

## *Rapport de stage*



**Fait par :**

*Saouab EL KADIRI*

# **Remerciement**

**A**vant tout développement sur cette expérience professionnelle, je souhaite commencer cet écrit par remercier les personnes qui m'ont permis de réaliser ce rapport

Je tiens à remercier dans un premier temps, Monsieur BAGHDADI Youssef, Président de DAR ASSAFAA ainsi que Monsieur LABNIOURI Khalil, Directeur Commercial, pour m'avoir donné l'opportunité d'effectuer un stage au sein de DAR ASSAFAA

Mes sincères remerciements vont à toute l'équipe de l'agence DAR ASSAFAA Rabat, qui a su m'accueillir et faciliter mon intégration.

Un grand merci à Monsieur Jaafar SAOUDI, responsable de l'agence DAR ASSAFAA Rabat, pour son total dévouement, pour la confiance et l'encadrement professionnel et efficace dont j'ai pu bénéficier.

Toute ma reconnaissance va à M. Anas DEHBI, chargé de clientèle à DAR ASSAFAA Rabat, pour le temps qu'il m'a accordé tout au long de cette période sachant répondre à toutes mes interrogations.



# Sommaire

<b>Introduction.....</b>	<b>I</b>
<b>I.Présentation du secteur bancaire.....</b>	<b>I-2</b>
1) Histoire de la banque au Maroc .....	I-2
2) Définition .....	I-4
3) Classification et typologie .....	I-6
4) Rôles des banques .....	I-7
<b>II.Présentation du Groupe ATTIJARIWafa BANK .....</b>	<b>II-9</b>
1) Origine .....	II-10
2) Domaines d'activités .....	II-10
3) Filiale .....	II-12
<b>III.Présentation des finances islamiques .....</b>	<b>III-14</b>
1) Présentation général .....	III-14
2) Les cinq piliers de la finance islamique .....	III-15
3) Le rôle de la sharia board.....	III-16
4) Les modes de financement .....	III-17
5) Le système bancaire .....	III-20
<b>IV.Présentation de Dar Assafaa .....</b>	<b>IV-22</b>
1) Qu'est-ce que Dar Assafaa .....	IV-22
2) Produit Dar Assafaa .....	IV-23
3) Services Dar Assafaa.....	IV-24
a) Mission Chargé de compte.....	IV-24
b) Mission chargé clientèle.....	IV-26
c) Mission de directeur d'agence.....	IV-27
<b>V.Présentation du compte-rendu des tâches effectuées .....</b>	<b>V-28</b>
1) Accueil client .....	V-28
2) Service rendu sur le compte client .....	V-34
3) Suivi dossier client.....	V-34
<b>Conclusion.....</b>	<b>35</b>

# Introduction

Le présent document est rapport de stage. Le but de ce rapport de donner un aperçu sur le fonctionnement des banques islamiques, en l'occurrence DAR ASSAFAA ;

Le choix du secteur des finances islamiques a été motivé par le fait que ce soit un nouveau concept au Maroc et qui est en plus en pleine évolution.

En effet, c'est un secteur qui est encore au stade de lancement, mais qui connaît un engouement particulier de la part des Marocains avides de nouveautés.

Le choix de DAR ASSAFAA s'est donc fait tout naturellement, vu qu'actuellement elle est la première mais surtout la seule société de financement au Maroc, qui propose le financement par le biais de produits alternatifs ne faisant pas usage des intérêts bancaires classiques.

Afin de donner un aperçu général du déroulement de mon stage, le présent rapport se présentera comme suit :

- **1<sup>ère</sup> Partie : Présentation du secteur d'activité** : Je commencerais tout d'abord par présenter l'historique de la banque au Maroc, puis une définition ainsi que la classification et le rôle des banques ;
- **2<sup>ème</sup> Partie : Présentation du Groupe ATTIJARIWafa BANK** : Je présenterais le groupe, ses origines ainsi que ses filiales ;
- **3<sup>ème</sup> Partie : Présentation des finances islamiques** : Je donnerais dans cette partie une explication sur ce que sont les finances islamiques, les piliers sur lesquels elles se basent, les différents modes de financements et enfin le système bancaire ;
- **4<sup>ème</sup> Partie : Présentation de DAR ASSAFAA** : Je présenterai dans cette partie DAR ASSAFAA, les produits qu'elles proposent ainsi qu'un aperçu des tâches de chaque agent au sein de l'agence ;
- **5<sup>ème</sup> Partie : Compte rendu des activités durant le stage**: Enfin dans cette dernière partie, je détaillerais les missions et les tâches que j'ai eu à mener lors de mon stage.



The page features a decorative graphic consisting of three overlapping green circles of varying sizes, each with a lighter green ring inside. These circles are arranged vertically on the right side of the page. Two thin green lines originate from the top left and extend diagonally across the page, one passing through the top circle and the other through the middle circle. A third thin green line extends from the top right towards the bottom right, passing through the bottom circle.

**1<sup>ère</sup> Partie :**

***Présentation du  
Secteur Bancaire***

# I. Présentation du secteur bancaire

## 1) Histoire de la banque au Maroc

L'ouverture des premiers guichets bancaires au Maroc date de la deuxième moitié du 19ème siècle.

L'Acte d'Algésiras, signé en 1906 par les délégués de douze pays européens, des Etats-Unis d'Amérique et du Maroc, a institué la Banque d'Etat du Maroc qui sera effectivement créée, à Tanger, en 1907 sous forme de société anonyme, dont le capital était réparti entre les pays signataires, à l'exception des Etats Unis. Outre les opérations à caractère commercial, la Banque d'Etat du Maroc disposait du privilège de l'émission de la monnaie fiduciaire sur tout le territoire du Royaume et assumait le rôle d'agent financier du gouvernement marocain.

Avec l'avènement du protectorat français en 1912, de nombreuses filiales de grandes banques commerciales européennes, notamment françaises, de banques d'affaires et de groupes financiers étrangers se sont installées au Maroc. De même, ont vu le jour des institutions financières marocaines remplissant des fonctions spécifiques et intervenant dans des domaines particuliers. Il s'agit notamment de la Caisse des Prêts Immobiliers du Maroc, de certaines caisses spécialisées dans le financement de l'agriculture, de la Caisse Centrale de Garantie, de la Caisse Marocaine des Marchés et du Crédit Populaire.

L'exercice de l'activité bancaire, qui n'était régi par aucun texte particulier, a été organisé pour la première fois en 1943, suite à la promulgation du dahir du 31 mars relatif à la réglementation et à l'organisation de la profession bancaire. Les modalités d'application de ce dahir ont été fixées par l'arrêté du Directeur des Finances de la même date, puis modifiées et complétées par les arrêtés du 15 janvier 1954, du 17 janvier et du 16 avril 1955.

Ces textes ont notamment dévolu au Directeur des Finances une compétence générale en matière de contrôle et de réglementation des conditions d'exercice de l'activité bancaire, ainsi que le pouvoir de sanction des manquements constatés.

Pour l'accomplissement de sa mission, le Directeur des finances était assisté par le "Comité des banques", instance consultative chargée d'émettre des avis ou des propositions sur toutes questions intéressant la profession et appelant des mesures à caractère individuel ou général.

Ce dispositif institutionnel fut complété, par la mise en place du "Comité du Crédit et du Marché Financier", organe consultatif habilité à donner son avis au Directeur des finances, en particulier en ce qui concerne la politique générale de crédit et le marché financier.

Le champ d'application des textes susvisés qui ne concernait, que la zone territoriale sous protectorat français, a été étendu, par les arrêtés du 14 août 1958 et du 31 mars 1960, respectivement à la zone sous occupation espagnole, puis à la province de Tanger qui disposait d'un statut particulier

Au lendemain de l'indépendance du Maroc en 1956, les bases d'un système bancaire national ont été mises en place.

