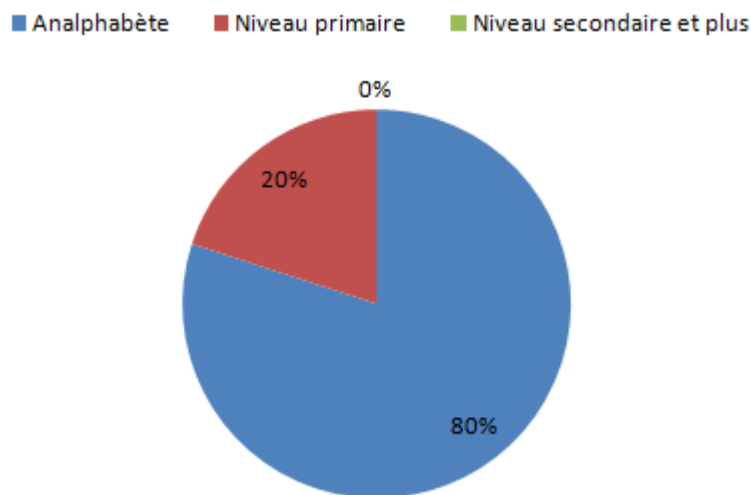
de familles, 10 d'entre eux ont un âge compris entre 35-45, 7 ont un âge compris entre 45 et 60 ans les 8 restants ont un âge supérieur à 60 ans.

Figure 84 : tranches d'âge des enquêtés



Les enquêtés sont en majorité des analphabètes, 5 seulement d'entre eux ont un niveau scolaire primaire.

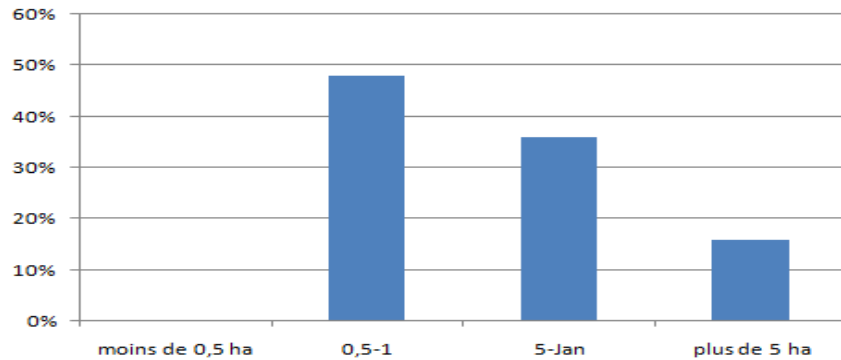
Figure 85 : Niveau d'instruction des enquêtés



Aucun des enquêtés n'atteint le Salaire minimum agricole garanti au Maroc, puisqu'aucun d'eux n'a un revenu annuel dépassant 24000 dh.

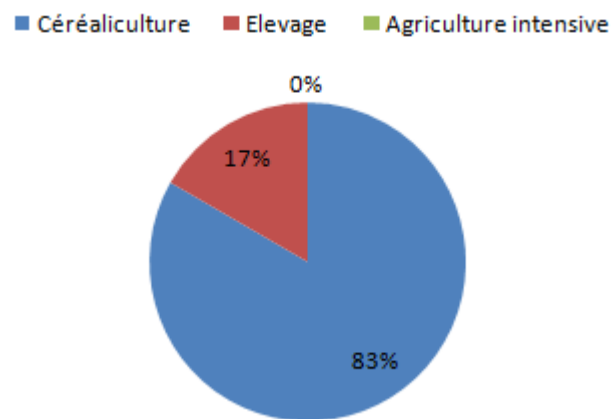
12 des 25 enquêtés ont des micro-exploitations situés entre 0,5 et 1 hectare, tandis que 9 ont des superficies comprises entre 1 et 5 hectares, seuls 4 des enquêtés ont des exploitations moyennes dont la superficie est comprise entre 5 et 10 hectares.

Figure 86 : Superficie des exploitations



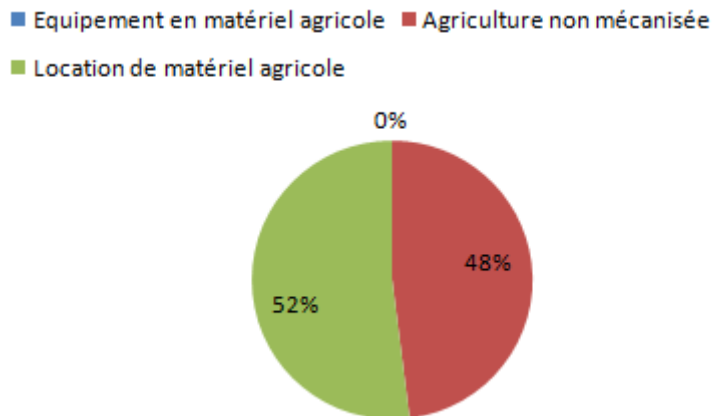
La céréaliculture et l'élevage constituent l'essentiel de l'activité que les enquêtés pratiquent et aucun d'eux ne pratique l'agriculture intensive.

Figure 87 : Type d'activité agricole



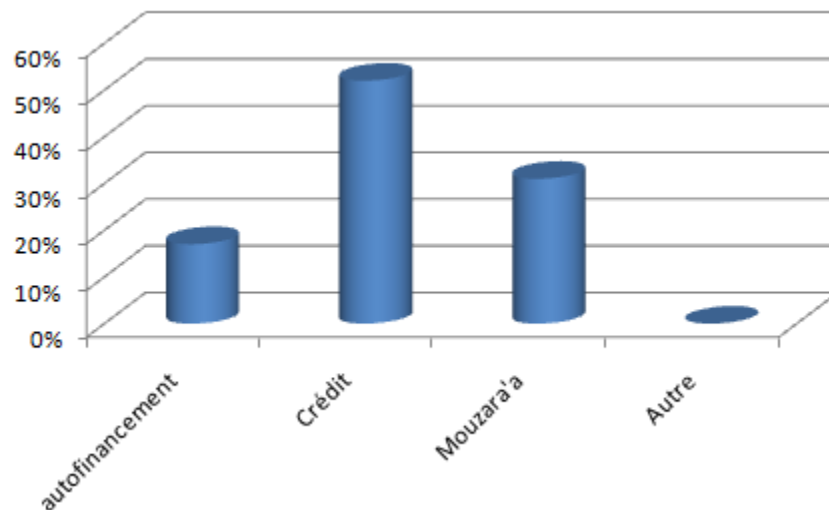
Aucun des enquêtés ne possède du matériel agricole lourd (tracteur, moissonneuse-batteuse...), pour l'exercice de leurs activités 52% d'entre eux recourent à la location de ces équipements à l'occasion, les autres pratiquent une agriculture non mécanisée.

Figure 88 : équipement agricole



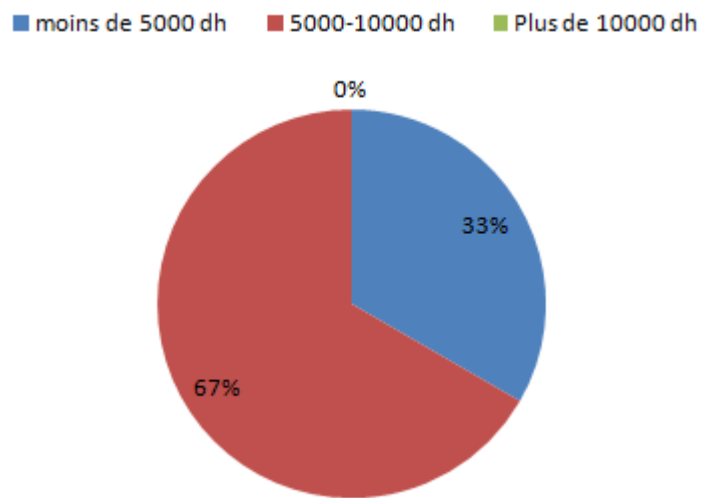
12 de nos enquêtés ont eu recours au crédit agricole, 7 ont fait appel à la Mouzaraa (essentiellement sous forme de prise de participation en "Khobza") et seuls 4 agriculteurs ont fait appel à l'autofinancement.

Figure 89 : mode de financement



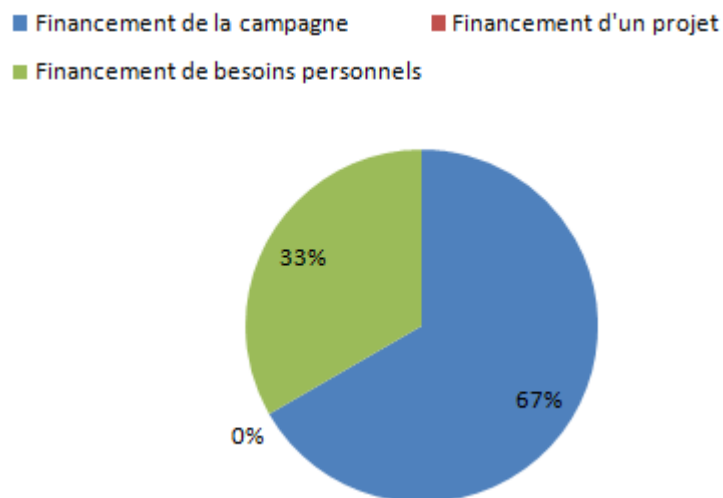
Ceux qui ont fait appel au crédit l'ont fait pour des montants dérisoires (inférieurs à 10000 dh).

Figure 90 : montants des crédits



Le crédit est utilisé essentiellement pour faire face aux besoins de leurs campagnes agricoles (semences, labours et engrais), mais 4 agriculteurs ont utilisé ces crédits pour leurs besoins personnels (fêtes familiales, dépenses de consommation...).

Figure 91 : affectation du crédit



Tous ceux qui ont contracté des crédits nous ont confirmé que celui-ci n'a pas pu améliorer leurs situations économiques et sociales.

Tous les enquêtés ayant contracté un crédit nous ont affirmé que l'usage du crédit à base d'intérêt, prohibé en Islam, les mettaient mal à l'aise mais qu'ils n'avaient pas le choix face à l'urgence de leurs besoins financiers.

Tous les enquêtés ont, par ailleurs, affirmé que si un financement de type participatif leur a été offert ils le préféreraient à celui conventionnel.

Pour la formule de financement la plus adaptée à leurs besoins, les agriculteurs questionnés ont tous été favorables à la formule Salam qui, mieux que la Mouzaraa, leur assure l'écoulement de la récolte à un prix convenu d'avance, si toutefois ce dernier est raisonnable par rapport à celui qui sera offert par le marché à l'issue de la campagne.

III-Synthèse et recommandations

Il ressort de cette enquête que les enquêtés sont dans une situation de subsistance, l'agriculture vivrière qu'ils pratiquent est la conséquence logique de l'exiguïté de leurs exploitations (84% ont des superficies inférieures à 5 ha) et leur vulnérabilité financière (aucun enquêté n'a un revenu annuel dépassant 24000 dh).

Le crédit auquel ont recouru 52% des enquêtés n'a pas eu d'impact sur leur situation socioéconomique. Il a été remarqué que 31% des enquêtés ont recours à la formule de financement participatif (de type Mouzaraa) de manière non institutionnalisée. Autre fait notable, tous les enquêtés ayant fait appel au crédit conventionnel nous ont affirmé que la non-conformité de ce crédit aux normes islamiques les mettaient mal à l'aise mais qu'ils n'avaient pas d'autres choix face à l'urgence de leurs besoins financiers et que si la possibilité leur a été offerte d'avoir accès au financement participatif de manière institutionnalisée (via le Crédit Agricole par exemple) ils n'hésiteraient pas à l'utiliser.

Ces constats étant faits, il est évident que de par sa spécificité (conformité aux normes islamiques, partage des pertes et profits) le financement participatif est plus adapté aux besoins des agriculteurs puisque ceux-ci ne sont pas amenés à rembourser le crédit quel que soit l'issue de leur exploitation (comme dans le cas du crédit conventionnel), il y a au contraire partage des profits (et éventuellement les pertes) ce qui est de nature à libérer les initiatives et stopper l'exode rural.

De par son statut de partenaire de longue date de l'agriculteur, le Crédit Agricole est amenée à jouer un rôle de premier plan dans le financement participatif qui lui ouvre des perspectives prometteuses d'autant plus que le système de crédit conventionnel a été un "fiasco total" de l'aveu même de son président de directoire qui a affirmé que les agriculteurs étaient financés sur des bases qui ne répondent pas aux critères «normaux». Le constat dégagé tient d'abord à l'incapacité du groupe à soutenir durablement la micro-

exploitation soumise à l'aléa climatique. Les crédits servis dans ce cadre n'étaient en fait que des subventions déguisées, car, ils se basaient surtout sur des considérations d'ordre social: stabilisation des populations, lutte contre l'exode rural, scolarisation... Résultat, un endettement écrasant du monde rural sans aucun impact sur le revenu (Sijlimassi, 2011).

La formule de financement alternative à déployer est le Salam que les agriculteurs ont préféré à la Mouzaraa, même si cette dernière formule est déjà utilisée par les agriculteurs de manière informelle.

Conclusion

L'engouement pour la finance islamique se fait sentir avec insistance chez les ménages et les professionnels. Les différentes enquêtes que nous avons menées auprès des particuliers, des artisans et des agriculteurs nous ont montré l'existence de besoins réels manifesté à l'échelle de ces acteurs économiques.

Les enquêtes ont, toutefois, relevé une ignorance et une grande méfiance à l'égard des instruments financiers et les institutions financières actuels (Dar Assafaa en l'occurrence). La grande appréhension du large public est relative au flou entourant la licéité de ces institutions financières et la conformité de leurs produits aux normes de la Charia'a.

Un grand effort de communication explicite doit être fournie : les termes finance alternative, banque participatives, étant dans l'esprit de beaucoup assimilables à un déguisement de la finance conventionnelle.

Conclusion de la troisième partie

La consécration de la finance islamique, en tant que finance alternative à celle conventionnelle, est tributaire de la demande de plus en plus vigoureuse formulée à son égard. Cette demande dépend, à son tour, des prises de position des différentes parties prenantes à son égard.

On distingue, à ce propos, les positions principielles et celles purement opportunistes :

- *La position principielle*, foncièrement éthico-morale, que se partagent les tenants de la moralisation de la finance conventionnelle (musulmans) et les adeptes de la finance éthique (courant de la finance socialement responsable) pour qui les instruments qu'offre la finance islamique doivent supplanter ceux offerts par la finance classique.
- *La position opportuniste*, selon laquelle les instruments financiers alternatifs seraient juste une gamme de produits financiers venant enrichir les produits financiers conventionnels sans les évincer.

Quel que soient les stratégies d'adoption de la finance islamique (par opportunisme ou par principe éthique ou moral), partout où les instruments financiers islamiques ont été mis en place, ils l'ont été en réponse à des besoins manifestés à l'échelle macroéconomique et/ou microéconomique.

Au Maroc, l'hésitation est la caractéristique majeure de la stratégie d'intégration de ces instruments dans le système financier national. Cette hésitation est perceptible à travers les divers obstacles d'ordre administratifs dressés face à son développement.

Partant de ce constat, la recherche a essayé de montrer l'urgence de changer cette stratégie pour la rendre plus réceptive à la finance islamique en mettant en relief l'existence de besoins réels et insistants en instruments financiers réellement alternatifs, manifestés au double plan micro et macroéconomique.

Sur le plan macroéconomique, il est été question d'analyser la capacité de ces instruments financiers à répondre au souci des autorités monétaires et financières de maintenir les équilibres macroéconomiques et de drainer l'épargne d'une large frange de la population exclue (totalement ou partiellement) du système financier ainsi que leur capacité à répondre aux besoins d'attractivité des capitaux conséquents qu'offre la finance islamique à des fins de financement de grands projets d'investissements.

Sur le plan microéconomique, il a été question d'appréhender les besoins en instruments financiers islamiques à l'échelle des divers acteurs économiques (particuliers, entreprises, professionnels).

Cette perspective a été aussi l'occasion de mettre en exergue l'attitude de ces acteurs économiques face à l'offre des instruments financiers alternatifs actuels afin de tester s'ils ont ou non pu répondre à leurs divers besoins et attentes. Cette attitude a été approchée à travers l'élaboration d'un indice de la demande adressée à ces instruments financiers afin de tester l'effet « consumer push », lequel s'est avéré très faible confirmant l'échec de ces instruments à rencontrer les besoins des acteurs économiques.

La recherche a révélé que ceci est une conséquence logique de la réticence des autorités à promouvoir la finance islamique au Maroc et s'est efforcé à montrer que cette réticence est injustifiée sur le double plan macro et microéconomique.

Sur le plan macroéconomique, la recherche a présenté deux modèles théoriques (modèles initiés par Khan et EL Kettani) montrant la résilience de la finance islamique face aux crises et son aptitude à entretenir la croissance économique tout en garantissant une meilleure justice redistributive, ces modèles théoriques ont été, par la suite, confortés par des pratiques réussies d'adoption de la finance islamique à l'échelle internationale.

Sur le plan microéconomique, la recherche a mis en exergue les besoins réels manifestés par les acteurs économiques et l'aptitude de certains instruments financiers dédiés à leur satisfaction.

Trois enquêtes (auprès des particuliers, des professionnels et des petits exploitants agricoles) ont été réalisés à cet effet et ont montré la réticence des particuliers face à la Mourabaha et leur préférence pour des formules de financement participatif (Moudaraba et Moucharaka) et la préférence portée pour le Salam et l'Istisna'a par les professionnels.

Conclusion générale

De par la résilience dont elle a fait preuve, face à la crise financière internationale, et l'énormité des fonds qu'elle véhicule, la finance islamique est devenue, aujourd'hui, l'objet de toutes les convoitises.

De Londres à Paris en passant par Berlin, Genève, Tokyo, Kuala Lumpur et même Pékin, les plus grandes places financières mondiales cherchent, aujourd'hui, à s'attirer les faveurs de cette finance prometteuse.

La finance islamique a, en effet, représenté 1.100 milliards de dollars US en 2011 (soit un taux de croissance de 24% par rapport à 2010) et elle devrait dépasser le cap des 2.000 milliards de dollars en 2015.

En fournissant une gamme diversifiée d'instruments financiers alternatifs à forte dose éthico-morale, la finance islamiques se propose en véritable alternative à la finance conventionnelle.

Cette jeune finance alternative intéresse de premier chef les musulmans soucieux d'exercer leurs transactions financières en pleine conformité avec les normes islamiques qui interdisent, tout particulièrement, l'intérêt (assimilé au Riba prohibé) qui sévit dans la finance conventionnelle, mais elle intéresse aussi les non musulmans qui pour des raisons éthiques ou par pur opportunisme y voient une alternative viable à la finance conventionnelle qui s'essouffle.

La finance islamique repose sur ce qu'il est convenu d'appeler "les cinq piliers de l'Islam financier" (Hassoune, 2009) qui contiennent trois interdictions et deux obligations. "Les interdictions rendent illicites tant l'intérêt que l'usure (Riba), les comportements spéculatifs et incertains (Gharar et Mayssir), ainsi que certains secteurs économiques réputés impurs (les boissons alcoolisées, les jeux d'argent et l'exploitation de la viande de porc n'en sont que quelques exemples). Les obligations en revanche paraissent très riches de promesses: partager les pertes et les profits entre tous les protagonistes d'une aventure économique, et adosser toute transaction financière à un actif tangible, émanant de l'économie réelle bien davantage que virtuelle. De surcroît, un conseil de conformité (formé de juristes musulmans reconnus) doit valider le caractère islamique d'un produit financier ou d'une transaction financière. Sans cela, un produit ou un contrat de finance islamique serait perçu comme potentiellement à risque" (Hassoune, 2012).

La déclinaison de la finance islamique en offre d'instruments financiers alternatifs à ceux conventionnels dépend de la position qu'en ont les différentes parties prenantes. Ceux qui en ont une position principielle y souscrivent par principe moral, en y voyant une alternative conforme à leurs convictions religieuses, ou par idéal éthique l'inscrivant dans le droit chemin de la tendance du développement durable et de l'investissement socialement responsable.

Ceux, enfin, qui y souscrivent par pur opportunisme, comme en occident, y voient une manne financière qu'il est inconcevable d'ignorer, surtout en ces temps difficiles de la crise des liquidités à l'échelle planétaire.

Les uns et les autres déploient des stratégies différenciés pour s'offrir les faveurs de cette finance prometteuse.

Deux stratégies sont généralement mises en place à cet effet, des stratégies duales qui tolèrent finance classique et finance conventionnelle (par création de fenêtres islamiques au sein même des banques classiques ou par autorisation de banques islamiques qui exercent côte à côte avec les banques classiques) et des stratégies d'islamisation qui tendent à la substitution des banques islamiques à ceux classiques soit intégralement (Iran, Pakistan, Soudan) ou graduellement.

La première stratégie tend à considérer les instruments financiers comme des produits complémentaires, tandis que dans la seconde stratégie ces instruments sont plutôt considérés comme des produits de substitution devant supplanter ceux conventionnels.

A l'échelle d'un pays, la déclinaison de l'une ou l'autre de ces deux stratégies aboutit à une implémentation "top-down" de la finance islamique ou selon une logique "bottom-up".

Dans le premier cas, la finance islamique est implémentée par une volonté politique affichée selon ce que Hassoun (2011) appelle "Government Pull" ou ce que Wilson (2009) appelle "Etatism islamic finance". Dans le second cas, ce sont plutôt les acteurs économiques (ménages, entreprises) qui tirent le demande vers le haut selon une logique "Consumer Push" (Hassoune, 2011) dans ce cas l'introduction des instruments financiers islamiques se fait suite aux sollicitations insistantes des forces du marché selon une logique "Market driven islamic banking" (Wilson, 2011).

Au Maroc, en dépit des sollicitations de la demande (97% des marocains sont sensibles à la finance islamique selon le cabinet IFAAS (2012)), la finance islamique n'a fait son

apparition de façon timide qu'en 2007, date où la banque centrale marocaine, Bank Al Maghrib, a autorisé, via un circulaire, les institutions financières de la place à commercialiser trois instruments financiers islamiques (Mourabaha, Ijara et Moucharaka) que la banque centrale a qualifié d'alternatifs en interdisant à ces institutions de faire allusion à leur connotation islamique dans leurs campagnes publicitaires à telle enseigne que certains observateurs avisés se sont demandés si le terme alternatifs ne signifiait pas, selon cette logique, que ces instruments sont plutôt alternatifs à ceux islamiques.

Une telle situation, qui paraît paradoxale, nous a incité à entamer une recherche sur les freins au développement de la finance islamique au Maroc, recherche qui nous a amené à identifier les facteurs de blocage du développement de la finance islamique au Maroc au niveau de l'absence d'une réelle volonté politique favorable à son émergence et dans la résistance avérée d'un secteur bancaire rentier structuré en véritable lobby prêt au levée de bouclier contre la concurrence de ce nouveau venu qu'est la finance islamique.

D'autres obstacles, d'ordre administratif, fiscal et communicationnel ont été délibérément dressés face à cette finance émergente ce qui a semé un flou informationnel à son encontre et renchéri artificiellement les produits qu'elle a offerts. Le résultat en est un échec programmé, les produits alternatifs n'ont, en effet, enregistré qu'un chiffre d'affaires très modeste de l'ordre de 900.000 dh en 2009 et se sont même inscrits en recul avec seulement 800.000 Dh en 2010.

Un tel échec nous l'avons confirmé par une enquête auprès de 300 clients potentiels qui nous ont permis d'élaborer un indice composite de la demande adressée aux produits alternatifs offerts par quelques banques de la place, particulièrement Attijari Wafa Bank, lequel s'est avéré très faible (0,11). Cette faiblesse de la demande est attribuable, pour l'essentiel à la faiblesse de l'indice de sensibilisation en matière de finance islamique (0,3), résultat lui-même du flou informationnel et du climat de confiance qui prévaut autour de ces produits alternatifs que 90% des enquêtés ont estimé non conformes aux normes islamiques, incriminant, tout particulièrement la Mourabaha, telle qu'elle est commercialisée actuellement, qui s'apparente selon eux plutôt au prêt classique à intérêt. La déficience de la communication autour de ces produits a été également confirmée puisque 49% des enquêtés ont estimé avoir des connaissances insuffisantes (35%), voire nulles (14%), sur ces nouveaux produits financiers.

Par ailleurs 72% des enquêtés ont estimé que les instruments financiers alternatifs sont coûteux comparativement aux instruments financiers conventionnels ce qui n'a pas été de nature à les encourager à opter pour ces nouveaux produits.

En dépit des obstacles, l'étude a montré l'existence de facteurs clés de succès de nature à booster la finance islamique au Maroc. Ces facteurs tiennent essentiellement à l'existence d'une importante demande potentielle en stand-by qui n'attend que l'alignement des produits financiers alternatifs sur ceux conventionnels en matière de coût et surtout leur conformité aux normes islamiques souhait qui a été émis par 63% des enquêtés.

L'existence d'une demande potentielle montre que les instruments financiers islamiques répondent à des besoins réels ressentis aussi bien au niveau de l'épargne que du financement.

Le financement de l'acquisition du logement à l'aide des instruments financiers conformes aux normes islamiques constitue ainsi le principal besoin ressenti par 82% des enquêtés vient ensuite le besoin d'acquérir un véhicule 59% et celui de créer son propre entreprise (59%), le besoin de détenir un compte à terme rémunéré sur la base d'un partage de pertes et profits avec les banques est, par ailleurs, cité par 53% des enquêtés alors que le financement de la consommation n'est cité que par 18% des enquêtés.

Concernant les instruments financiers souhaités par les enquêtés, l'Ijara a été citée par 53% de personnes suivie de la Moucharaka (47%) alors que la Moudaraba et la Mourabaha n'ont été citées que par (29%) et (35%) de personnes respectivement. Quant à l'Istisna'a, le Salam et les Sukuk, étant largement méconnus du public, ils n'ont été cités que par (5%), (11%) et (17%) des enquêtés respectivement.

Autant l'effet "consumer push" constitue un facteur clé de succès et présage un avenir prometteur de la finance islamique si l'offre s'accorde aux exigences de la conformité aux normes islamiques autant l'effet "government pull" paraît freiner cet élan. L'étude a montré qu'en dépit de l'existence de besoins réels manifestés à l'échelle macroéconomique (financement du déficit budgétaire, financement de grands projets structurants) notamment par l'émission de Sukuk, les pouvoirs publics hésitent encore à franchir le pas.

La crise actuelle qui a agavé les déficits et asséché les liquidités bancaires a fini, parait-il, par faire céder les pouvoirs publics. L'autorisation des banques islamiques au vrai sens du terme parait, toutefois, être un long et douloureux processus dont l'aboutissement devrait encore prendre du temps.

L'appellation "banques participatives" au lieu de banques islamiques, l'exigence de créer des banques participatives en joint-venture avec les banques islamiques du golfe sous contrôle majoritaire des banques de la place, la constitution d'un Comité Charia pour la finance rattaché à la structure officielle des Oulémas en dit long sur l'hésitation qui caractérise toujours l'aboutissement du processus d'implémentation de la finance islamique au Maroc qui n'a que trop duré privant le pays d'une opportunité historique de se positionner en tant que hub financier majeur à l'échelle continentale.