Ainsi, la Banque du Maroc a été instituée par le dahir n° 1-59-233 du 30 juin 1959 pour se substituer à la Banque d'Etat du Maroc et assurer la fonction de Banque Centrale. Créée sous forme d'établissement public doté de la personnalité civile et de l'autonomie financière, cette institution s'est vue confier le privilège de l'émission de la monnaie fiduciaire, ainsi que la mission de veiller à la stabilité de la monnaie et de s'assurer du bon fonctionnement du système bancaire. A partir de mars 1987, La dénomination de " Bank Al-Maghrib " a été substituée à celle de " Banque du Maroc".

D'autre part et afin de répondre aux objectifs de développement et aux besoins de financement spécifiques à des secteurs économiques jugés prioritaires, l'Etat a procédé à la création d'organismes financiers spécialisés et à la restructuration de certaines institutions existantes.

Ainsi furent créés, en 1959, la Caisse de Dépôt et de Gestion (CDG) par le dahir de 10-02-1959, le Fonds d'Equipement Communal (FEC), la Caisse d'Epargne Nationale (CEN), la Banque Nationale pour le Développement Economique (BNDE) en 24-07-1959 et la Banque Marocaine du Commerce Extérieur (BMCE) en 01-09-1959.

L'année 1961 a vu la restructuration du Crédit Agricole et du Crédit Populaire par le dahir de 02-02-1961.

Enfin, le Crédit Immobilier et Hôtelier, qui a succédé en 1967 à la Caisse de Prêts Immobiliers du Maroc, a été réorganisé conformément aux dispositions du décret royal portant loi du 17 décembre 1968.

Cette période s'est caractérisée également par la réduction du nombre des banques qui a été ramené de 69 à 26 entre 1954 et 1961<sup>4(c)</sup>, sous l'effet conjugué de la fusion et de la disparition de certains établissements.

La seconde étape importante de la mise en place et de la consolidation du système bancaire marocain a débuté avec la promulgation du décret royal n° 1-67-66 du 21 avril 1967 portant loi relatif à la profession bancaire et au crédit, dont les principaux apports consistent en une définition plus précise de l'activité des banques, la délimitation des attributions des autorités de tutelle et de surveillance et l'institution d'une réglementation plus appropriée.

Les dispositions du décret susvisé furent étendues au Crédit Populaire en 1970. En 1986, les prescriptions du titre III du décret portant loi susvisé, relatives au contrôle du crédit et des banques, ont été étendues à la Banque Nationale pour le Développement Economique et au Crédit Immobilier et Hôtelier qui ont été, par ailleurs, autorisés à recueillir des dépôts auprès du public. La Caisse Nationale du Crédit Agricole, quant à elle, a été habilitée, en 1987, à financer d'autres secteurs d'activité liés notamment au milieu rural.

Enfin et en vue de promouvoir notamment les projets d'investissement initiés par les marocains résidant à l'étranger, il a été procédé, en 1989, à la création de Bank Al-AMAL, chargée en particulier d'octroyer des prêts participatifs ou subordonnés, et de DAR AD-DAMANE qui a pour objet de garantir, entre autres, les prêts consentis par la première entité.

## 2) Définition

Selon le dictionnaire, « la banque est un établissement financier qui, recevant des fonds du public, les emploie pour effectuer des opérations de crédit et des opérations financières, et est chargé de l'offre et de la gestion des moyens de paiement ».

Elle est ainsi au cœur du commerce de l'argent et en responsabilité directe de la gestion des risques financiers.

Cette activité peut être exercée pour le compte de clients de différentes manières : recevoir et garder des fonds, proposer divers placements (épargne), fournir des moyens de paiement (chèques, cartes bancaires, etc.) et de change, prêter de l'argent (crédit), et plus généralement se charger de tous services financiers.

Une banque peut également intervenir pour réaliser des opérations et des interventions sur les marchés financiers pour son compte ou celui de sa clientèle.

### *Selon l'article 11 de la loi bancaire de Mars 2006:*

- ❖ Sont considérés comme établissements de crédit les personnes morales qui exercent leur activité au Maroc, quels que soient le lieu de leur siège social, la nationalité des apporteurs de leur capital social ou de leur dotation ou celle de leurs dirigeants et qui effectuent, à titre de profession habituelle, une ou plusieurs des 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.
- ❖ Les établissements de crédit peuvent aussi effectuer, sous réserve du respect des dispositions législatives et réglementaires applicables en la matière, des opérations connexes à leur activité.
- ❖ Les banques sont seules habilitées à recevoir du public des fonds à vue ou d'un terme égal ou inférieur à deux ans.
- ❖ Toute personne morale considérée comme établissement de crédit, avant d'exercer son activité au Maroc, doit avoir été préalablement agréée par le gouverneur de Bank Al-Maghrib après avis du Comité des établissements de crédit, soit en qualité de banque soit en qualité de société de financement.
- ❖ Les demandes d'agrément doivent être adressées à Bank Al-Maghrib qui s'assure :
  - de l'adéquation des moyens humains, techniques et financiers de la personne morale postulante, compte tenu notamment de l'implantation projetée et du programme d'activité qu'elle envisage de mettre en oeuvre ;
  - de l'expérience professionnelle et de l'honorabilité des fondateurs, des apporteurs du capital, des membres des organes d'administration, de direction et de gestion ;
  - de la capacité du postulant à respecter les dispositions de la présente loi et des textes pris pour son application ;
  - que les liens de capital pouvant exister entre la personne morale postulante et d'autres personnes morales ne sont pas de nature à en entraver le contrôle prudentiel.
- ❖ Dans le cadre de l'instruction de la demande, Bank Al-Maghrib est habilitée à réclamer tous documents et renseignements qu'elle juge nécessaires.

- ❖ La décision portant agrément ou, le cas échéant, refus dûment motivé, est notifiée par le gouverneur de Bank Al-Maghrib à l'entreprise requérante, dans un délai maximum de 4 mois à compter de la date de réception de l'ensemble des documents et renseignements requis.
  - L'agrément peut être limité à l'exercice de certaines opérations seulement lorsqu'il apparaît que les moyens humains, techniques ou financiers du requérant sont insuffisants au regard des opérations qu'il envisage d'effectuer.
  - Il peut également être subordonné au respect d'engagements financiers souscrits par le requérant.
- ❖ La décision portant agrément est publiée au "Bulletin officiel".  
Ampliation en est communiquée au ministre chargé des finances et à l'association professionnelle concernée.



### 3) Classification et typologie

Au Maroc il existe actuellement 20 établissements de crédits répondant aux normes relaté dans l'article 11 de la loi bancaire de 2006. Nous pouvons les classés en deux catégories :

a) *Banques à caractère public ou semi-public*

Ce sont des banques créés par l'ETAT Marocain :

- Crédit Agricole du Maroc (CAM), auparavant Caisse National de Crédit Agricole (CNCA) ;
- Banque centrale populaire (BCP) ;
- Crédit Immobilier et Hôtelier (CIH) ;
- CDG capital ;
- Fond d'Equipement Communal (FEC) ;

b) *Banques privées*

Ce sont des banques dont le capital est originaire de participation d'établissement étranger :

- Attijari wafa Bank ;
- Banque Marocaine pour le commerce et l'industrie (BMCI) ;
- Banque Marocaine du commerce extérieur (BMCE) ;
- Crédit du Maroc (CDM) ;
- Casablanca Finance Markets (CFM) ;
- Arab Bank Maroc ;
- Société Générale (SG) ;
- Citibank Maghreb (Citibank) ;
- Média Finance (MDF) ;
- Union Marocaine de Banque (UMB) ;

c) *Banques offshores*

Elles sont actuellement au nombre de six, et sont toutes installées sur la ville de Tanger :

- Chaâbi International Bank ;
- Société Générale Tanger Offshore (SGT-OS) ;
- Attijari international Bank (Attijari I.B-BOS) ;
- BMCI-Groupe BNP (BMCI-BOS) ;
- Banque International de Tanger (BIT-BOS) ;
- Succursale Offshore de la BMCE (SUCC.OS.BMCE) ;

## 4) Rôles des banques

Le rôle de la banque consiste à collecter les capitaux disponibles pour son propre compte et les utiliser sous sa responsabilité à des opérations de crédit.