TABLE DES MATIERES

Première partie : Les instruments financiers alternatifs offerts dans le cadre de la finance islamique et expression des besoins exprimés à leur égard	1
Introduction de la première partie.....	2
Chapitre 1 : Spécificité des instruments financiers alternatifs offerts dans le cadre de la finance islamique.....	5
Introduction.....	6
Section 1: Fondement doctrinal des instruments financiers alternatifs offerts dans le cadre de la finance islamique.....	6
Paragraphe 1 : Place de la finance dans la pensée économique islamique.....	6
Paragraphe 2 : Principes de base de la finance islamique	9
Paragraphe 3 : La finance islamique une alternative, quelle alternative ?	10
Section 2 : Classification des Instruments financiers alternatifs offerts dans le cadre de la finance islamique.....	11
Paragraphe 1 : Classification des instruments financiers alternatifs selon leur nature.....	12
I-Instruments financiers alternatifs basés sur le commerce.....	12
II- Instruments financiers alternatifs basés sur la location (Ijara)	14
III-Instruments financiers alternatifs basés sur la participation.....	15
IV-Instruments financiers alternatifs basés sur le principe de l’Istirbah	17
Paragraphe 2 : Classification institutionnelle des instruments financiers alternatifs	17
I-Instruments financiers alternatifs offerts par les banques islamiques	18
II-Instruments financiers alternatifs offerts par les assurances (Takaful).....	37
III-Instruments financiers alternatifs offerts par les banques d’affaires et les fonds d’investissement islamiques	43
Conclusion	54
Chapitre 2 : Expression des besoins en instruments financiers alternatifs et stratégies de leur implantation	55
Introduction.....	56
Section 1 : Diversité des besoins et leur hiérarchisation.....	57
Paragraphe 1 : Diversité des besoins.....	57
I-Besoin inné et besoin acquis.....	57
II-Besoin générique et besoin dérivé.....	58
III-Besoin et valeurs: apport de la théorie "Means-End chain"	59
IV-Besoin et motivation	60
Paragraphe 2 : Hiérarchie des besoins	61
I-Hiérarchie des besoins selon Maslow.....	61
II-Hiérarchie des besoins selon les juristes musulmans.....	62
Section 2 : Expression des besoins en instruments financiers islamiques	65
Paragraphe 1 : Besoin-utilité versus besoin-Maslaha : vers une définition islamique de la notion du besoin	65
I-Notion de besoin-utilité dans la théorie classique.....	65
II-Notion de besoin-Maslaha dans la pensée islamique	66
Paragraphe 2 : hétérogénéité des besoins exprimés à l’égard des instruments financiers islamiques ..	74
I-Besoin-utilité versus besoin-Maslaha dans le contexte de la finance islamique.....	74
II-Les instruments financiers islamiques face aux divers besoins exprimés	75
Conclusion	78
Conclusion de la première partie	79

Deuxième partie : Manifestation des besoins en instruments financiers alternatifs et stratégies d'intégration de la finance islamique..... 80

Introduction de la deuxième partie 81

Chapitre 1 : Manifestation des besoins en instruments financiers alternatifs à l'échelle macroéconomique et microéconomique 83

Introduction..... 84

Section 1- manifestation des besoins en instruments financiers alternatifs à l'échelle microéconomique 84

Paragraphe 1- les instruments financiers alternatifs face aux besoins d'inclusion financière des ménages 85

Paragraphe 2- les instruments financiers alternatifs face aux besoins financiers des petites et moyennes entreprises 88

Paragraphe 3- Les instruments financiers alternatifs face aux besoins financiers des grandes entreprises (corporates) : cas des SUKUKS 89

Paragraphe 4- Les instruments financiers alternatifs face aux besoins des micro entrepreneurs 90

Section 2- Manifestation des besoins en instruments financiers alternatifs à l'échelle macroéconomique 95

Paragraphe 1- les instruments financiers alternatifs face aux impératives de la stabilité du système financier et de la croissance économique inclusive 95

I- Les instruments financiers islamiques face au besoin de stabilité du système financier: le modèle du professeur Khan 96

II- les instruments financiers islamiques face au besoin de la croissance économique et de la justice redistributive : le modèle du professeur EL Kettani 103

Paragraphe 2- Instruments financiers alternatifs adaptés aux finances publiques 109

Conclusion 110

Chapitre 2 : Stratégies et modèles d'implémentation de la finance islamique en réponse aux besoins exprimés..... 111

Introduction..... 112

Section 1- Stratégies d'implémentation des instruments financiers islamiques..... 112

Paragraphe 1- Stratégie principale d'implémentation de la finance islamique..... 112

Paragraphe 2- Stratégie opportuniste d'implémentation des instruments financiers islamiques 113

Section 2: Modèles d'implémentation des instruments financiers islamiques 114

Paragraphe 1- Le modèle d'islamisation intégrale du système financier 114

Paragraphe 2- Le modèle du dualisme financier : cas de la Malaisie 119

Paragraphe 3- Le modèle des fenêtres islamiques au sein des banques conventionnelles (Islamic Windows) : cas du Royaume Uni 120

Conclusion 121

Conclusion de la deuxième partie..... 123

Troisième partie : Etude des besoins en instruments financiers alternatifs au Maroc 124

Introduction de la troisième partie..... 125

Chapitre 1 : La finance islamique au Maroc, une finance alternative? 127

Introduction..... 128

Section 1 : Processus d'introduction de la finance islamique au Maroc 128

Paragraphe 1 : Facteurs de blocage de la finance islamique au Maroc 130

I-Le lobbysme bancaire.....	130
II- Des autorités préoccupées par la dimension politique de la finance islamique.....	136
III-Hésitation des acteurs à l'égard des instruments financiers alternatifs.....	138
Paragraphe 2 : Facteurs de développement de la finance islamique au Maroc.....	148
I-Militantisme en faveur de la finance islamique.....	148
II-Existence d'une forte demande latente (consumer push).....	166
Section 2- déploiement de la finance islamique au Maroc : constat d'échec de "l'effet government pull"	
.....	168
Paragraphe 1-Position de Bank Al Maghrib vis-à-vis de l'implantation de la finance islamique.....	169
Paragraphe 2-Position du ministère des finances vis-à-vis de l'implantation de la finance islamique	
.....	171
Paragraphe 3-Position de la direction des impôts.....	172
Paragraphe 4-Position du ministère de l'agriculture.....	173
Paragraphe 5-Position du conseil supérieur des oulémas.....	173
Paragraphe 6-Position des parlementaires.....	175
Paragraphe 7- Perspectives de développement de la finance islamique au Maroc.....	176
Section 3- la finance islamique au Maroc, une alternative viable.....	177
Paragraphe 1-Les instruments financiers alternatifs à l'épreuve de la croissance économique inclusive	
.....	177
Paragraphe 2- Les instruments financiers alternatifs face aux besoins de la promotion de l'épargne, des investissements productifs et de la stabilité des prix.....	178
Paragraphe 3- les instruments financiers alternatifs face au besoin d'attractivité des investissements étrangers.....	181
Paragraphe 4-les instruments financiers alternatifs à la rescousse des finances publiques.....	183
Paragraphe 5-Les instruments financiers alternatifs face au besoin de l'inclusion financière des ménages et des PME.....	190
Paragraphe 6-Les instruments financiers alternatifs face aux besoins des grandes entreprises : cas des Sukuks.....	192
Paragraphe 7-Instruments financiers alternatifs face au besoin d'inclusion sociale , rôle de la Zakat et du Waqf.....	193
I-La Zakat.....	193
II-Le Waqf.....	195
Paragraphe 8- la microfinance islamique face au besoin de création de l'emploi et de la lutte contre la pauvreté.....	198
I-micro-épargne.....	198
II-micro-leasing.....	198
III-micro-Takaful.....	198
IV-micro-crédit.....	199
Conclusion.....	200
Chapitre 2 : Etude des besoins en Instruments financiers alternatifs au Maroc.....	201
Introduction.....	202
Section 1-Les instruments financiers alternatifs face aux besoins des particuliers.....	202
Paragraphe 1-Recension de la littérature.....	202
Paragraphe 2- Modélisation de la demande des instruments financiers islamiques.....	206
Paragraphe 3-Essai de modélisation de la demande des instruments financiers alternatifs par les particuliers au Maroc.....	217
I-présentation de l'enquête.....	217
II-Approche méthodologique.....	218
III-Résultats de l'enquête.....	220
IV-Les instruments financiers alternatifs face aux besoins de la population au Maroc : essai de modélisation.....	232

Section 2-Les instruments financiers alternatifs face aux besoins des professionnels : cas des artisans et petits agriculteurs	240
<i>Paragraphe 1-Rescension de la littérature</i>	240
<i>Paragraphe 2- Etude des besoins des professionnels en instruments financiers alternatifs: cas des artisans</i>	242
I-Présentation de l'enquête	242
II-Résultats de l'enquête.....	244
III-Synthèse des résultats et recommandations	252
<i>Paragraphe 3-Etude des besoins des professionnels en instruments financiers alternatifs : cas des agriculteurs</i>	253
I-Présentation de l'enquête	253
II-Résultas de l'enquête	255
III-Synthèse et recommandations.....	260
Conclusion	261

ANNEXE N° 1

Recommandation de Bank AL Maghrib (RN 33/G/2007) relative aux produits Ijara, Moucharaka et Mourabaha

BANK AL-MAGHRIB
LE GOUVERNEUR
RN 33/G/ 2007

Rabat, le 13 septembre 2007

Recommandation relative aux produits Ijara, Moucharaka et Mourabaha

Le Gouverneur de Bank Al-Maghrib :

Vu les dispositions de la loi n° 34/03 relative aux établissements de crédit et organismes assimilés, notamment son article 19 ;

Vu l'avis formulé par le Comité des établissements de crédit en date du 14 mars 2007 ;

fixe par la présente recommandation, les conditions générales selon lesquelles les établissements de crédit peuvent présenter au public les produits Ijara, Moucharaka et Mourabaha.

I. IJARA

Article Premier

On entend par Ijara, tout contrat selon lequel un établissement de crédit met, à titre locatif, un bien meuble ou immeuble déterminé, identifié et propriété de cet établissement, à la disposition d'un client pour un usage autorisé par la loi.

Le contrat Ijara peut consister en une location simple. Elle peut également être assortie de l'engagement ferme du locataire d'acquérir le bien loué à l'issue d'une période convenue d'avance.

Article 2

L'opération Ijara doit donner lieu à la signature, entre les deux parties, d'un contrat dit "Ijara tachghilia", lorsqu'il s'agit de location simple ou d'un contrat dit "Ijara wa iqtina" dans le cas où elle est assortie d'un engagement ferme d'acquisition de la part du locataire.

Article 3

Le contrat Ijara ne peut avoir pour objet la location de biens incorporels (tels les brevets d'invention, droits d'auteur, services professionnels, etc.) ou de droits d'exploitation de ressources naturelles (tels le pétrole, le gaz, les minéraux et autres ressources de ce genre).

Article 4

Le contrat Ijara doit définir de manière précise les obligations et droits de chacune des parties ainsi que les conditions générales régissant leurs relations. Il doit comporter des clauses précisant notamment :

- la nature de l'opération ("Ijara tachghilia" ou "Ijara wa iqtina") ;
- la détermination du bien loué et l'objet de son utilisation par le locataire ;
- l'engagement ferme du locataire d'acquérir le bien loué, lorsqu'il s'agit d'une "Ijara wa Iqtina" ;

- le montant du loyer, les modalités de son paiement et les dates des échéances;
- la durée du bail ;
- les charges de maintenance et frais d'entretien ;
- les frais d'assurance;

II. MOUCHARAKA

Article 5

On entend par Moucharaka tout contrat ayant pour objet la prise de participation, par un établissement de crédit, dans le capital d'une société existante ou en création, en vue de réaliser un profit.

Les deux parties participent aux pertes à hauteur de leur participation et aux profits selon un prorata prédéterminé.

La Moucharaka peut revêtir l'une des deux formes suivantes :

- la Moucharaka Tabita : l'établissement de crédit et le client demeurent partenaires au sein de la société jusqu'à l'expiration du contrat les liant ;
- la Moucharaka Moutanakissa : l'établissement de crédit se retire progressivement du capital social conformément aux stipulations du contrat.

Article 6

Les participations de type Moucharaka ne peuvent être prises que dans des sociétés de capitaux.

Article 7

Le contrat de type Moucharaka doit définir de manière précise les obligations et droits de chacune des parties ainsi que les conditions générales régissant leurs relations. Il doit comporter des clauses précisant notamment :

- la nature du contrat Moucharaka ;
- l'objet de l'opération Moucharaka ;
- le montant du capital et le pourcentage détenu par chacune des parties ;
- la durée de l'opération ;
- les modalités de répartition des profits, sur la base d'un prorata convenu ;
- les garanties apportées, éventuellement, en faveur de l'établissement de crédit, par le client assurant seul la gestion de la société, pour la couverture des pertes dues à des négligences et autres actes similaires ;
- les conditions et modalités de dissolution de la Moucharaka et de partage des actifs ;
- les modalités de reprise par l'établissement de crédit de sa participation dans le cas de la Moucharaka Moutanakissa ;
- la modification des statuts de la société pour se conformer avec les stipulations du contrat Moucharaka.

Article 8

Le contrat de Moucharaka ne doit comporter aucune stipulation visant à garantir

à l'une des parties la valeur de sa participation au capital social indépendamment des résultats de la société.

III. MOURABAHA

Article 9

On entend par Mourabaha tout contrat par lequel un établissement de crédit acquiert, à la demande d'un client, un bien meuble ou immeuble en vue de le

lui revendre à son coût d'acquisition plus une rémunération convenue d'avance.

Le règlement par le client donneur d'ordre se fait en un ou plusieurs versements pendant une période convenue d'avance.

L'imputation de la rémunération aux produits de l'établissement de crédit doit se faire de manière étalée, sur la durée de vie du contrat.

Article 10

Le contrat Mourabaha ne peut avoir pour objet l'acquisition de biens n'existant pas à la date de sa signature.

Article 11

Le contrat de type Mourabaha doit définir de manière précise les obligations et droits de chacune des parties ainsi que les conditions générales régissant leurs relations. Il doit comporter des clauses précisant notamment :

- le bien objet du contrat "Mourabaha" ;
- le prix d'acquisition ;
- les dépenses et taxes engagées par l'établissement de crédit pour l'acquisition du bien objet de la Mourabaha et celles incombant au client ;
- la rémunération de l'établissement de crédit ;
- la durée du contrat ;
- les modalités de paiement ;
- les garanties apportées par le client ;
- le montant de l'acompte avancé par le client le cas échéant.

Article 12

Les parties au contrat Mourabaha sont le client donneur d'ordre, l'établissement de crédit et le vendeur.

Article 13

L'établissement de crédit ne peut en aucun cas réviser à la hausse la rémunération prévue dans le contrat.

IV. AUTRES DISPOSITIONS

Article 14

Les banques peuvent offrir l'ensemble des produits prévus par la présente Recommandation. Les sociétés de financement ne peuvent offrir que ceux entrant dans le cadre de leur agrément.

Article 15

Les établissements de crédit offrant les produits prévus par la présente Recommandation s'assurent par tout moyen de leur conformité aux standards internationaux en la matière.

Article 16

La comptabilisation des opérations Ijara, Moucharaka et Mourabaha doit être effectuée conformément aux règles comptables édictées par Bank Al Maghrib.

Article 17

Les dispositions de la présente recommandation entrent en vigueur à partir du 1er octobre 2007.