### a) *La collecte des dépôts*

Les dépôts bancaires sont des fonds reçus du public sous forme de dépôts avec le droit de disposer pour son propre compte mais à charge de les restituer.

La notion de dépôts sous-entend :

- les dépôts à vue (comptes chèques, comptes courants, et les comptes sur livrets d'épargne),

- Les dépôts à terme (comptes à terme, bons de caisse etc...).

Les déposants sont représentés par des particuliers et des entreprises (commerçants, industriels...).

Les fonds déposés dans divers comptes en banques constituent l'essentiel des ressources de la banque qui lui permettront d'accorder des crédits.

### b) *La distribution de crédits*

Les fonds recueillis par la banque auprès de ses clients déposants sous forme de dépôt à vue (mouvants) ou à terme (stables) constituent des ressources importantes qui ne doivent pas rester immobilisées dans ses caisses. La loi lui permet de les utiliser en partie sous son entière responsabilité pour accorder des crédits aux agents économiques dignes de confiance qui ont besoin de capitaux pour investir, produire et consommer.

En collectant les sommes disponibles et en centralisant les demandes de crédits, le banquier permet l'utilisation de tous les capitaux quels que soit leur montant et la durée de leur disponibilité.

### c) *Les moyens de paiement et leur gestion*

Selon l'article 6 de la loi bancaire de 2006 : « Sont considérés comme moyens de paiement tous les instruments qui, quelque soient le support ou le procédé technique utilisé, permettent à toute personne de transférer des fonds ». Cette définition englobe tant bien les moyens de paiement traditionnels tel que le chèque, les effets de commerce, le virement et l'avis de prélèvement, que les moyens de paiement récents tel que la monétique et la télématique.

### d) *Les activités connexes aux opérations de banques*

Toujours selon la loi bancaire de 2006, l'article 7 stipule que: Les établissements de crédit peuvent aussi effectuer, sous réserve du respect des dispositions législatives et réglementaires applicables en la matière, les opérations connexes à leur activité, telles que :

- 1) les opérations de change ;
- 2) les opérations sur or, métaux précieux et pièces de monnaie ;
- 3) le placement, la souscription, l'achat, la gestion, la garde et la vente de valeurs mobilières, de titres de créances négociables ou de tout produit financier ;
- 4) la présentation au public des opérations d'assurance de personnes, d'assistance et d'assurance-crédit ;

- 5) l'intermédiation en matière de transfert de fonds ;
- 6) le conseil et l'assistance en matière de gestion de patrimoine ;
- 7) le conseil et l'assistance en matière de gestion financière, l'ingénierie financière et, d'une manière générale, tous les services destinés à faciliter la création et le développement des entreprises ;
- 8) les opérations de location simple de biens mobiliers ou immobiliers, pour les établissements qui effectuent, à titre habituel, des opérations de crédit-bail.



The page features a decorative design with three large green circles of varying sizes, each containing a smaller, lighter green circle. These circles are arranged in a vertical line on the right side of the page. Two thin green lines extend from the top left towards the circles, and another thin green line extends from the top right towards the circles.

2<sup>ème</sup> Partie :

*Présentation du  
Groupe  
ATTIJARIWAFABANK*

## II. Présentation du Groupe **ATTIJARIWAFABANK**

Le Groupe Attijariwafa bank est le premier groupe bancaire et financier du Maghreb et classé 6<sup>ème</sup> à l'échelle du continent. Il s'affirme en tant qu'acteur régional de référence, au service des économies où il s'opère, de par sa présence en Afrique, en Europe, et en Moyen orient.

C'est une société anonyme au capital social de : 1,93 milliards de dirhams et dont le siège social est à Casablanca qui est dirigé par Mohamed El Kettani. Avec plus de 6,2 millions de clients et 15 289 collaborateurs, c'est une banque multinationale panafricaine.

Le Groupe se donne pour priorité la proximité avec ses clients et les met au cœur de sa stratégie via son ambitieux programme de bancarisation et ses efforts d'innovation continus. En plus de l'activité bancaire, le Groupe opère, à travers des filiales spécialisées, dans tous les métiers financiers : assurance, crédit immobilier, crédit à la consommation, leasing, gestion d'actifs, intermédiation boursière, conseil, location longue durée, factoring...

Doté d'une assise financière solide, d'un capital de savoir-faire diversifié et d'outils d'expertise modernes, le Groupe a réussi à se hisser en leader national incontesté des crédits à l'économie et des crédits à la consommation, des activités de corporate banking et de banque d'investissement, de la gestion d'actifs et des métiers de la bourse, du leasing et de la bancassurance.

Attijariwafa bank est basé au Maroc et opère dans 23 pays : en Afrique (Tunisie, Sénégal, Burkina-Faso, Guinée Bissau, Mali, Mauritanie, Côte-d'Ivoire, Congo, Gabon, Cameroun, Togo et Niger) et en Europe (Belgique, France, Allemagne, Pays-Bas, Italie et Espagne) à travers des filiales bancaires contrôlées majoritairement par la banque à Dubaï, Riyadh, Londres, Shanghai et Tripoli à travers des bureaux de représentation.



التجاري وفا بنك  
**Attijariwafa bank**

## 1) Origine

L'histoire de **Wafabank** commence à Tanger où, en 1904, la Compagnie française de crédit et de banque crée, à travers sa filiale algérienne, la CACB (Compagnie algérienne de crédit et de banque). La CACB tisse, au fil des années, son réseau d'agences, premier et seul réseau bancaire du Maroc au lendemain de l'indépendance, il comptait 38 agences.

En 1964, la CACB est marocanisée et devient ainsi la CMCB (Compagnie marocaine de crédit et de banque). Quatre ans plus tard, en 1968, la famille Kettani en devient actionnaire majoritaire.

À la fin des années 1970, le top management se rend compte que la dénomination CMCB est un facteur qui entrave le développement de la notoriété de la banque. En 1985, celle-ci prend alors le nom de **Wafabank**. Entre 1985 et 1991, **Wafabank** entame une politique agressive axée sur la filialisation des métiers. En 1993, elle s'introduit en Bourse de Casablanca.

**La Banque Commerciale du Maroc (BCM)** a été fondée en 1911, par Ayoub Bzd et Wahib Zack, elle était considérée comme la première banque privée au Maroc, jusqu'à sa fusion en 2003 avec Wafabank pour former **Attijariwafa Bank**.

## 2) Domaines d'activités

Deux pôles moteurs du développement :

### a) *Pôle banque de détail*

- **La Banque de l'Entreprise** offre à travers une entité dédiée au «Financement de l'investissement PME» une panoplie de produits et services adaptés aux opérateurs.
- **La Banque des Particuliers** et des Professionnels s'impose comme le leader sur l'ensemble des segments du marché, que ce soit au niveau de la collecte des ressources, de l'octroi des crédits ou de la distribution des produits de la bancassurance.
- **La Banque des Marocains** sans Frontières ne cesse de gagner de nouvelles parts de marché grâce à la cohérence de sa stratégie commerciale et ses actions de proximité en faveur de la clientèle cible.

### b) *Pôle banque de financement, des marchés et d'investissement et filiales financières*

- **La Banque de Financement** se positionne comme l'interlocuteur privilégié de la grande entreprise en matière de financement de projets.
- **La Banque de Détail** à l'International est structurée autour d'un réseau de banques locales basées dans les pays du Maghreb et d'Afrique sub-saharienne, notamment Attijari bank Tunisie et Attijari bank Sénégal.
- **La Banque des Marchés et d'Investissement** favorise les synergies entre les différentes lignes de métiers.
- L'entité « **Capital Market** » se distingue par une parfaite maîtrise des métiers liés au change, produits dérivés, Trading, structuration des prêts et syndication de placement.