Signé : Abdellatif JOUAHRI

ANNEXE N° 2

Modèle de contrat Mourabaha

ENTRE LES SOUSSIGNES :

1/ Tout Etablissement de Crédit au sens de la Loi 34-03 relative aux établissements de crédit et organismes assimilés, représenté à l'effet des présentes par ses mandataires désignés à l'article 17 ci-après, agissant en vertu des pouvoirs qui leur ont été conférés à cet effet.
Ci-après désigné «**LA BANQUE**»

DE PREMIERE PART,

2/ Toute Personne Physique ou Morale nommément désignée à l'article 17 des conditions particulières.
Ci-après désignée «**L'ACQUEREUR**» et le cas échéant «**LA CAUTION**».

DE DEUXIEME PART,

3/ Toute Personne Physique ou Morale nommément désignée à l'article 17 des conditions particulières.
Ci-après désignée «**LE VENDEUR**».

DE TROISIEME PART,

Etant préalablement rappelé ce qui suit :

Suite à la demande formulée par L'ACQUEREUR par laquelle il demande à la banque d'acquérir le bien objet du présent contrat et de le lui revendre sous forme de financement par Mourabaha.

Étant rappelé que le contrat Mourabaha est défini par la recommandation de Bank Al-Maghrib n° 33/G/2007 en date du 13 septembre 2007 relative aux modes de financement alternatifs, en l'occurrence son article 9: « comme étant un contrat par lequel un établissement de crédit acquiert, à la demande d'un client, un bien meuble ou immeuble en vue de le lui revendre à son coût d'acquisition plus une rémunération convenue d'avance.

Le règlement par le client donneur d'ordre se fait en un ou plusieurs versements pendant une période convenue d'avance.

L'imputation de la rémunération aux produits de l'établissement de crédit doit se faire de manière étalée, sur la durée de vie du contrat ».

A cette fin et sur la base de la facture pro forma ou du devis produit par L'ACQUEREUR annexé à sa demande précitée, la banque acquiert ledit bien à l'effet de le lui revendre dans les conditions et modalités prévues par le présent contrat.

Ceci étant rappelé il a été convenu et arrêté ce qui suit :

I- CONTRAT DE VENTE

ARTICLE 1.- DESIGNATION :

Le **VENDEUR** vend par les présentes à **la Banque** qui accepte le bien désigné à l'article 18 des conditions particulières ci-dessous.

ARTICLE 2.- PROPRIETE ET JOUISSANCE

LA BANQUE sera propriétaire du Bien désigné à l'article 18 ci-dessous et en aura la jouissance à compter de l'inscription du présent acte à la conservation foncière.

Le **VENDEUR** déclare que le Bien est libre de toute charge, dette ou hypothèque et qu'elle ne fait l'objet d'aucune mesure conservatoire ou d'exécution.

ARTICLE 3.- PRIX

La présente vente est respectivement consentie et acceptée moyennant un prix principal global précisé à l'article 21 des conditions particulières ci-dessous que la Banque déclare avoir réglé selon les modalités prévues à l'article 20 des conditions particulières.

DONT QUITTANCE

ARTICLE 4.- CONDITIONS

La présente vente a lieu sous les clauses et conditions ordinaires de fait et de droit et notamment, celles énoncées ci-après, que la Banque s'oblige à exécuter :

- de souffrir les servitudes passives et aura le droit de bénéficier de celles actives, le tout s'il en existe, tels que les charges et droits qui se trouvent énoncés au dossier du titre foncier du Bien vendu et auquel les parties se réfèrent expressément ;
- De se conformer strictement aux clauses, conditions et prescriptions, imposées dans le règlement de copropriété et des pièces y annexées, joints aux présentes, inscrits au titre **foncier** N°.....dont la Banque déclare avoir pris parfaite connaissance et dont copie lui a été remise par le vendeur ès-qualité à l'instant même.

II- CONTRAT MOURABAHA

ARTICLE 1 –OBJET DU CONTRAT MOURABAHA

La Banque vend par les présentes à **L'ACQUEREUR** qui accepte le bien désigné à l'article 18 du contrat de vente ci-dessus, ci-après appelé le « Bien », que la Banque a acquis sur ordre exprès de l'ACQUEREUR.

L'ACQUEREUR déclarant bien connaître le Bien pour l'avoir visité et choisi à l'effet du présent contrat MOURABAHA.

ARTICLE 2 : PROPRIETE ET MISE A DISPOSITION DU BIEN

Le Bien sera mis à la disposition de L'ACQUEREUR soit directement par LE VENDEUR choisi par lui, soit par le notaire. Cette mise à disposition est matérialisée par la signature du présent contrat entre L'ACQUEREUR et Le VENDEUR et la remise des clés.

Si pour une raison indépendante de la volonté de LA BANQUE, le Bien n'est pas mis à la disposition de l'ACQUEREUR dans les conditions et délais prévus par le contrat, le contrat sera annulé.

Il demeure entendu qu'en tout état de cause, le Bien est acquis et mis à la disposition de l'Acquéreur à ses risques et frais, et ce, dès Signature des présentes.

ARTICLE 3-PRIX ET MODALITES DE REGLEMENT

La présente MOURABAHA est consentie par **LA BANQUE** et acceptée par **l'ACQUEREUR** moyennant le prix précisé à l'article 21 des conditions particulières ci-après.

Ce prix comporte en sus des frais et dépens visés à l'article 24 ci-dessous, une marge bénéficiaire en faveur de la Banque précisée à l'article 21 des conditions particulières. Le prix sera réglé sous forme d'échéances payables aux dates et selon la périodicité précisée à l'article 22 des conditions particulières ci-après, et pour la première fois, à la date de signature des présentes.

D'un commun accord entre les Parties, **LA BANQUE** peut exiger le cas échéant de **l'ACQUEREUR** le paiement d'une avance lors de la signature des présentes, précisée à l'article 21 des conditions particulières.

Les échéances sont payables par fractions périodiques. Elles sont payables par prélèvement d'office sur le compte bancaire de **l'ACQUEREUR**. A ce titre, et par sa signature des présentes, **l'ACQUEREUR**, autorise expressément **LA BANQUE** à prélever sur son compte bancaire ouvert sur ses livres, le montant desdites échéances, sans qu'il soit besoin d'une quelconque autorisation de prélèvements pour ce faire.

A défaut de règlement d'une seule des échéances, **LA BANQUE**, après mise en demeure d'exécuter dans les huit jours, adressée à **L'ACQUEREUR**, restée infructueuse, pourra demander le paiement de l'intégralité du prix restant dû.

ARTICLE 4 -PÉNALITÉ DE RETARD

En cas de retard dans le paiement, et sans préjudice de la faculté réservée à la Banque de provoquer la déchéance du terme, il sera dû de plein droit, par **l'ACQUEREUR**, dès l'instant où une échéance n'aura pas été honorée, une pénalité de retard forfaitaire dont le montant est précisé à l'article 25 des conditions particulières. Cette pénalité de retard est due dès constatation de l'échéance impayée.

ARTICLE 5- REMBOURSEMENT ANTICIPE

L'ACQUEREUR a la faculté, sous réserve de l'accord préalable de la Banque, de régler par anticipation totalement ou partiellement les sommes dont il reste redevable envers **LA BANQUE**.

Étant entendu que le montant du paiement anticipé partiel ne pourra être inférieur à 5 échéances en cas de règlement mensuel, et sera imputé sur l'échéance la plus éloignée, ainsi de suite. Le règlement par anticipation devra faire l'objet d'une demande écrite adressée par lettre recommandée avec accusé de réception à l'agence domiciliaire de l'Acquéreur, dans les conditions et délais fixés par **LA BANQUE**.

ARTICLE 6 -ASSURANCE

L'ACQUEREUR peut contracter deux polices d'assurance, la première pour se couvrir contre le décès et l'invalidité et la seconde pour assurer le bien objet du présent contrat contre tous les risques.

6.1 Assurance Décès Invalidité

Pendant toute la durée de ce contrat, et jusqu'au complet paiement de toutes les sommes dues dans le cadre de la présente MOURABAHA, **L'ACQUEREUR** peut souscrire une assurance décès-invalidité, pour un montant équivalent au prix global d'acquisition du bien visé à l'article 21 des présentes, en désignant **LA BANQUE** en tant que Bénéficiaire exclusif de cette indemnité.

6.2 Assurance du Bien :

Pendant toute la durée de la MOURABAHA, et jusqu'au complet paiement de toutes les sommes dues dans le cadre de la présente MOURABAHA, **L'ACQUEREUR** s'oblige à faire assurer le Bien contre tous les risques de sinistre, auprès d'une compagnie d'assurance, en désignant **la Banque** en tant que Bénéficiaire exclusif de cette assurance. De ce fait, toute indemnité qui lui serait normalement versée en couverture des dégâts subis par le Bien, le sera entre les mains de **LA BANQUE**.

En cas de sinistre, et en tant que Bénéficiaire exclusif des indemnités d'assurance, **LA BANQUE** recevra des compagnies d'assurances, même hors la présence et sans le concours de l'Acquéreur toutes sommes qui pourraient être dues en vertu du contrat dans toutes ses dispositions en principal, frais, commissions et accessoires, d'après le décompte présenté par **LA BANQUE**, sans que les exceptions ou les contestations auxquelles ce décompte pourrait donner lieu puissent retarder ou invalider le versement à faire par la compagnie d'assurance.

Si les indemnités versées par la compagnie d'assurance ne sont pas suffisantes pour le règlement de ce qui est dû à la Banque, l'ACQUEREUR demeure toujours engagé à couvrir le reliquat restant dû au titre du présent contrat.

ARTICLE 7 : INTERDICTIONS ET ENGAGEMENTS

L'ACQUEREUR s'engage envers **La BANQUE**, pendant toute la durée de la MOURABAHA à :

- respecter l'ensemble des dispositions légales, notamment celles relatives aux textes fiscaux en vigueur, ainsi que tous les autres textes applicables à ce contrat, en particulier; il sera tenu de payer pendant toute la durée de la MOURABAHA, tous les impôts et taxes en vigueur ou qui viendraient à être créés;
- de prendre le bien vendu en son état actuel sans pouvoir prétendre à aucune indemnité, ni diminution du prix fixé ci-dessous pour quelque cause que ce soit;
- Jouir du bien et entretenir les lieux en bon père de famille en les maintenant en bon état et effectuer les réparations nécessaires;
- Prendre en charge intégralement tous les frais d'entretien et de maintenance du Bien, ainsi que toutes réparations ou autres;
- Contracter toutes assurances couvrant le Bien contre les conséquences d'événements tels que: détérioration, avarie, arrêt d'entretien, incendie, destruction, entre autres..., telles que prévues à l'article 6 des présentes relatif à l'assurance;
- Avertir **LA BANQUE** de toutes dégradations et grosses réparations pouvant porter préjudice au bien objet de la MOURABAHA;
- Respecter tout règlement d'immeuble établi ou à établir ultérieurement dans l'intérêt général des occupants;
- Prévenir immédiatement **LA BANQUE** de toute mesure judiciaire pratiquée sur le bien;
- Informer immédiatement **LA BANQUE** de tous les faits ou événements susceptibles d'affecter sérieusement l'importance ou la valeur du Bien ;

- Souffrir les servitudes passives et bénéficier de celles actives, le tout s'il en existe et tels que les charges et droits se trouvent énoncés au dossier du titre foncier des biens vendus et auxquels les parties se réfèrent expressément;
- Acquitter à compter du jour de l'entrée en jouissance, les taxes, impôts et charges de toute nature afférents au Bien;
- Supporter tous les frais, droits et honoraires des présentes et leurs suites quelles qu'elles soient y compris les frais d'enregistrement et de mutation;
- Contribuer aux charges de copropriété;
- Ne pas louer, aliéner ou faire apport à une société et plus particulièrement à un tiers de tout ou partie du bien objet de la MOURABAHA sauf accord exprès de la BANQUE,
- Ne pas déléguer ou céder ses salaires et revenus et garantir des dettes de tiers, notamment, par avals ou cautions.
- Ne pas contracter des dettes dont les charges éventuelles, cumulées avec celles de ses dettes actuelles, risquent d'excéder sa capacité de remboursement.

ARTICLE 8: BILLET A ORDRE

L'ACQUEREUR souscrit à l'ordre de la BANQUE un billet à ordre sur lequel est porté le montant à régler à la banque représentant le prix d'acquisition tel que mentionné à l'article 21 des présentes.

Il demeure entendu que la créance réelle est celle qui ressort du relevé de compte de la BANQUE. A cet égard, L'ACQUEREUR reconnaît formellement que le relevé de compte, conforme aux écritures comptables de la BANQUE, est considéré comme justificatif de la créance. Ce billet à ordre ainsi causé ne créera aucune sorte de novation au présent contrat.

ARTICLE 9- DUREE ET ENTREE EN VIGUEUR

La présente MOURABAHA est consentie et acceptée pour une durée fixée à l'article 22 des conditions particulières ci-dessous.

Elle prend effet à compter de la date de signature des présentes par les Parties, constatant le transfert de jouissance du Bien au profit de l'ACQUEREUR.

ARTICLE 10- RESILIATION DU CONTRAT

Le présent contrat peut être résilié de plein droit par la BANQUE sans qu'il soit besoin de remplir aucune formalité judiciaire et ce suite à l'envoi d'une simple mise en demeure adressée par lettre recommandée avec accusé de réception non suivi d'exécution dans un délai de huit (8) jours, ainsi qu'en cas de non paiement d'une échéance ou de non exécution d'une seule des conditions du présent contrat, et sans que les offres de payer ou d'exécuter ultérieures, ou le paiement ou l'exécution après terme puissent lui enlever le droit d'exiger la résiliation encourue.

Dans le cas de la déclaration de la déchéance du terme pour l'une des raisons évoquées dans les présentes ou pour quelque cause que ce soit, l'ACQUEREUR devra verser à la BANQUE outre les sommes ayant entraîné la résiliation (échéances impayées) majorées de la pénalité de retard y afférente, les échéances non encore échues, les droits de timbre, frais et honoraires même non répétables; les frais et taxes prévus par la législation en vigueur et ce, sans préjudice de tous dommages et intérêts.

Le présent contrat sera également résilié de plein droit si bon semble à la BANQUE en cas d'inexécution par l'ACQUEREUR ou par quelque autre coobligé de l'une quelconque des clauses des présentes et dans l'un des cas ci-après:

- 1/ - A défaut, par l'ACQUEREUR ou par quelque autre coobligé, d'avoir tenu vis-à-vis de la BANQUE les engagements prévus par le présent acte.
- 2/ - A défaut de paiement par l'ACQUEREUR ou par quelque autre coobligé de l'une quelconque des échéances convenues, à leur date.
- 3/ - En cas d'événement de nature quelconque, même de force majeure susceptible de porter atteinte à la valeur des Biens affectés en garantie.
- 4/ - Dans le cas où les justifications fournies par l'ACQUEREUR, où les déclarations faites par lui seraient fausses ou inexactes en totalité ou en partie, comme dans le cas où l'ACQUEREUR se serait rendu coupable de manoeuvres dolosives ou frauduleuses à l'encontre de la BANQUE.

5/ - En cas de saisie des Biens soit objet de cette MOURABAHA, soit affectés en garantie lorsque l'ACQUEREUR n'aura pas produit à la BANQUE la mainlevée de la ou desdites saisies dans le délai de quinze (15) jours de leur date.

6/ - En cas de mise en règlement amiable ou liquidation judiciaire de l'ACQUEREUR ou de sa CAUTION comme en cas de déchéance commerciale prononcée à leur encontre.

7/ - En cas de fusion, dissolution, réduction du capital de l'ACQUEREUR et plus généralement en cas de modification statutaire, changement d'administrateur ou transfert d'actions ou de parts sociales réalisés sans le consentement de la BANQUE, lorsque l'ACQUEREUR est une personne morale.

8/ - Dans le cas où l'ACQUEREUR ferait l'objet de poursuites judiciaires quelconques pouvant entraîner la confiscation de ses Biens et dans tous les cas où sa situation serait considérée comme irrémédiablement compromise.

9/ - A défaut de maintien de l'assurance du Bien ou du gage, du paiement des primes y afférentes et de la production de leur justification.

10/ - En cas de décès de l'ACQUEREUR, (sauf accord exprès de la BANQUE de reporter le contrat sur la tête des héritiers moyennant établissement d'un avenant), si le contrat d'assurance ne peut être mis en jeu.

11/ - Dans tous les cas prévus par l'article 139 du Dahir formant Code des Obligations et Contrats.

Et de façon générale, en cas de violation par l'ACQUEREUR de l'une des obligations mises à sa charge par le présent contrat.

Article 11 : NULLITE D'UNE CLAUSE

Il est expressément convenu que si l'une des clauses du présent contrat est reconnue nulle ou sans objet, elle sera réputée non écrite et n'entraînera pas la nullité des autres stipulations.

Article 12: UNICITE ET INTEGRALITE

Les parties conviennent que le présent contrat, ses annexes et ses éventuels avenants constituent l'intégralité de l'accord passé entre elles relativement aux opérations décrites dans son objet.

Article 13 :FRAIS IMPOTS ET TAXES

Tous les frais, droit de timbre, impôts et taxes auxquels donneront lieu les présentes et leurs suites, seront à la charge de l'ACQUEREUR.

Si des taxes ou impôts venaient à être créés ou modifiés sur les opérations objet des présentes, l'ACQUEREUR s'engage d'ores et déjà à les supporter.

ARTICLE 14 : GARANTIES ET RÉQUISITIONS

1 – Garantie hypothécaire :

A la sûreté et garantie du paiement de toutes sommes dont L'ACQUEREUR est ou sera redevable envers la Banque, en raison de l'exécution de toutes les obligations résultant du présent contrat, L'ACQUEREUR et/ou La caution hypothécaire affecte (nt) et hypothèque (nt), en premier rang au profit de la Banque, à hauteur de la somme de -----, ce qui est expressément accepté par cette dernière, la propriété acquise par elle et revendue à L'ACQUEREUR.

La garantie hypothécaire portera sur la totalité de ladite propriété, ainsi que le tout se poursuivra et comportera sans aucune exception ni réserve, les différents immeubles composant la propriété y compris les constructions, les dépendances et les augmentations que L'ACQUEREUR et/ou La Caution hypothécaire pourraient faire.

2- Réquisition :

Les Parties aux présentes requièrent Monsieur le Conservateur de la propriété foncière dede bien vouloir inscrire sur le titre foncier objet du contrat de:

La mutation immobilière objet du contrat de vente ci-dessus;

Une hypothèque en premier rang en faveur de la BANQUE pour garantir le paiement du prix du financement par MOURABAHA précisé à l'article 21 des conditions particulières.

3- Autres Garanties :

A préciser le cas échéant.

ARTICLE 15 : ELECTION DE DOMICILE

Pour l'exécution des présentes, il est fait élection de domicile :

Par **LA BANQUE** en son siège social.

Par l'**ACQUEREUR** à l'adresse indiquée à l'article 17 ci-dessous

Par **LE VENDEUR** à l'adresse indiquée à l'article 17 ci-dessous

Par **LA CAUTION** à l'adresse indiquée à l'article 17 ci-dessous

ARTICLE 16: REGLEMENT DES LITIGES & CLAUSE ATTRIBUTIVE DE JURIDICTION

Le présent contrat est régi par le Droit Marocain.

Tout litige résultant de l'interprétation ou de l'exécution de présentes sera soumis au Tribunal de Commerce relevant du siège social de la Banque, sauf si cette dernière opte pour celui de l'Acquéreur.

CONDITIONS PARTICULIERES

ARTICLE 17 : IDENTITE DES PARTIES

LA BANQUE

LE VENDEUR

- Prénom/Raison sociale :
- Nom/Forme Juridique :
- CIN n°/Capital :
- Adresse/ Siège social :
- Ville/ N° RC & ville:

l'ACQUEREUR

- Prénom/Raison sociale :
- Nom/Forme Juridique :
- CIN n°/Capital :
- Adresse/ Siège social :
- Ville/ N° RC & ville:

LA CAUTION

- Prénom/ Raison sociale :
- Nom Forme/ Juridique :
- CIN n°/
- Adresse/ Siège social :
- N° RC & ville :

ARTICLE 18: DESIGNATION DU BIEN

La totalité de la propriété, consistant ensitué au sis à.....

A titre divis : Fraction n°du règlement de copropriété, objet du titre foncier

n°.....Propriété dited'une superficie decomposée comme suit :--

A titre indivis :/.....èmes des parties communes indivises de la propriété originelle dite.....objet du titre foncier mère n°.....que l'Acquéreur déclare bien connaître pour l'avoir visitée.

ARTICLE 19.- ORIGINE DE LA PROPRIETE

Le **VENDEUR** déclare qu'il est propriétaire du Bien présentement vendu en vertu des pièces et documents versés au dossier du titre foncier et notamment, de l'acte d'achat dont la date et les références sont indiquées ci-après :--

ARTICLE 20: MODALITES DE REGLEMENT DU PRIX D'ACQUISITION EN FAVEUR DU VENDEUR

La Banque a réglé au **VENDEUR** le prix de vente, soit la somme dedirectement entre les mains du Notaire soussigné qui les remettra au **VENDEUR** à la vue du Notaire soussigné et en passant par sa comptabilité.

De laquelle somme ainsi payée, le vendeur ès-qualité consent à la Banque bonne et valable quittance définitive et sans réserve.

ARTICLE 21: PRIX DE CESSION DU BIEN

Le prix de cession du (des) Bien (s), à la date de sa (leur) revente par la **BANQUE** est fixé à :

Prix d'acquisition HT

TVA sur Prix d'acquisition
Avance
Frais d'enregistrements*
Frais de mutation*
Autres frais (à préciser)
Marge Bénéficiaire HT
Marge bénéficiaire TTC
Prix total de cession

* :il y a lieu de renseigner les frais supportés à la fois par la Banque et répercutés sur l'acquéreur et ceux payés directement par l'acquéreur.

ARTICLE 22 – DUREE DE LA MOURABAHA & MODALITES DE PAIEMENT DES ECHEANCES

Nombre d'échéances Montant de l'échéance TTC

Durée de la MOURABAHA : la présente MOURABAHA est conclue pour une durée de

ARTICLE 23 : FRAIS D'ASSURANCES

Compagnie d'Assurances N° de la Police Prime de l'Assurance -Vie

Compagnie d'Assurances N° de la Police Prime de l'Assurance du Bien

ARTICLE 24- Frais de dossier et d'expertise:

Pour les besoins du présent contrat MOURABAHA, le client a engagé les frais suivants pour l'acquisition du Bien :

Frais de dossier :

Frais d'expertise :

ARTICLE 25– MONTANT DE LA PENALITE DE RETARD

Le montant de la pénalité de retard correspond à 5% du montant toutes taxes comprises de l'échéance impayée.

ARTICLE 26 : POUVOIRS

Tous pouvoirs sont donnés au porteur d'une copie des présentes pour accomplir toutes les formalités y afférentes où besoin sera.

Fait en exemplaires

A , le

LA BANQUE

(Cachet et Signature)

L'ACQUEREUR LA CAUTION

(Signature à légaliser)

LE VENDEUR

(Cachet et Signature)

(Signature à légaliser)

(faire précéder la signature de la mention (faire précéder la signature de la mention manuscrite «LU ET APPROUVE ») manuscrite« LU ET APPROUVE »)

ANNEXE N° 3

Certificat d'approbation des produits financiers islamiques établi par le comité Charia'a de la banque islamique tunisienne « Zitouna »

قيمُ تجمعنا...
Des valeurs à partager...

مصرف الزيتونة
BANQUE ZITOUNA

Certificat d'approbation
Produits Banque Zitouna

Le Comité Charia de Banque Zitouna a examiné tous les produits proposés aux clients particuliers, professionnels et entreprises et a révisé les procédures et contrats associés à tous les produits suivants : Financements, comptes de dépôt, cartes bancaires et services banque à distance.

Après avoir examiné tous les volets juridiques et charaïques, le Comité Charia approuve à l'unanimité la conformité de tous les produits aux principes et valeurs de la Charia et autorise Banque Zitouna pour la commercialisation de ces produits aux Clients particuliers, professionnels et entreprises.


Président du Comité, Cheikh Mohamed Mohhtar SELLAMI


Membre du comité Dr. Abdessattar KHOULDI


Membre du comité Dr. Ezzedine KHOJA

Le comité de supervision de conformité Charaïque se compose d'innumérables personnalités très expérimentées dans le domaine de la finance islamique. Ce comité a pour mission de recevoir et d'approuver tous les produits et contrats proposés par Banque Zitouna et veiller à leur conformité aux principes et valeurs de la finance islamique.

ANNEXE N° 4

Modèle Projet de refonte de la loi 34-03 relative aux établissements de crédit et organismes assimilés (instituant les banques participatives), version initiale, Janvier 2014.

Titre Troisième : Banques Participatives

Chapitre I : Champ d'application

Article 52 : Sont considérées comme banques participatives, les personnes morales régies par les dispositions du présent titre, habilitées à exercer à titre de profession habituelle en conformité avec les préceptes de la Charia, les activités visées à l'article 1er ci-dessus (*) ainsi que les opérations commerciales, financières et d'investissement, à l'exclusion de toute opération impliquant la perception et le versement d'intérêt.

(*) C'est-à-dire la réception de fonds du public ; les opérations de crédit ; la mise à la disposition de la clientèle de tous moyens de paiement, ou leur gestion.

Article 53 : Les banques participatives sont habilitées à recevoir du public des dépôts d'investissement dont la rémunération est liée aux résultats des investissements convenus avec la clientèle.

Article 54 : On entend par dépôts d'investissement tout contrat liant le déposant en tant que bailleur de fonds à la banque en tant que gestionnaire, en vue de la participation aux profits issus de ces investissements selon un prorata prédéterminé ou en contrepartie d'une commission versée par le déposant. Les pertes sont supportées par le déposant, sauf faute grave commise par la banque. Les conditions et modalités de collecte et d'emploi de ces dépôts sont fixées par circulaire du wali de Bank Al-Maghrib, après avis du Comité charia pour la finance visé à l'article 61 ci-dessous et du Comité des établissements de crédit.

Article 55 : Les banques participatives peuvent exercer, sous réserve du respect des dispositions législatives et réglementaires applicables en la matière et conformément aux préceptes de la Charia, les opérations connexes à leurs activités prévues à l'article 7 ci-dessous.

Article 56 : Les banques participatives peuvent procéder au financement de la clientèle à travers notamment les produits ci-après :

- Mourabaha, définie comme étant tout contrat par lequel une banque participative acquiert un bien meuble ou immeuble en vue de le revendre à son client à son coût d'acquisition plus une marge bénéficiaire convenue d'avance. Le règlement par le client est effectué selon les modalités convenues entre les parties.

- Ijara, définie comme étant tout contrat selon lequel une banque participative met, à titre locatif, un bien meuble ou immeuble déterminé, identifié et propriété de cette banque, à la disposition d'un client pour un usage autorisé par la loi.

L'Ijara peut revêtir l'une des deux formes suivantes :

- Ijara tachghilia qui consiste en une location simple ;

- Ijara wa iqtinaa qui consiste en une location assortie de l'engagement ferme du locataire d'acquiescer le bien loué à l'issue d'une période convenue d'avance.

- Moucharaka, définie comme étant tout contrat ayant pour objet la participation, par une banque

participative, dans un projet, en vue de réaliser un profit.

Les deux parties participent aux pertes à hauteur de leur participation et aux profits selon un prorata prédéterminé.

La Moucharaka peut revêtir l'une des deux formes suivantes :

- la Moucharaka Tabita : les deux parties demeurent partenaires jusqu'à l'expiration du contrat les liant;

- la Moucharaka Moutanakissa : la banque se retire progressivement du projet conformément aux stipulations du contrat.

- Moudaraba, définie comme étant tout contrat mettant en relation une banque participative (Rab el Mal) qui fournit des fonds et un entrepreneur (Moudarib) qui fournit son travail en vue de réaliser un projet. La responsabilité de la gestion du projet repose entièrement sur l'entrepreneur. Les bénéfices réalisés sont partagés selon une répartition convenue entre les deux parties et les pertes sont assumées exclusivement par Rab el Mal sauf en cas de fraude commise par le Moudarib.

Les caractéristiques techniques de ces produits ainsi que les modalités de leur présentation à la clientèle sont fixées par circulaire du wali de Bank Al-Maghrib, après avis du Comité charia pour la finance et du Comité des établissements de crédit.

Article 57 : Les banques participatives peuvent financer leur clientèle à travers tout autre produit conforme aux préceptes de la Charia dont les caractéristiques techniques ainsi que les modalités de leur présentation à la clientèle sont fixées par circulaire du wali de Bank Al-Maghrib après avis du Comité charia pour la finance et du Comité des établissements de crédit.