- L'activité « **Custody** » constitue l'autre activité-phare de la Banque des Marchés et d'Investissement pour laquelle Attijariwafa bank détient 36% de part de marché à fin juin 2012.
- **Wafa Gestion** occupe une position historique de leader de la gestion d'actifs pour compte de tiers au Maroc, aussi bien par les encours sous gestion, que par son approche multi-expertises. Wafa Gestion propose un large éventail d'OPCVM (plus de 75 Sicav et Fcp), répondant aux besoins de tous les segments de clientèle (investisseurs institutionnels, entreprises et particuliers) et couvrant tous les horizons de placement ainsi que toutes les classes d'actifs (monétaire, obligatoire, actions et matières premières).
- **Le Corporate Finance** qui relève d'Attijari Finance Corp. affiche de bonnes performances en matière de conseil en fusion- acquisition.
- **Attijari Intermédiation** se distingue par la réactivité commerciale de ses équipes qui est à l'origine d'une part de marché de 30% sur le marché central de la Bourse de Casablanca. De son côté, Attijari Invest, entité spécialisée dans le capital investissement, a créé trois fonds sectoriels et un fonds régional.
- **Les Services Financiers Spécialisés** offrent à la clientèle du Groupe Attijariwafa bank une gamme complète de produits et services, grâce à un effort d'innovation continu et au professionnalisme de leurs équipes respectives.  
Ces services financiers sont assurés par sept filiales leaders dans leurs métiers respectifs :
  - ✓ **Wafa Assurance** dans la bancassurance
  - ✓ **Wafasalaf** dans le crédit à la consommation
  - ✓ **Wafa Immobilier** dans le crédit immobilier
  - ✓ **Wafacash** dans le transfert de fonds
  - ✓ **Wafabail** dans le crédit-bail mobilier
  - ✓ **Wafa LLD** dans la location longue durée
  - ✓ **Attijari Factoring** Maroc dans le Factoring

### 3) Filiale

Attijariwafa bank a développé une offre para bancaire complète via ses filiales spécialisées qui occupent des positions de premier plan dans leurs métiers et constituent un relais de croissance significatif dans le développement du groupe.

#### ❖ **Wafa Assurance**

Wafa Assurance a pour vocation première de concevoir, d'élaborer, de distribuer et de gérer tous types de contrats : assurance de personnes, assurance dommages, prévoyance. Innovant sans cesse pour offrir des produits et services de qualité, Wafa Assurance a su s'imposer en tant que leader du marché de l'assurance au Maroc en mobilisant l'ensemble de ses ressources afin de répondre au mieux aux préoccupations et aux attentes de sa clientèle.

Wafa Assurance est membre de l'INI (International Network Insurance), réseau fondé en 1975 par 80 des plus grands assureurs de 100 pays, en tant que « producing member » afin d'offrir des solutions d'assurance intégrées aux entreprises marocaines qui s'internationalisent.

#### ❖ **Wafasalaf**

Wafasalaf propose à sa clientèle une large gamme de crédits à la consommation destinée aux salariés d'entreprises : prêts personnels, crédits renouvelables, cartes de crédit, crédits automobiles, location avec option d'achat, etc...

Wafasalaf s'affirme ainsi comme l'acteur incontournable du secteur du crédit à la consommation, en maintenant son leadership sur tous les marchés : prêt personnel, automobile et équipement de la maison.

#### **Wafa Immobilier**

Wafa Immobilier propose à sa clientèle des solutions sur mesure pour l'acquisition de biens immobiliers, la construction ou l'aménagement de locaux professionnels. Grâce à un savoir-faire reconnu et à une équipe d'experts, Wafa Immobilier est aujourd'hui le leader du financement des projets immobiliers. Elle intervient également dans le financement de la promotion immobilière.

#### ❖ **Wafacash**

Wafacash est une filiale spécialisée dans les services financiers du groupe Attijariwafa bank. Créée en 1991, Wafacash est aujourd'hui le leader au Maroc sur le marché des transferts d'argent internationaux. Répondant au mieux aux exigences et aux besoins de ses clients, particuliers et entreprises, Wafacash offre des services toujours plus innovants. Wafacash dispose d'un large réseau de 964 agences dédiées à travers le Royaume à fin décembre 2012 (dont 740 réseaux partenaires et 224 réseaux propres) et est partenaire aujourd'hui des plus grands opérateurs internationaux de paiement et de transfert d'argent notamment Western Union et MoneyGram. Site Web

#### ❖ **Wafabail**

Filiale du groupe Attijariwafa bank, Wafabail est une structure spécialisée dans le crédit-bail. Quel que soit le besoin en termes de financement de biens mobiliers ou immobiliers, Wafabail propose des solutions adaptées aux attentes de sa clientèle.

❖ **Wafa LLD**

Wafa LLD propose la Location Longue Durée, un service qui consiste à mettre à disposition du client un ou plusieurs véhicules neufs, selon des modalités convenues à l'avance. Wafa LLD s'adresse à l'ensemble des Grandes Entreprises et PME structurées et propose une offre sur-mesure.

❖ **Attijari Factoring**

Attijari Factoring propose à sa clientèle une technique de gestion et de financement à travers laquelle elle s'engage par contrat à couvrir le risque d'impayés de leurs clients marocains et étrangers, prendre en charge la gestion des comptes clients et le recouvrement des créances et assurer le financement des factures.

❖ **Attijari Intermédiation**

Attijari Intermédiation propose à sa clientèle une large gamme de services permettant de réaliser des opérations de trading et de courtage en actions cotées dans les meilleures conditions de sécurité.

❖ **Attijari Finances Corp.**

Filiale banque d'affaires du groupe Attijariwafa bank, Attijari Finances Corp. met à la disposition de sa clientèle une équipe d'experts pluridisciplinaires pour la réalisation d'opérations de fusions-acquisitions, de marché et de privatisation. Bénéficiant d'une forte expérience et mettant à la disposition de sa clientèle une importante capacité d'anticipation imprégnée d'une vision avant-gardiste, Attijari Finances Corp. accompagne tous ses clients en leur définissant une solution financière appropriée. En offrant une expertise reconnue à l'échelle nationale et internationale dans le conseil en fusions-acquisitions (mandats de conseil à l'achat ou à la vente, conseil financier stratégique, conseil en privatisation...) et dans les activités de marché primaire actions et obligations (introduction en bourse, augmentation de capital, émission d'obligations, de quasi-fonds propres...), Attijari Finances Corp. se positionne en leader national et régional des métiers du Corporate Finance.

❖ **Wafa Gestion**

Premier gestionnaire d'actifs au Maroc en termes d'encours sous gestion et de notation (M2+ par Fitch Ratings), Wafa Gestion met à la disposition de sa clientèle une gamme complète de solutions de placement permettant d'accéder au marché financier tout en bénéficiant des avantages suivants : sécurité, liquidité, régularité, performance et transparence.

❖ **Dar Assafaa**

Première et pour le moment la seule société de financement au Maroc, dédié exclusivement à la distribution des produits alternatifs, que nous verrons plus en détails dans la partie qui suit.

The page features a minimalist design with three large, overlapping green circles of varying shades (dark, medium, and light green) positioned in the top right and bottom right corners. Two thin, dark green lines intersect at the top left and extend diagonally across the page, passing through the circles.