Article 58 : Outre les règles régissant les produits de financement prévus par le présent titre, il y a lieu de se référer aux prescriptions de la Charia et ce, nonobstant toute disposition législative contraire.

Article 59 : Les banques participatives sont agréées conformément aux dispositions de l'article 32 ci-dessus.

Article 60 : Les établissements de crédit visés à l'article 10 ci-dessus peuvent, sous réserve de l'agrément du wali de Bank Al-Maghrib, après avis du Comité des établissements de crédit, exercer en partie ou en totalité, les opérations prévues par le présent titre. Les conditions et modalités de leur exercice sont fixées par circulaire du wali de Bank Al-Maghrib, après avis du Comité des établissements de crédit.

Chapitre II : Instances de conformité

Article 61 : Conformément aux dispositions du dahir n°1-03-300 du 2 rabii I 1425 (22 avril 2004) portant réorganisation des conseils des ouléma, notamment ses articles 7 et 8, il est institué un comité dénommé Comité charia pour la finance. La composition et les modalités de fonctionnement de ce Comité sont fixées par décret.

Article 62 : Le Comité charia pour la finance a notamment pour missions de :

- se prononcer sur la conformité à la Charia des opérations et produits offerts au public ;
- répondre aux consultations des banques ;
- donner un avis préalable sur le contenu des campagnes de communication des établissements de crédit exerçant l'activité prévue par le présent titre ;
- proposer toute mesure de nature à contribuer au développement de tout produit ou service financier conformes à la Charia.

Article 63 : Les avis prononcés par le Comité charia pour la finance sont opposables aux banques participatives et à toute autre institution financière offrant des produits ou des services conformes à la Charia. Ils prévalent sur toute interprétation contraire.

Article 64 : Le secrétariat du Comité charia pour la finance est assuré par Bank Al-Maghrib.

Article 65 : Les banques participatives adressent, à la fin de chaque exercice, au Comité charia pour la finance, un rapport d'évaluation sur leur conformité aux préceptes de la Charia.

Article 66 : Le Comité charia pour la finance publie un rapport annuel faisant ressortir les avis prononcés au cours de l'exercice écoulé ainsi que son appréciation/évaluation quant à la conformité des banques participatives aux préceptes de la Charia.

Article 67 : Les banques participatives sont tenues de mettre en place un Comité d'audit, chargé :

- d'identifier et de prévenir les risques de non-conformité à la Charia ;
- d'assurer le suivi de l'application des avis du Comité charia pour la finance et d'en contrôler le respect;
- de mettre en place les procédures et les manuels afférents aux préceptes de la Charia à respecter;
- d'adopter les mesures requises en cas de non respect avéré des conditions imposées dans la mise en application d'un produit au sujet duquel un avis Charia a été émis.

Les conditions et les modalités de fonctionnement de ce comité sont arrêtées par circulaire du wali de Bank Al-Maghrib, après avis du Comité des établissements de crédit.

Article 68 : Les banques participatives sont tenues de communiquer à Bank Al-Maghrib, dans les conditions qu'elle fixe, un rapport sur la conformité à la Charia.

Chapitre III : Dispositions diverses

Article 69 : Les banques participatives exerçant les activités prévues par le présent titre sont tenues d'adhérer à l'association professionnelle dénommée Groupement professionnel des banques du Maroc régie par les dispositions du dahir du 3 Joumada I 1378 (15 Novembre 1958) réglementant le droit d'association, tel qu'il a été modifié et complété.

Article 70 : Il est institué un fonds de garantie des dépôts, destiné à indemniser les déposants des banques agréées à effectuer les opérations objet du présent titre, en cas d'indisponibilité de leurs dépôts et de tous autres fonds remboursables. Ce fonds peut également, à titre préventif et exceptionnel, accorder à une banque participative en difficulté et dans la limite de ses disponibilités, des concours remboursables ou prendre une participation dans son capital.

Article 71 : La garantie du fonds couvre tous les dépôts et autres fonds remboursables collectés à l'exclusion des fonds d'investissements prévus par les dispositions de l'article 53 ci-dessus et des fonds énumérés aux alinéas 1 à 5 de l'article 134 ci-dessous.

Article 72 : La gestion de ce fonds est concédée à la société gestionnaire du Fonds collectif de garantie des dépôts prévue à l'article 135 ci-dessous. Les conditions et les modalités de fonctionnement de ce fonds sont arrêtées par circulaire du wali de Bank Al-Maghrib, après avis du Comité des établissements de crédit et du Comité charia pour la finance.

Article 73 : Les dispositions de la présente loi sont applicables aux banques participatives, sous réserve des conditions spécifiques qui seront édictées à cet effet, par circulaire du wali de Bank Al-Maghrib, après avis du Comité des établissements de crédit.

ANNEXE N° 5

Projet de loi modifiant et complétant la loi n° 33-06 relative à la titrisation des créances et modifiant et complétant la loi n° 24-01 relative aux opérations de pension (incluant les Sukuks)

Section II – Des certificats de sukuk

Article 7-1

I - Les certificats de sukuk sont des titres représentant un droit de jouissance indivis de chaque porteur sur des actifs éligibles acquis ou devant être acquis ou des investissements réalisés ou devant être réalisés. Les caractéristiques techniques des certificats de sukuk ainsi que les modalités de leur émission sont fixées par voie réglementaire après avis du Comité charia pour la finance prévu à l'article 7-2.

II- Toute émission de certificats de sukuk est conditionnée par l'obtention d'une attestation de conformité aux prescriptions de la charia, auprès du Comité charia pour la finance prévu à l'article 7-2. Les conditions et les modalités d'obtention de cette attestation sont fixées par voie réglementaire.

III - Les OPCT peuvent à tout moment émettre des certificats de sukuk quels que soient la forme juridique qu'ils empruntent et le droit, y compris étranger, qui leur est applicable.

IV - Les certificats de sukuk émis par un OPCT dans le cadre d'une opération de titrisation régie par le présent titre, sont assimilés à des valeurs mobilières conformément aux dispositions de l'article 3 du dahir portant loi n° 1-93-211 du 4 rabii II 1414 (21 septembre 1993) relatif à la Bourse des valeurs, tel que modifié et complété.

V - Les droits créés au titre des certificats de sukuk émis par un OPCT ne doivent pas avoir une incidence sur les droits de l'OPCT de détenir, gérer et disposer de ces actifs éligibles ou de ces investissements conformément aux stipulations du règlement de gestion ou du règlement intérieur (selon le cas) dudit OPCT.

VI - Le produit de l'émission des certificats de sukuk est affecté conformément aux stipulations prévues au règlement de gestion ou au règlement intérieur.

Article 7-2 Conformément aux dispositions du dahir n°1-03-300 du 2 rabii I 1425 (22 avril 2004) portant réorganisation des conseils des ouléma, notamment ses articles 7 et 8, il est institué un comité dénommé Comité charia pour la finance. La composition, les prérogatives et les modalités de fonctionnement de ce Comité sont fixées par voie réglementaire.

(...)

Article 116-1

I. Outre les cas prévus par la loi n° 34-03 relative aux établissements de crédit et organismes assimilés, les établissements initiateurs, les établissements dépositaires et les établissements gestionnaires et tout établissement de crédit impliqué dans une opération de titrisation peuvent communiquer des informations couvertes par le secret professionnel à l'établissement gestionnaire, aux agences de notation pour les besoins de la notation des titres émis ou devant être émis par un OPCT, aux investisseurs ou investisseurs potentiels directs ou indirects dans l'opération de titrisation poursuivie par l'OPCT ainsi qu'aux conseils professionnels et à toute autorité réglementaire, judiciaire ou arbitrale ayant juridiction sur les personnes énumérées ci-avant. Le présent article s'applique également aux personnes (ainsi qu'aux conseils professionnels de celles-ci) avec lesquelles ils négocient, concluent ou exécutent les opérations ci-après énoncées : 1° cession, transfert ou location d'actifs éligibles visés à l'article 16 ci-dessus ; 2° contrats de prestations de services conclu ou devant être conclu par l'OPCT avec un tiers ; 3° lors de l'étude ou l'élaboration de tout type de contrats dès lors que ces entités appartiennent au même groupe que l'auteur de la communication.

II. Lorsque la cession porte sur des créances de l'Etat de nature fiscale, aucune information permettant d'identifier les débiteurs des dites créances ne pourra être communiquée, y compris à l'établissement gestionnaire, aux agences de notation, aux investisseurs ou investisseurs potentiels directs ou indirects dans l'opération de titrisation poursuivie par l'OPCT

ANNEXE N° 6

Projet de loi n° 059-13 modifiant et complétant la loi n° 17-99 portant code des assurances (incluant l'assurance islamique « Takaful »)

Les dispositions des articles premier, 2 (2^{ème} alinéa), 10 (1^{er} alinéa), 12, 42, 46, 72, 86, 88 (2^{ème} alinéa), 98 (1^{er} alinéa), 99 (1^{er} alinéa), 100 (2^{ème} alinéa), 103, 116 (1^{er} alinéa), 123, 140

(1^{er} alinéa), 165 (3^{ème} alinéa), 198, 227, 239 (1^{er} alinéa), 239-1 (1^{er} alinéa), 248, 278, 308 et

320 de la loi n° 17-99 précitée sont modifiées ou complétées comme suit :

Article premier : Au sens de la présente loi, on entend par :

Echéance de prime : date à laquelle est exigible le paiement d'une prime.

Assurance Takaful : Opération d'assurances fonctionnant conformément aux préceptes de la Charia, basée sur le don (*tabarru*) et sur l'entraide entre un groupe de personnes physiques ou morales appelées participants qui contribuent mutuellement dans l'objectif de couvrir les risques prévus au contrat d'assurance Takaful.

En assurance Takaful, le risque est supporté par la collectivité des participants.

L'entreprise d'assurances et de réassurance perçoit une rémunération au titre de la gestion de l'assurance Takaful.

Avance Takaful : Montants engagés par l'entreprise d'assurances et de réassurance pour combler l'insuffisance de l'actif représentatif des provisions techniques par rapport auxdites provisions et pouvant être récupérés sur les excédents futurs dégagés par une opération d'assurance Takaful. Ces montants ne peuvent donner lieu à aucun intérêt.

Prime: somme due par le souscripteur d'un contrat d'assurance en contrepartie des garanties

« accordées par l'assureur.

Pour l'assurance Takaful, la prime, appelée également participation, est le don (*Tabarru*) représentant la contribution du participant.

Souscripteur ou contractant : personne morale ou physique s'engage envers l'assureur pour le paiement de la prime.

Article 5-1 : La conformité à la Charia des opérations d'assurance Takaful est prononcée par le Comité Charia pour la finance, dont la composition, les attributions et le fonctionnement seront fixés par Dahir pris conformément à l'article 41 de la Constitution.

Article 5-2 : En assurance Takaful, les excédents techniques et financiers réalisés sont répartis entièrement entre les participants après déduction, le cas échéant, des avances Takaful.

La répartition des excédents techniques et financiers ne peut avoir lieu qu'après constitution des provisions et réserves.

En cas d'insuffisance de l'actif représentatif des provisions techniques par rapport auxdites provisions, l'entreprise d'assurances et de réassurance doit combler, dans les conditions fixées par voie réglementaire, ce déficit par des avances Takaful. Cette disposition doit être rappelée dans tout contrat d'assurance Takaful.

Les modalités de détermination des excédents techniques et financiers et de récupération des avances Takaful effectués par l'entreprise d'assurances et de réassurance sont fixées par voie réglementaire.

Article 12 : Le contrat d'assurance, qui indique Il prévoit notamment:

« - ;

« - ;

« En outre, le contrat d'assurance Takaful doit indiquer :

« - les modes de rémunération de l'entreprise d'assurances et de réassurance au titre de la gestion de l'assurance Takaful et le montant de cette rémunération ;

« - les modalités de répartition des excédents entre les participants ;

« - la politique de placement de l'entreprise d'assurances et de réassurance. »

Article 100 : Les assureurs doivent au titre de ces contrats.

« Toutefois, les dispositions du présent article ne s'appliquent ni aux contrats ne comportant

« pas de valeur de réduction, ni aux contrats d'assurance Takaful ni aux contrats « primés totalement en unités de compte lorsqu'ils ne comportent pas un élément viager. »

Article 165 : L'agrément prévu à l'article 161 aux articles 159 et

« 160 ci-dessus.

«

« Toutefois:

« - ;

« - l'agrément pour les opérations d'assurances Takaful ne peut être accordé à une entreprise agréée pour d'autres opérations d'assurances;

(Le reste sans changement) »

Article 248: L'administration peut, après avis du Comité consultatif des assurances prévu à

« l'article 285 ci-dessous :

« - ;

« - fixer les règles que doivent respecter les opérations d'acceptation et de cession en réassurance ;

« - fixer les modes de rémunération de l'entreprise d'assurances et de réassurance au titre de la gestion de l'assurance Takaful ainsi que les critères de détermination de cette rémunération ;

« - fixer les modalités de répartition des excédents entre les participants dans les opérations d'assurances Takaful. »

Article 239-2: Pour les entreprises d'assurances et de réassurance agréées pour exercer l'assurance Takaful, le système de contrôle interne doit porter, également, sur le risque de non-conformité à la Charia, notamment par la mise en place des procédures et des manuels afférents au respect des préceptes de la Charia.

Pour les entreprises d'assurances et de réassurance agréées pour exercer l'assurance Takaful, la structure d'audit interne doit, en outre, établir au moins une fois par an un rapport spécifique sur la conformité aux préceptes de la Charia. A cet effet, elle doit disposer des moyens humains ayant les compétences requises. Ce rapport est établi et communiqué à l'administration dans les conditions fixées par voie réglementaire.

ANNEXE N° 7

Enquête auprès des particuliers

Etude des besoins en instruments financiers alternatifs au Maroc

La présente étude vise à évaluer la demande potentielle pour les produits financiers islamiques (dits alternatifs) au Maroc. Elle répond à un objectif purement scientifique. A cet effet, vous êtes cordialement priés de bien vouloir renseigner le questionnaire suivant. Merci pour votre collaboration.