**3<sup>ème</sup> Partie :**

***Présentation des  
Finances Islamiques***

# III. Présentation des finances islamiques

## 1) Présentation général

L'Islam ne s'oppose pas mais, au contraire, encourage le vrai profit comme le revenu d'un effort d'entreprise et d'un capital investi. Seules les légitimations de l'argent comme un capital et la justification de l'intérêt comme un avantage pour le simple fait de s'être abstenu de consommer sont rejetées. La majorité des transactions (la vente et l'achat) sont permises en Islam, les interdictions n'étant que des exceptions. C'est ainsi qu'on lit dans le verset 275 dans la deuxième sourate du Coran :

*« Ceux qui pratiquent l'intérêt usuraire ne se tiennent (au Jour du Jugement dernier) que comme se tient celui, que le toucher de Satan a bouleversé, cela parce qu'ils disent : «le commerce est tout à fait comme l'intérêt ». Alors que Dieu a permis le commerce et interdit l'intérêt. »*

Donc, « Dieu a permis le commerce » est la règle générale avec la vente usuraire comme une stricte exception. Le commerce est, en effet, fortement encouragé en Islam, incitation qu'on retrouve dans le Coran :

*« ... mais qu'il y ait du négoce (légal), entre vous, par consentement mutuel ... »*

Et dans les récits du Prophète (sbsl) :

*« On demanda au Prophète (sbsl) : Quelles sont les meilleures façon pour un homme de générer du revenu ? » Il répondit : « Par son travail, et par toute vente légitime. » »*

Cette première introduction est primordiale car elle permet d'établir le système financier islamique comme un système basé sur le partage du profit et sur la participation, et sur le commerce basé sur une entente mutuelle, sur l'honnêteté et la confiance entre les différents intervenants, plutôt que sur le seul rejet de l'intérêt.

*« Ceux qui récitent le Livre accomplissement la Salât (la prière), et dépensent, en secret et en public, de ce que Nous leur avons attribué, espèrent ainsi faire un commerce qui ne périra jamais ».*

Dieu (SWT) incite en effet les musulmans tant à pratiquer leurs rites culturels qu'à dépenser leurs biens pour leur subsistance. Ainsi, le commerce d'un homme honnête n'échouera en définitive jamais, car en plus de profiter des bénéfices, il aura droit à un revenu éternel auprès de son Seigneur (SWT)

Le prophète (sbsl) insiste de la même manière sur l'honnêteté dans les transactions commerciales et sur la récompense du commerçant intègre qui respecte ses engagements. *« Le commerçants véridique et honnête se trouve avec le Prophète, les véridiques et les martyrs ».*

Ainsi, tant le rejet de l'intérêt que la présence de l'honnêteté, de la confiance, de l'intégrité et de la sincérité dans la transaction sont des conditions qui la rendent admissible d'un point de vue islamique

## 2) Les cinq piliers de la finance islamique

La Finance islamique repose sur cinq principes fondamentaux, souvent qualifiés de piliers de l'islam financier. L'existence de contrats et donc de produits spécifiques à la Finance Islamique ainsi que la proscription de certaines méthodes classiques découlent de ces piliers :

### a) *Prohibition de la Riba*

D'un point de vue étymologique, le mot Riba (nom arabe masculin) vient du verbe raba & arba qui signifie augmenter et faire accroître une chose à partir d'elle-même.

Il est intéressant de noter avant de donner une définition technique de la riba que certains juristes estiment que toutes transactions interdites en islam fait partie de cette dernière.

Du point de vue juridique, nous pouvons définir la riba comme étant tout avantage ou surplus qui sera perçu par l'un des contractants sans aucune contrepartie acceptable et légitime du point de vue du droit musulman, dans le cadre d'un prêt (riba dit al-nasî'a) ou d'une vente à terme des monnaies (la riba dit al-nass'a) ou d'un troc déséquilibré des produits alimentaires de même nature (riba dit al-fadl).

### b) *Interdiction du Gharar*

Le terme *Gharar* signifie le caractère aléatoire ou flou d'un échange ou de l'une de ses composantes (nature du bien, prix, description etc.). Le *Gharar* peut donc être plus largement défini comme la vente de biens dont l'existence et les caractéristiques ne sont pas certaines. On retrouve à plusieurs reprises cette interdiction dans les sources de la *Sharia*, et en particulier dans la *Sounnah*. On peut citer à titre d'exemple une parole du prophète Mohammed (pbsl) : « *L'Envoyé de Dieu a interdit de vendre la portée d'une chamelle avant que celle-ci ne mette bas.* » (Rapporté par Al Boukhari, Mouslim).

Dans le même ordre d'idées, on notera également l'interdiction du *Qimar* (pari) et du *mayssir* (spéculation). Leur prohibition découle de la possibilité pour l'un des contractants de perdre la totalité de sa mise.

### c) *Interdiction du Haram*

L'interdiction du Haram signifie que le musulman ne peut traiter des biens jugés illicites par la Sharia. En d'autres termes, les sous-jacents de tout type de contrats doivent également être conformes à la Sharia. Typiquement, dans le cadre d'une prise de participation sous la forme d'actions, un certain nombre de secteurs dont les activités sont considérées comme illicites sont à exclure de l'univers d'investissement (alcool, pornographie, secteur bancaire « traditionnel » etc.).

### d) *Principe des « 3P »*

La Finance Islamique est souvent qualifiée de « participative » parce qu'elle encourage le profit et bannit l'intérêt. A partir du fonctionnement des contrats de participation, elle a mis en place un système basé sur le Partage des Pertes et des Profits (« 3P »). Ce système permet d'associer le capital financier au capital humain. En d'autres termes, un investisseur va confier ses fonds à un entrepreneur avec qui il partagera les bénéfices selon un prorata prédéterminé.

e) *L'asset backing*

L'« Asset Backing » ou adossement à un actif tangible, apparaît comme l'un des principes qui font de la Finance Islamique une finance reconnue pour son potentiel en termes de stabilité et de maîtrise des risques. En effet, exiger que tout contrat soit rattaché à une activité « palpable » rassure notamment quant aux problématiques de déconnexion de la sphère financière à la sphère réelle.

Le respect de l'ensemble des conditions induites par ces piliers fondateurs de la Finance Islamique permet d'affirmer qu'un produit financier est « *Sharia Compliant* ». Néanmoins, il semble évident que la bonne foi de l'offreur ne suffit pas à garantir la conformité du produit à la *Sharia*. Pour pallier à ce problème d'agence, cette responsabilité est confiée à un *Sharia Board* qui certifie la licéité des produits offerts.

### 3) Le rôle de la sharia board

Les juristes musulmans ont une profonde influence sur la pratique quotidienne de la Finance Islamique. En effet, la nécessité d'une concordance continue avec les préceptes de la *Sharia* impose aux différents acteurs de cette industrie de faire régulièrement appel à un « Conseil de la *Sharia* », ou *Sharia Board*. Chargé de surveiller la conformité des produits et des méthodes avec la Loi Islamique, ce comité joue un rôle pivot dans la vie des produits

« *Sharia Compliant* ».

Le processus de certification d'un produit passera par un certain nombre de questions qui guideront le comité dans cet exercice. Typiquement :

- Les termes de la transaction sont-ils conformes à la *Sharia* ?
- Est-ce le meilleur investissement pour le client ?
- En tant que gestionnaire de fonds, est-ce une transaction dans laquelle le banquier serait prêt à investir son propre argent ?

Dans le cas spécifique de la surveillance des fonds, il est à noter que le rôle du *Sharia Board* ne se limite pas au *screening* des actions ou autres produits mais consiste également à garantir la conformité des stratégies et des méthodes de gestion. Typiquement, il est inexact de stipuler qu'un fonds indicel dont l'indice de référence est certifié par un *Sharia Board* est automatiquement « *Sharia Compliant* ».

Il convient enfin de souligner l'un des problèmes récurrents auxquels font face les acteurs de la Finance Islamique en relation avec le rôle du *Sharia Board*. En effet, il existe au sein de la communauté musulmane différentes écoles de pensée dont les interprétations de textes religieux sont plus ou moins reconnues en fonction de la sensibilité du client.