1. Disposez-vous d'un compte bancaire ?

Oui Non

2. Si oui, ce compte est-il ?

- Un compte à vue (non rémunéré)
- Un compte à terme (rémunéré à intérêt)
- Un compte d'épargne (rémunéré à intérêt)

3. Si non, le fait de ne pas disposer d'un compte bancaire est-il du ?

- A un manque de ressources financières (passer à 4)
- Au fait que l'intérêt est prohibé (haram) (passer à 5)
- Les deux raisons à la fois (passer à 5)

4. Si vous disposeriez de ressources financières suffisantes, à l'avenir, lequel des comptes bancaires suivants choisiriez-vous ?

- Un compte à vue (non rémunéré)
- Un compte à terme (rémunéré à intérêt)
- Un compte d'épargne (rémunéré à intérêt)

5. Avez-vous déjà eu un crédit bancaire à base d'intérêt ?

- Oui
- Non (si non passer à 7)

6. Ce crédit est-il ?

- Un crédit immobilier
- Un crédit automobile
- Un crédit personnel

Autre, préciser.....

7. Avez-vous une carte bancaire?

Oui Non

8. Cette carte est-elle une carte?

De retrait (aller à 10)

De paiement (aller à 10)

De crédit (aller à 9)

9. Utilisez-vous le crédit qu'elle autorise (découvert)?

Oui Non

10. Le choix d'une banque devrait se baser sur :

La rentabilité/coût de ses produits

La proximité du domicile ou du lieu du travail

La notoriété et l'ancienneté

La qualité des produits et services qu'elle offre

La diversité des produits et services qu'elle offre

11. Vos connaissances des institutions financières islamiques (banques islamiques, assurances Takaful...) sont-elles?

Très bonnes

Bonnes

Assez bonnes

Insuffisantes

Nulles

12. Pouvez-vous citer quelques exemples de ces institutions financières islamiques?

13. Vos connaissances des produits financiers islamiques sont-elles?

Très bonnes

Bonnes

Assez bonnes

Insuffisantes

Nulles

14. Pouvez-vous citer quelques exemples de ces produits financiers islamiques?

15. Pensez-vous que l'intérêt est?

- Prohibé (haram)
- Non prohibé (halal)
- Prohibé seulement quand il est trop élevé (usure)

16. Le mode de fonctionnement des institutions financières qui commercialisent les produits financiers alternatifs au Maroc (Dar Assafaa par exemple) vous paraît-il conforme aux normes islamiques?

- Oui
- Non

17. Les produits financiers alternatifs offerts actuellement au Maroc vous paraissent-ils conformes aux normes islamiques?

- Oui
- Non

18. Si non, pourquoi?

- Origine des fonds (capital) non halal
- Absence de comité Charia'a
- Présence des intérêts de retard et de l'assurance classique

19. Si une institution financière islamique vient à se créer au Maroc, lequel de ses produits et services souscrivez-vous?

- Un compte à vue (non rémunéré)
- Un compte qui me permet de partager les bénéfices avec ma banque
- Un crédit immobilier Halal
- Un crédit Halal pour acquérir un véhicule
- Un crédit à la consommation Halal
- Un crédit Halal pour financer mon entreprise
- Une assurance Halal (Takaful)
- Autre, à préciser.....

20. Pouvez-vous citer lequel de ces produits financiers islamiques vous convient-il le mieux?

- Mourabaha
- Moucharaka

- Moudaraba
- Ijara
- Istisnaa
- Salam
- Sukuk
- Tawarruq
- Autre : à préciser.....

21. Vous-êtes ?

- Un homme
- Une femme

22. Vous-êtes ?

- Célibataire
- Marié(e)
- Veuf(ve)
- Divorcé(e)

23. Catégorie socioprofessionnelle?

- Agriculteur
- Artisan
- Cadre ou profession intellectuelle supérieure
- Chef d'entreprise
- Commerçant
- Demandeur d'emploi
- Employé
- Enseignant
- Etudiant, lycéen
- Femme au foyer
- Ouvrier
- Profession libérale
- Retraité

24. votre age?

-]20-25]
-]25-30]
-]30-35]
-]35-40]
-]40-45]
-]45-50]
- Plus de 50

**25. Votre ville de résidence ? :
Préciser.....**

26. Vos revenus mensuels ?

- Pas de revenus
- Moins de 1000 dh
-]1000-2000]
-] 2000-3000]
-]3000-5000]
-]5000-10000]
-]1000-20000]
- > 20000 dh.

27. Votre niveau d'instruction ?

- Pas d'instruction
- Niveau primaire
- niveau secondaire
- Niveau universitaire

Merci pour votre précieuse collaboration.

ANNEXE N° 8

Enquête auprès des artisans

La présente enquête se propose d'évaluer la demande potentielle en instruments financiers islamiques (dits alternatifs) exprimée par les professionnels (artisans). Elle répond à un but purement scientifique. A cet effet, vous êtes cordialement priés de bien vouloir renseigner le questionnaire suivant. Merci pour votre collaboration.

1. Etes- vous bancarisés?

Oui Non

2. Si « oui » vous êtes clients de quelle banque ?

Crédit agricole BMCE BP CIH Crédit du Maroc BMCI
 AWB SG

3. Avez-vous déjà obtenu un crédit bancaire pour financer votre activité ?

Oui Non

4. Si « non » pour quelle raison?

Système usuraire Intérêts trop élevés Aucune garantie Autres,
préciser

5. Par quel moyen financez-vous vos dépenses professionnelles ?

Crédit bancaire Fonds propres Autres,
préciser.....

6. Avez-vous déjà entendu parler des produits alternatifs destinés aux entreprises ?

Oui Non

7. Réussissez-vous à vendre tous vos produits ?

Oui Non

8. Après combien de temps arrivez- vous à vendre vos produits ?

Une semaine Un mois Un an ou plus

9. Quelle est la période durant laquelle vos produits réalisent un succès ?

L'été Les fêtes Toute l'année

10. Quels sont vos clients ?

Entreprises Particuliers Marocains Touristes

11. Quelles sont les difficultés que vous rencontrez ?

Disponibilité des matériaux Financement des matières premières
Peu de clients Autres,
préciser.....

12. Quels sont les problèmes que vous rencontrez lors de la vente de vos produits ?

Insatisfaction des clients Manque de lieux de ventes faible pouvoir d'achat des clients faible concurrence de vos produits

13. Vous êtes :

Un homme Une femme

14. Votre tranche d'âge :

moins de 25 ans]25 à 35]]35 à 45]]45 à 55] plus de 55 ans

15. Vos revenus mensuels :

moins de 2500 dh]2500 – 5000]]5000-10000]]10000-20000]
plus de 20000 dh.

Merci pour votre précieuse collaboration.

ANNEXE N°9

Enquête auprès des petits exploitants agricoles

La présente enquête se propose d'évaluer la demande potentielle en instruments financiers islamiques (dits alternatifs) exprimée par les petits exploitants agricoles. Elle répond à un but purement scientifique. A cet effet, vous êtes cordialement priés de bien vouloir renseigner le questionnaire suivant. Merci pour votre collaboration.

1-Statut de propriété :

- Propriétaire Rebaa Khabbaz Khammas

2-Si propriétaire, superficie de l'exploitation agricole :

- moins de 0,5 hectares
 0,5-1 ha
 1- 5 ha
 plus de 5 ha

3-Type de l'activité agricole :

- Céréliculture
 Maraîchage
 Arboriculture
 Elevage
 Autre, préciser.....

4-Equipement agricole :

- Equipement agricole (Tracteur, Moissonneuse-bateuse....)
 Agriculture traditionnelle
 Matériel agricole loué

5-Financement de l'activité agricole

- Autofinancement
 Formules de financement participatives classique (Mouzaraa), préciser la nature de la Mouzara.....
 Crédit agricole

6-Si financement par crédit, préciser le montant du prêt :

- 1000-2000 dh 2000-2500 dh 2500-3000 dh 3000-5000 dh

5000-10000 dh 10000-20000 dh 20000-30000 dh Plus de 30000 dh
, préciser le montant

7-Usage du crédit :

- Financement de la Campagne agricole
- Financement d'un projet agricole (acquisition de terrain, matériel, cheptel...)
- Financement de besoins personnels (consommation, fêtes familiales...), préciser.....

8-Impact socio-économique du crédit :

- Oui Non
- Si oui, comment?, préciser.....

9-Position à l'égard de l'intérêt:

- Prohibé (Haram) Non prohibé (Halal) Ne sait pas
- Si réponse 1 (intérêt haram), le fait de le contracter :
 - Ne me dérange pas Me met mal à l'aise (crise de conscience) Ne sait pas

10-Prédisposition à utiliser les instruments financiers islamiques de type participatif

- Oui Non

11-Vous êtes :

- Un homme
- Une femme

12-Vous êtes?

- Célibataire
- Marié(e)
- Veuf(ve)
- Divorcé(e)

13-Age? :

(Préciser).....

14-Niveau de Scolarité :

Primaire Secondaire Universitaire Analphabète

15-Revenus annuels?

Pas de revenu Moins de 12000 dh]12000-24000]

]24000-36000] >36000 dh

ANNEXE N° 10

La loi n° 103.12 relative aux établissements de crédit et organismes assimilés (incluant les banques participatives) adoptée le 25 novembre 2014 (version en arabe) et publiée au Bulletin Officiel N° 6328

القسم الثالث**البنوك التشاركية****الباب الأول****مجال التطبيق**

المادة 54

تعتبر بنوكا تشاركية الأشخاص الاعتبارية الخاضعة لأحكام هذا القسم والمؤهلة لمزاولة الأنشطة المشار إليها في المادة الأولى والمادتين 55 و 58 من هذا القانون وكذا العمليات التجارية والمالية والاستثمارية بصفة اعتيادية بعد الرأي بالمطابقة الصادر عن المجلس العلمي الأعلى وفقا لمقتضيات المادة 62 أذناه.

يجب ألا تؤدي هذه الأنشطة والعمليات المشار إليها أعلاه إلى تحصيل أو دفع فائدة أو هما معا.

المادة 55

تؤهل البنوك التشاركية لتلقي الودائع الاستثمارية من الجمهور والتي يرتبط عائدها بنتائج الاستثمارات المتفق عليها مع العملاء.

المادة 56

يقصد بالودائع الاستثمارية، الأموال التي تتلقاها البنوك التشاركية من لدن عملائها من أجل توظيفها في مشاريع استثمارية ووفقا للكيفيات المتفق عليها بين الأطراف.

تحدد شروط وكيفيات تلقي وتوظيف هذه الودائع بمنشور يصدره والي بنك المغرب بعد استطلاع رأي لجنة مؤسسات الائتمان وبعد الرأي بالمطابقة الصادر عن المجلس العلمي الأعلى وفقا لمقتضيات المادة 62 أذناه.

المادة 57

يمكن للبنوك التشاركية مزاولة العمليات المشار إليها في المواد 7 و 8 و 9 و 16 من هذا القانون مع مراعاة أحكام النصوص التشريعية والتنظيمية المطبقة في هذا المجال ووفق نفس الشروط الواردة في المادة 54 أعلاه.

المادة 58

يمكن للبنوك التشاركية أن تمويل العملاء بواسطة المنتجات التالية على الخصوص :

(أ) المراهبة :

كل عقد يبيع بموجبه بنك تشاركي، منقولا أو عقارا محددًا وفي ملكيته، لعميله بتكلفة اقتتانه مضاف إليها هامش ربح متفق عليهما مسبقًا.

يتم الأداء من طرف العميل لهذه العملية تبعا للكيفيات المتفق عليها بين الطرفين.

(ب) الإجارة :

كل عقد يضع بموجبه بنك تشاركي، عن طريق الإيجار، منقولا أو عقارا محددًا وفي ملكية هذا البنك تحت تصرف عميل قصد استعمال مسموح به قانونًا.

تكتسي الإجارة أحد الشكلين التاليين :

.. إجارة تشغيلية عندما يتعلق الأمر بإيجار بسيط :

- إجارة منتهية بالتعليك عندما تنتهي الإجارة بتحويل ملكية المنقول أو العقار المستأجر للعميل تبعا للكيفيات المتفق عليها بين الطرفين.

(ج) المشاركة :

كل عقد يكون الغرض منه مشاركة بنك تشاركي في مشروع قصد تحقيق ربح .

يشارك الأطراف في تحمل الخسائر في حدود مساهمتهم وفي الأرباح حسب نسب محددة مسبقا بينهم.

تكتسي المشاركة أحد الشكلين التاليين :

• المشاركة الثابتة : يبقى الأطراف شركاء إلى حين انقضاء العقد الرابط بينهم :

• المشاركة المتناقصة : ينسحب البنك تدريجيا من المشروع وفق بنود العقد.

(د) المضاربة :

كل عقد يربط بين بنك أو عدة بنوك تشاركية (رب المال) تقدم بموجبه رأس المال نقدا أو عينا أو هما معا، ومقاول أو عدة مقاولين (مضارب) يقدمون عملهم قصد إنجاز مشروع معين. ويتحمل المقاول أو المقاولون المسؤولية الكاملة في تدبير المشروع. يتم اقتسام الأرباح المحققة باتفاق بين الأطراف ويتحمل رب المال وحده الخسائر إلا في حالات الإهمال أو سوء التدبير أو الغش أو مخالفة شروط العقد من طرف المضارب.

(هـ) السلم :

كل عقد بمقتضاه يعجل أحد المتعاقدين، البنك التشاركي أو العميل، مبلغا محددًا للمتعاقد الآخر الذي يلتزم من جانبه بتسليم مقدار معين من بضاعة مضبوطة بصفات محددة في أجل.

(و) الاستمناع :

كل عقد يشتري به شيء مما يصنع يلتزم بموجبه أحد المتعاقدين، البنك التشاركي أو العميل، بتسليم مصنوع بمواد من عنده، بأوصاف معينة يتفق عليها وبشئ محدد يدفع من طرف المستمنع حسب الكيفية المتفق عليها بين الطرفين.

وتحدد المواصفات التقنية لهذه المنتجات وكيفيات تقديمها إلى العملاء بمنشور يصدره والي بنك المغرب بعد استطلاع رأي لجنة مؤسسات الائتمان وبعد الرأي بالمطابقة الصادر عن المجلس العلمي الأعلى وفقا لمقتضيات المادة 62 أذناه.

الباب الثاني

هيئات المطابقة

المادة 62

يصدر المجلس العلمي الأعلى المنصوص عليه في الظهير الشريف رقم 1.03.300 الصادر في 2 ربيع الأول 1425 (22 أبريل 2004) بإعادة تنظيم المجالس العلمية، الآراء بالمطابقة المنصوص عليها في هذا القسم.