Ainsi, une institution financière faisant appel à un *Sharia Board* malaysien pour la certification d'un produit rencontrera des difficultés pour vendre ce produit dans le Golfe.

En effet, les pays du Golfe, plus rigoristes, auraient tendance à rejeter certaines interprétations des juristes malaysiens jugés trop souples.

L'on remarque néanmoins des efforts de standardisation de la part d'institutions ayant vocation à réglementer ce marché tels que l'AAOIFI.

## 4) Les modes de financement

### a) Modes de financement par participation

#### ❖ Moucharaka

La Musharakah ou Shirkah désigne le contrat dans lequel deux ou plusieurs parties associent leur capital financier, humain et/ou physique afin de développer un nouveau projet commercial ou de participer à une entreprise existante. Leur participation donne droit à la gestion commune du projet et à la rémunération de leur investissement définie par un partage des profits ou des pertes occasionnés par l'élaboration du projet.

A l'origine, la Musharakah existait sous deux formes distinctes :

#### **Shirkah al-milk ou association non contractuelle ;**

L'association non contractuelle implique une copropriété et apparaît lorsque deux ou plusieurs personnes se voient octroyer la copropriété d'un bien sans être entrées explicitement dans un accord de participation formel. Cette forme d'association est relativement rare de nos jours, et découle le plus souvent d'un héritage ou d'un don.

#### **Shirkah al-uqood ou association contractuelle.**

L'association contractuelle est, elle, considérée comme une participation à part entière, puisque, dans ce cas, les deux parties concernées ont émis une volonté explicite d'entrer dans un arrangement contractuel et d'en partager, par conséquent, les pertes et les profits. Les profits sont partagés selon un prorata prédéterminé alors que les pertes sont limitées au capital investi par chacun des associés.

#### ❖ Mudaraba

Dans mudaraba, l'une des parties, le rabb al mal, fournit les fonds à l'autre partie, appelée le mudarib, qui s'engage dans la gestion d'une activité pouvant engendrer un certain profit. Le ratio selon lequel les profits sont distribués est fixé et prédéterminé, et connu à l'avance par les deux parties.

Les pertes éventuelles engendrées par le processus normal de l'activité et non dues à une négligence de la part du mudarib sont à charge du détenteur des fonds. Puisque le capital humain (représentatif du travail et de l'effort) dans cet arrangement dispose du même statut que le capital financier (représentatif de la contre-valeur monétaire du travail), l'agent entrepreneur aura, en cas de perte, perdu son temps, son effort, et son travail, mais rien de plus.

Cependant, n'ayant investi rien d'autre que son capital humain, le mudarib n'a droit à aucun salaire pour la gestion de l'entreprise.

b) *Modes de financement par la dette*

❖ Mourabaha

Dans ce type de transaction, le client désirant s'approprier un bien, va charger l'autre partie contractante de lui trouver et lui acheter le bien à une tierce partie. Plutôt que de demander un crédit directement à une banque, le client va se voir revendre le bien au prix d'acquisition plus une certaine marge bénéficiaire fixée au préalable, et réglera le paiement du bien en déferé, soit en une fois à un délai déterminé, soit par des versements réguliers.

❖ Ijara

L'ijara en Islam ressemble, en beaucoup de points, au contrat de location ou leasing conventionnel. Le contrat de location correspond non pas à la vente d'un objet, mais à la vente de l'usufruit de l'objet pendant une période déterminée. La propriété du bien reste donc en possession de l'agence de leasing jusqu'à la fin du contrat, alors que le client dispose du bien contre le paiement d'un loyer et à un rythme spécifiés au début du contrat. Malgré cette similitude quasi parfaite, il y a quelques règles auxquelles la validité du contrat est subordonnée qui le distinguent d'un contrat de leasing classique :

- Dans un contrat de leasing classique, le locataire du bien devra payer une indemnité correspondant à un pourcentage du montant total s'il manquait à un de ses paiements. Ce type de pénalité est interdit auprès de la chari'a puisqu'il correspond au paiement d'un intérêt. Si une pénalité de retard est souhaité par la banque, elle doit être déterminée au début du contrat ;
- L'institution qui donne le bien en location doit garder la propriété de celui-ci durant toute la durée du contrat.

❖ Vente Assalam

La vente as-salam est la vente d'un bien dont la livraison se fera dans le futur alors que son paiement se fait au comptant. En général, la vente d'un bien non-existant est interdite car elle implique du **gharar**. Cependant, pour faciliter certaines transactions, des exceptions ont été accordées suite à la lecture du **hadith** suivant :

*Lorsque le Prophète (sbsl) est arrivé à Médine, il constata que la pratique du **salam** était répandue parmi ses habitants pour la vente de fruits, et ce pour des périodes allant d'une à trois années. Il dit alors : « Quiconque pratique une vente par **salam**, qu'il spécifie la marchandise par son poids ou son volume et un terme prédéterminé. ».*

Cette vente est donc légale lorsque le prix est payé en totalité au comptant, et que l'objet, clairement défini dans le contrat, soit délivré à une date et à un lieu déterminé à l'avance. A l'époque du Prophète (SBSL), ces prépaiements permettaient aux fermiers d'acheter la semence nécessaire à la production des fruits.

❖ Vente par Istisnaa

Le contrat d'istisna'a est en quelque sorte un dérivé de la vente par salam. La validité de ce contrat est accordée par qiyas suite à la légalité de la vente par salam. Dans ce type de contrat, le prix du bien est payé graduellement tout au long de sa fabrication. Ce contrat est utilisé surtout dans l'immobilier, où l'entrepreneur est payé au fur et à mesure qu'il avance dans ses travaux.

❖ Qard hassan

La *Chari'a* distingue deux types de prêts :

Le prêt 'ariya :

Est un prêt destiné à une certaine utilisation, qui transfère l'usufruit d'un bien temporairement et gratuitement à l'emprunteur, alors que la propriété du bien prêté reste au prêteur. Lorsque l'emprunteur ne voit plus l'utilité du bien, il le restitue au prêteur.

Le qard :

Est le prêt d'avoir fongibles, c'est-à-dire d'objets qui peuvent être estimés et remplacés selon leur poids, leur taille ou leur nombre. Dans ce cas, l'emprunteur s'engage à retourner l'équivalent de ce qu'il a reçu en dépôt. L'avoir qui fait le plus l'objet d'un *qard* est sans conteste l'argent, ou tout autre standard d'échange; ce qui correspond donc à une transaction dans laquelle le client obtient de l'argent liquide d'une institution, argent qui doit être remboursé à une date convenue et sans aucune charge d'intérêt.

Le Qard Hassan est la seule forme de prêt qui est permise en Islam, étant donné que les autres types de contrats ne peuvent être considérés comme des prêts au sens strict. C'est en effet la seule transaction où un véritable transfert d'argent est opéré.

Certains juristes permettent au prêteur de charger l'emprunteur comme contribution des frais engendrés par la mise à disposition du capital. Une condition importante qui accompagne ce recouvrement des coûts, pour éviter qu'il ne soit assimilé à de l'intérêt, est qu'il ne corresponde pas à un pourcentage du montant total.

## 5) Le système bancaire

### a) Principales distinctions

#### ❖ Partage du risque

L'Islam n'admet pas que le risque soit transféré en même temps que le capital. Le risque est dès lors partagé entre le détenteur de fonds (investisseur), d'un côté, l'intermédiaire financier (la banque) et l'utilisateur de ces fonds (l'entrepreneur), d'un autre côté.

Dans une banque conventionnelle, tout le risque est supporté uniquement par l'entrepreneur. Que le projet dans lequel l'argent est investi échoue ou réussisse, le détenteur de fonds se voit garanti d'un montant fixe, matérialisé par l'intérêt, indépendant du montant du résultat engendré par ce projet.

L'Islam considère ce type de transaction comme injuste, et exige que le profit de l'investisseur soit proportionnel à celui de l'entrepreneur. Si le résultat est positif, les bénéfices seront partagés selon une quote-part déterminée lors de la conclusion du contrat. Par contre, si le résultat est négatif, la perte financière sera à charge du seul détenteur de capitaux, l'entrepreneur sera alors considéré comme ayant perdu son temps et ses efforts.

#### ❖ Dimension morale

Chapra comme Mohsin insistent sur le fait que le fonctionnement de la banque islamique ne peut se résumer à la simple abolition de l'intérêt. De la même manière, Mikharor distingue « ... la banque en concordance avec le système de valeur de l'Islam ... (et) ... la banque sans intérêt comme un concept mécanique qui dénote une mode bancaire qui vise l'élimination du taux d'intérêt ... <sup>14(\*)</sup> ». Chapra et Mohsin envisagent un système bancaire dont la nature, la forme et les opérations puissent être radicalement distinctes de celles d'une banque conventionnelle. A côté du rejet du *Ribâ*: ils considèrent essentiel que la banque islamique serve avant tout l'intérêt public plutôt que l'intérêt privé ou celui d'un groupe d'individus.

Comme toute institution liée à un contexte islamique, elle possède un rôle social qui permet de rester en accord avec les objectifs de la *Chari'a* que sont la justice sociale (*al'adalah al ijtima'iyah*) et la réussite de l'homme (*al falah*).

Elle se doit non seulement de prospecter les projets qui lui assureraient la plus haute rentabilité mais également ceux qui répondent aux exigences sociales et humaines imposées par ces *maqâsid*. Son rôle social se reflète non seulement par son rejet du taux d'intérêt considéré comme injuste aux yeux des musulmans, mais également par la promotion et le soutien de projets qui ne vont pas à l'encontre des valeurs islamiques ou qui sont connus pour être préjudiciables pour l'intérêt de la communauté.

Cette dimension sociale de la banque islamique est directement reflétée dans une branche de son activité qui n'a pas de contrepartie dans l'activité bancaire conventionnelle: la gestion de la caisse de l'impôt religieux, la *Zakât*

## ❖ Diversification des services

Une dernière différence à relever est la nature de l'activité d'une banque islamique. Celle-ci ne va pas se limiter au pur rôle d'intermédiaire financier. C'est ainsi qu'on retrouve dans L'éventail des services offerts tant la collecte des dépôts que la gestion de l'impôt, l'assurance, ...

Cette diversification est directement liée au concept sur lequel repose une banque islamique: étant donné qu'elle ne supporte plus seule le risque mais qu'elle en délègue une partie au dépositaire, elle se doit de diversifier au maximum ses activités pour tenter d'offrir à ses investisseurs un revenu aussi élevé que celui offert par les banques conventionnelles.

### b) *Relation banque-client*

Le principe sur lequel repose le fonctionnement de la banque islamique va totalement modifier la relation banque-client telle qu'elle était jusqu'alors définie dans le système conventionnel. Etant donné que le client devient un investisseur et qu'il partage quasi les mêmes risques que la banque, on ne pourra plus parler d'une relation prêteur-emprunteur neutre mais plutôt d'une véritable relation entrepreneur-investisseur, semblable à celle rencontrée dans les opérations d'investissement direct.

Cela veut donc dire que les deux parties seront directement impliquées et partageront les mêmes intérêts et seront d'autant *plus* attentives à la qualité de leur partenaire. Ainsi, la solvabilité du client ne sera plus le facteur décisif, mais la banque s'attardera beaucoup plus tant sur sa qualité d'entrepreneur et sur sa motivation que sur l'éthique et la productivité de son projet. De la même manière, le client musulman ne choisira pas de déposer son argent dans une banque au lieu d'une autre en comparant les rendements offerts. Il va plutôt sélectionner celle qui lui permettra d'investir son argent de façon tant rentable que bénéfique pour lui et la société.

Evidemment, la banque islamique ne détient pas l'exclusivité d'une telle relation. De plus en *plus*, les banques conventionnelles s'impliquent dans des opérations à risque, essayant de réduire leur activité basée sur le crédit. De la même manière, les banques islamiques ne vont pas toujours jouer le rôle d'investisseur mais vont adopter une attitude plus axée sur la solvabilité du client, lorsqu'elles utiliseront, pour les transactions commerciales, des produits qui sont, comme la *Murabaha*, basés sur la dette.



The page features a decorative design with three green circles of varying sizes, each containing a smaller, lighter green circle. These circles are arranged along a diagonal line that runs from the top-left towards the bottom-right. The circles are positioned in the top-right, middle-right, and bottom-right areas of the page.

**4<sup>ème</sup> Partie :**

***Présentation de  
Dar Assafaa***

## IV. Présentation de Dar Assafaa

### 1) Qu'est-ce que Dar Assafaa

Dar Assafaa est une Société de Financement qui dispose d'un agrément fourni par Bank Al-Maghrib lui permettant de distribuer les produits alternatifs autorisés par le système bancaire marocain. En d'autres termes, Dar Assafaa est une Société de Financement, ciblant les particuliers et les professionnels souhaitant financer leurs projets d'acquisition de biens meubles ou immeubles par le biais de produits alternatifs ne faisant pas usage des intérêts bancaires classiques

S'appuyant sur un savoir-faire spécifique dans les services financiers alternatifs, Dar Assafaa est la première société de financement marocaine strictement conforme aux pratiques internationales en matière de finance alternative. Elle a obtenu l'agrément de Bank Al Maghrib le 13 mai 2010, elle est donc une institution financière proposant toute une gamme de solutions de financement innovantes, basée sur le principe de Mourabaha, à même de couvrir un large éventail de besoins et exigences. À savoir devenir propriétaire d'un logement, d'un terrain ou d'un bureau, ou encore acquérir une voiture.

Filiale à 100% du Groupe Attijariwafa bank, Dar Assafaa a officiellement démarré ses activités de financement alternatif au Maroc en juillet 2010. Elle commercialise une gamme de financements conformes à la Charia, désignés par «alternatifs» selon l'appellation officielle au Maroc. Cette offre comporte notamment les formules de financement suivantes: Safaa et Safaa Auto.

C'est une Société de Financement qui se finance en premier temps à travers ses fonds propres institutionnels, mais aussi auprès du marché en utilisant les instruments de dette alternatifs autorisés par Bank Al-Maghrib dont la rémunération ne fait pas appel aux intérêts bancaires conventionnels

Dar Assafaa est une société de financement qui se finance et qui finance les projets d'acquisition de ses clients exclusivement au moyen des produits alternatifs autorisés par Bank Al-Maghrib. Grâce à son modèle, Dar Assafaa ne facture pas à ses clients d'intérêts et ne paye pas non plus d'intérêts aux bailleurs de fonds. Par ailleurs, Dar Assafaa dispose d'un réseau d'agences propre pour la distribution de ses produits, elle a actuellement à son actif 8 agences situées dans les plus grandes villes du Royaume, à savoir : Casablanca, Rabat, Marrakech, Agadir, Tanger, Oujda, Fès et Meknès.

Par la suite, Dar Assafaa projette d'étendre progressivement son réseau d'agences pour couvrir les principales localités du Maroc.

## 2) Produit Dar Assafaa

Dar Assafaa propose actuellement deux produits :

### a) *Safaa Immo*

Pour l'achat d'un logement, un terrain ou un local commercial en toute sérénité, DAR ASSAFAA est donc le nouveau partenaire financier, qui s'engage à offrir de nouveaux financements sans intérêts, conformes aux exigences des clients, par l'intermédiaire d'un contrat Mourabaha.

Dar Assafaa achète, à la demande du client, le bien immobilier en vue de le 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 est destiné aux particuliers, professionnelles et personnes morales désirant acheter un logement, un terrain, ou un local à usage commercial, âgées au maximum de 69 ans à la dernière redevance, avec une ancienneté professionnelle de 12 mois, et dont le revenu minimum est de 4000dhs net pour un couple et 3000dhs net pour un demandeur unique.