المادة 63

ترفع البنوك التشاركية إلى المجلس العلمي الأعلى المشار إليه في المادة 62 أعلاه، عند نهاية كل سنة محاسبية، تقريراً تقييمياً حول مطابقة عملياتها وأنشطتها للآراء بالمطابقة الصادرة عن المجلس العلمي الأعلى.

المادة 64

يجب على البنوك التشاركية أن تحدث وظيفة للتقيد بآراء المجلس العلمي الأعلى تقوم بما يلي

- التعرف على مخاطر عدم مطابقة عملياتها وأنشطتها للآراء بالمطابقة التي يصدرها المجلس العلمي الأعلى وفقاً لمقتضيات المادة 62 أعلاه والوقاية منها ؛
- ضمان تتبع وتطبيق الآراء بالمطابقة الصادرة عن المجلس العلمي الأعلى المذكور ومراقبة احترامها ؛
- السهر على وضع واحترام الدلائل والمساطر الواجب احترامها ؛
- التوصية باعتماد التدابير المطلوبة في حالة عدم احترام مؤكّد للشروط المفروضة عند تقديم منتج للجمهور صدر في شأنه عن المجلس العلمي الأعلى رأي بالمطابقة.

تطبق أحكام الفقرة أعلاه على كل المؤسسات والهيئات المرخص لها بمزاولة العمليات المقررة في هذا القسم طبقاً لمقتضيات المادة 61 أعلاه في الشق المتعلق بهذه العمليات.

وتحدد شروط وكيفيات سير وظيفة التقيد بآراء المجلس العلمي الأعلى السالفة الذكر بمنشور يصدره والي بنك المغرب بعد استطلاع رأي لجنة مؤسسات الائتمان.

المادة 65

يجب على البنوك التشاركية أن ترفع إلى بنك المغرب تقريراً وفق الشروط المحددة بموجب منشور يصدره والي بنك المغرب بعد استطلاع رأي لجنة مؤسسات الائتمان حول مطابقة نشاطها لمقتضيات هذا القسم.

يجوز للبنوك التشاركية أن تمويل عملاتها بواسطة أي منتج آخر لا يتعارض مع الشروط الواردة في المادة 54 أعلاه، والذي تحدد مواصفاته التقنية وكذا كيفية تقديمه إلى العملاء، بمنشور يصدره والي بنك المغرب بعد استطلاع رأي لجنة مؤسسات الائتمان وبعد الرأي بالمطابقة الصادر عن المجلس العلمي الأعلى وفقاً لمقتضيات المادة 62 أدناه.

المادة 59

علاوة على القواعد المنظمة لمنتجات التمويل المنصوص عليها في هذا القسم، يجوز كذلك لكل بنك تشاركي تقديم أي منتج آخر لعملائه شريطة الحصول على الرأي بالمطابقة الصادر عن المجلس العلمي الأعلى وفقاً لمقتضيات المادة 62 أدناه.

المادة 60

تعتمد البنوك التشاركية طبقاً لأحكام المادة 34 أعلاه.

المادة 61

يمكن للبنوك المشار إليها في المادة 10 أعلاه مزاولة العمليات المشار إليها في هذا القسم شريطة اعتمادها من طرف والي بنك المغرب بعد استطلاع رأي لجنة مؤسسات الائتمان.

يجوز كذلك لشركات التمويل مزاولة بعض العمليات المشار إليها في هذا القسم بشكل حصري، شريطة اعتمادها من طرف والي بنك المغرب بعد استطلاع رأي لجنة مؤسسات الائتمان. لا يمكن لهذه الشركات أن تزاوّل ضمن العمليات الواردة في هذا القسم، إلا تلك المنصوص عليها في مقررات الاعتماد المتعلقة بها أو إن اقتضى الحال في النصوص التشريعية أو التنظيمية الخاصة بها.

يمكن لمؤسسات الأداء وجمعيات السلفيات الصغيرة والبنوك الحرة مزاولة بعض العمليات المشار إليها في هذا القسم بشكل حصري، شريطة اعتمادها من طرف والي بنك المغرب بعد استطلاع رأي لجنة مؤسسات الائتمان.

يمكن لصندوق الضمان المركزي وصندوق الإيداع والتدبير المشار إليهما في المادة 11 أعلاه مزاولة العمليات المشار إليها في هذا القسم شريطة الحصول على إذن مسبق من طرف والي بنك المغرب.

تحدد شروط وكيفيات تطبيق هذه المادة بمنشور يصدره والي بنك المغرب بعد استطلاع رأي لجنة مؤسسات الائتمان وبعد الرأي بالمطابقة الصادر عن المجلس العلمي الأعلى وفقاً لمقتضيات المادة 62 بعده.

Résumé de thèse de doctorat

Etude des besoins en instruments financiers alternatifs au Maroc

Thèse pour l'obtention du doctorat en sciences économiques

Préparée par : Abderrazzak ELMEZIANE

Soutenue publiquement à la Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales

(F.S.J.E.S) de l'Université Mohamed V de Rabat devant le jury composé de :

M. Omar EL KETTANI, Professeur à la F.S.J.E.S de Rabat (Directeur de recherche),
M. Saad BENBACHIR, Professeur à la F.S.J.E.S de Rabat (Président du jury),
M. Abdenbi EL MARZOUKI, Professeur à la F.S.J.E.S de Rabat (Suffragant),
M. Lahboub ZOUIRI, Professeur à la F.S.J.E.S de Rabat (Suffragant),
M. Ahmed CHAKIR, Professeur à l'Ecole Nationale de Commerce et de Gestion d'Agadir (Suffragant).

Alors que la finance conventionnelle s'essouffle, la finance islamique, elle, entre dans un cycle de croissance soutenu, le taux de croissance des actifs financiers islamiques varie entre 20% et 30% (IFSB, 2013), les Sukuks étant les actifs les plus dynamiques sur le marché financier international.

Avec plus de 400 institutions financières islamiques gérant des actifs financiers dépassant 1600 milliards de dollars dont (1300 milliards USD pour les banques islamiques, 230 milliards USD pour les Sukuks, 64 milliards USD pour les fonds islamiques et près de 16 milliards USD pour les produits Takaful) (IFSB, 2013), La finance islamique est aujourd'hui en passe de devenir un phénomène financier majeur.

Fruit d'une savante ingénierie jurisprudentielle financière (Fiqh Al Moaamalt al Malia) alliant la performance des instruments financiers modernes et les prérogatives de la Charia'a en matière de prohibition de l'intérêt, la spéculation, le « Gharar », la finance islamique offre une gamme diversifiée d'instruments financiers alternatifs à ceux conventionnels. Ses techniques uniques d'adossement des transactions financières aux actifs réels (asset backing) et de partage des profits et pertes lui ont permis de faire preuve d'une forte résilience face à la crise financière de 2007, ce qui a attiré l'attention des chercheurs comme des instances financières internationales (FMI, 2010).

Cette jeune finance alternative intéresse, au premier chef, les musulmans soucieux d'exercer leurs transactions financières en pleine conformité avec les normes islamiques qui

interdisent, tout particulièrement, l'intérêt (assimilé au Riba prohibé) qui sévit dans la finance conventionnelle, mais elle intéresse aussi les non musulmans qui pour des raisons éthiques ou par pur opportunisme y voient une alternative viable à la finance conventionnelle qui s'essouffle.

L'alternative pouvant évoquer aussi bien l'idée de complémentarité que celle de substitution, il a donc été question, dans la première partie de cette recherche, d'aborder la spécificité des instruments financiers alternatifs offerts par la finance islamique (chapitre 1) avant d'aborder l'expression des besoins exprimés à l'égard de la finance islamique (chapitre 2) ce qui a été de nature à nous éclairer sur la spécificité de l'alternative que constitue la finance islamique.

L'introduction des instruments financiers islamiques, en tant qu'instruments alternatifs à ceux conventionnels, pouvant être une initiative publique (Etatism islamic finance) ou une réponse du marché aux sollicitations des acteurs économiques (Market driven islamic finance) (Wilson, 2011), il a donc été question d'élucider, dans la seconde partie de cette recherche, la manifestation des besoins en instruments financiers alternatifs ainsi que les stratégies déployées pour attirer les faveurs de cette finance naissante.

Le chapitre 1, de cette seconde partie, s'est ainsi efforcé à dégager la manifestation des besoins en instruments financiers islamiques aux échelons macro et micro économiques, tandis que le chapitre 2 s'est articulé autour des stratégies et modèles d'implémentation de la finance islamique en réponse à ces besoins.

Au Maroc, et en dépit des sollicitations de la demande (97% des marocains sont sensibles à la finance islamique selon le cabinet IFAAS (2012)), la finance islamique n'a fait son apparition de façon timide qu'en 2007, date où la banque centrale marocaine, Bank Al Maghrib, a autorisé, via un circulaire, les institutions financière de la place à commercialiser trois instruments financiers islamiques (Mourabaha, Ijara et Moucharaka) que la banque centrale a qualifié d'alternatifs en interdisant à ces institutions de faire allusion à leur connotation islamique dans leurs campagnes publicitaires à telle enseigne que certains observateurs avisés se sont demandés si le terme alternatifs ne signifiait pas, selon cette logique, que ces instruments sont plutôt alternatifs à ceux islamiques. La troisième partie de cette recherche s'est, par conséquent, efforcée de mettre le point sur l'expression des besoins en instruments financiers alternatifs au Maroc. Le premier chapitre de cette partie a ainsi mis le point sur la genèse historique de la finance islamique au Maroc, afin d'approcher la délicate question de son implantation dans le paysage financier national en mettant l'accent sur les facteurs de blocage qui se dressent en obstacles devant sa mise en application effective et les

facteurs clés de son succès que symbolise l'activisme militant dont font preuve intellectuels et acteurs politiques favorables à son développement.

Le chapitre 2, de cette partie, s'est, enfin, attaché à porter un éclairage sur la question de savoir si ces instruments financiers sont une réponse à des besoins réels exprimés à l'échelle macroéconomique et/ou microéconomique à travers une étude quantitative de l'expression des besoins en instruments financiers alternatifs au Maroc permettant de confronter la spécificité de la demande adressée à ces instruments financiers et la nature de l'offre qui leur a été dédiée, ce qui est de nature à apporter des éléments de réponse à ce paradoxe de déploiement de la finance islamique au Maroc.

L'étude aboutit à la détermination d'un indice composite de la demande adressée aux produits alternatifs offerts par quelques banques de la place, particulièrement Attijari Wafa Bank, lequel s'avère très faible (0,11). Cette faiblesse de la demande est attribuable, pour l'essentiel à la faiblesse de l'indice de sensibilisation en matière de finance islamique (0,3), résultat lui-même du flou informationnel et du climat de confiance qui prévaut autour de ces produits alternatifs que 90% des enquêtés ont estimé non conformes aux normes islamiques, incriminant, tout particulièrement la Mourabaha, telle qu'elle est commercialisée actuellement, qui s'apparente selon eux plutôt au prêt classique à intérêt.

La déficience de la communication autour de ces produits est également confirmée par l'étude, puisque 39% des enquêtés ont estimé avoir des connaissances insuffisantes, voire nulles (2%), sur ces nouveaux produits financiers. Par ailleurs 72% des enquêtés ont estimé que les instruments financiers alternatifs sont coûteux comparativement aux instruments financiers conventionnels ce qui n'a pas été de nature à les encourager à opter pour ces nouveaux produits.

En dépit des obstacles, l'étude a montré l'existence de facteurs clés de succès de nature à booster la finance islamique au Maroc. Ces facteurs tiennent essentiellement à l'existence d'une importante demande potentielle en stand-by qui n'attend que l'alignement des produits financiers alternatifs sur ceux conventionnels en matière de coût et surtout leur conformité aux normes islamiques souhait qui a été émis par 63% des enquêtés.

L'existence d'une demande potentielle montre que les instruments financiers islamiques répondent à des besoins réels ressentis aussi bien au niveau de l'épargne que du financement. Le financement de l'acquisition du logement à l'aide des instruments financiers conformes aux normes islamiques constitue ainsi le principal besoin ressenti par 82% des enquêtés, vient ensuite le besoin d'acquérir un véhicule 59% et celui de créer son propre entreprise (59%), le

besoin de détenir un compte à terme rémunéré sur la base d'un partage de pertes et profits avec les banques est, par ailleurs, cité par 53% des enquêtés alors que le financement de la consommation n'est cité que par 18% des enquêtés.

Concernant les instruments financiers souhaités par les enquêtés, l'Ijara a été citée par 53% des personnes enquêtées suivie de la Moucharaka (47%) alors que la Moudaraba et la Mourabaha n'ont été citées que par (29%) et (35%) de personnes respectivement. Quant à l'Istisna'a, le Salam et les Sukuk, étant largement méconnus du public, ils n'ont été cités que par (5%), (11%) et (17%) des enquêtés respectivement.

Ces résultats encourageants au niveau du segment des particuliers, ont été confirmés par deux autres enquêtes subsidiaires relatives à l'étude des besoins en instruments financiers alternatifs exprimés par les professionnels (artisans et petits agriculteurs).

Autant l'effet "consumer push" constitue un facteur clé de succès et présage un avenir prometteur de la finance islamique si l'offre s'accorde aux exigences de la conformité aux normes islamiques autant l'effet "government pull" paraît freiner cet élan. L'étude a montré qu'en dépit de l'existence de besoins réels manifestés à l'échelle macroéconomique (financement du déficit budgétaire, financement de grands projets structurants) notamment par l'émission de Sukuk, les pouvoirs publics hésitent encore à franchir le pas.

La crise actuelle qui a agavé les déficits et asséché les liquidités bancaires a fini, paraît-il, par faire céder les pouvoirs publics. L'autorisation des banques islamiques au vrai sens du terme paraît, toutefois, être un long et douloureux processus dont l'aboutissement devrait encore prendre du temps.

L'appellation "banques participatives" au lieu de banques islamiques, l'exigence de créer des banques participatives en joint-venture avec les banques islamiques du golfe sous contrôle majoritaire des banques de la place, la constitution d'un Comité Charia pour la finance rattaché à la structure officielle des Oulémas en dit long sur l'hésitation qui caractérise toujours l'aboutissement du processus d'implémentation de la finance islamique au Maroc qui n'a que trop duré privant le pays d'une opportunité historique de se positionner en tant que hub financier majeur à l'échelle continentale.