Il se caractérise par un financement pouvant aller jusqu'à 100% de la valeur du bien pour les marocains résidents et 70% pour les MRE, avec une durée de remboursement allant jusqu'à 20 ans pour le logement, 10 ans pour le terrain et 15 ans pour le local commercial, et dont le montant et la durée des redevances sont choisis par le client lui-même, tout en favorisant à ses clients une sécurité en leur souscrivant une assurance.

### b) *Safaa Auto*

DAR ASSAFAA, le nouveau partenaire financier, propose Safaa Auto, un nouveau financement sans intérêt, conforme aux attentes des clients par l'intermédiaire d'un contrat Mourabaha.

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.

Ce produit est destiné aux particuliers, professionnelles et personnes morales désirant acheter

une voiture, âgées au maximum de 60 ans à la dernière redevance, ayant une ancienneté professionnelle de 12 mois.

Il se caractérise par un financement pouvant aller jusqu'à 100% pour les marocains résidents pour un plafond de 500 000dhs, avec une durée de remboursement allant jusqu'à 60 mois, et dont le montant et la durée des redevances sont choisis par le client lui-même, tout en favorisant une sécurité en souscrivant pour le client une assurance.

### 3) Services Dar Assafaa

#### a) *Mission Chargé de compte*

##### ❖ Caisse

Le service de la caisse est principalement chargé de l'exécution des opérations ordonnancées par sa propre clientèle.

Parmi les principales opérations traitées par le service caisse nous trouvons :

- L'ouverture et la réception de la journée effectuée sur le logiciel « Aida » ;
- les dépôts et les retraits des fonds :

Pour ce qui est des retraits, nous pouvons en distinguer deux types :

- ✓ Le retrait d'argent sur place :

Il se manifeste par toute sortie de fonds demandée par le client et constatée par le débit de son compte et qui peut être sur présentation de chèque ou sur bordereau de retrait.

- ✓ Le retrait d'argent hors place :

Destiné aux les clients n'appartenant pas à l'agence, dans ce cas la prise de quelques précautions s'imposent.

- les versements d'espèces et les remises de chèques à l'encaissement :

Ils sont représentés par tous les fonds que le client verse sur son compte ou dans celui d'un tiers, et qui sont constatés par le crédit du compte concerné.

- Les émissions de chèques de banque et de virements ;
- Gestion de la trésorerie et de la comptabilité de l'agence.
- Demande et ramassage de fond auprès de CTR.
- la gestion des oppositions

En cas de vol ou de perte du chéquier ou de la carte bancaire du client, et après réception d'une attestation de perte délivrée par le commissariat, le service caisse se doit de faire opposition afin de bloquer toute éventuel activité sur le compte de ce dernier.

##### ❖ Chèque

Le chargé de compte traite les différentes actions relatives au chèque notamment :

- Remise de chèques sur place :

Pour les chèques tirés sur les confrères (autres banques de la même ville), l'opérateur inscrit le code de l'agence, la date, le N° de compte, la date de valeur, le N° de chèque, nom du tireur, banque tirée, le montant en chiffres et en lettres et la signature de l'opérateur

- La remise de chèques sur place :

Cela concerne les chèques tirés sur la même agence ou sur d'autres agences.

- La remise de chèques hors place :

Il s'agit des chèques tirés sur les banques d'autres villes, la date de valeur et de j+2 dans ce cas.

- La présentation en chambre de compensation :

Compte tenu du nombre de chèques remis par la clientèle, payable dans différentes banques et dans diverses villes, la profession a organisé sur les principales places, des chambres de compensation où les banques se réunissent quotidiennement pour échanger entre elles les valeurs (chèques, effets) ; chaque banque fera ainsi le compte de ce que lui est dû par chacun de ses confrères et de ce qu'elle leur doit : les règlements se feront par différence entre ces montants, sur les comptes ouverts auprès de Bank Al Maghreb par les participants.



b) *Mission chargé clientèle*

Le conseiller commercial de l'agence est l'intermédiaire principal entre la banque et le client. Parmi ses multiples missions :

❖ *Ouverture de compte*

En effet, Dar Assafaa met à la disposition de ses clients Hissab Assafaa. Une offre complète destinée aux particuliers résidents, MRE, professionnels et personnes morales, répondant aux exigences et principes des clients, le compte Hissab Assafaa permet aux clients de gérer l'argent au quotidien, qu'il s'agisse de dépôts, transactions, retraits ou virements.

Les comptes Hissab Assafaa sont non rémunérés, non débiteurs et ne génèrent aucun agio, accompagne le client dans toutes ses transactions grâce à des moyens de paiement modernes :

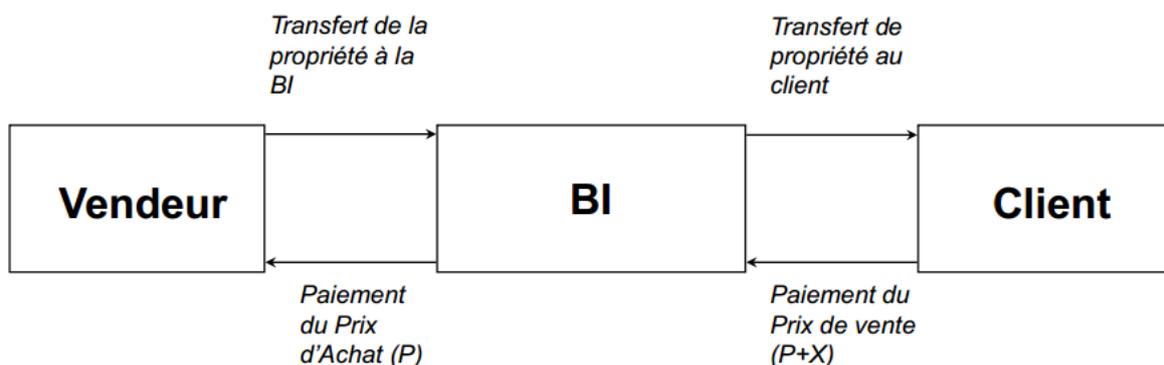
- Chéquier
- Carte de retrait et de paiement

❖ *Gestion des chèquiers et cartes bancaires*

Le chargé de compte a pour tâche de s'occuper de la commande des cartes bancaires et des chèquiers pour le compte du client et du suivi, entre autre en cas d'expiration de ceux-ci.

❖ *Etablissement de contrat mourabaha*

Il s'agit d'un contrat de vente au prix de revient majoré d'une marge bénéficiaire connue et convenue entre l'acheteur et le vendeur (AL Bay'ou bi ribhin ma'loum).



❖ *Simulation de crédit*

La simulation de crédit permet au client potentiel d'avoir une idée précise sur le montant du financement qui lui sera accordé ainsi que celui de redevances mensuelles.

❖ *Confection des dossiers de crédits*

Le chargé de compte s'occupe du montage de dossier de crédit, il est l'intermédiaire entre le client et le siège. Il doit donc s'assurer de la fourniture de tous les documents et a pour tâche le suivi de ces dossiers.

❖ Prospections

Le chargé de compte se doit mener des opérations de prospection auprès de prospects identifiés afin d'équiper et de développer le portefeuille clients.

c) Mission de directeur d'agence

Parmi les différentes missions de directeur d'agence

❖ Management de l'équipe

Le directeur d'agence a pour tâche d'animer, de diriger et de motiver ses équipes et cela en établissant un plan d'action.

❖ Vérification et contrôle

Le directeur d'agence se doit de vérifier et de contrôler le travail effectué par ses équipes.

❖ Suivi des objectifs agence

Il doit s'assurer de la réalisation et de l'atteinte des objectifs de l'agence car il doit en rendre compte au siège.

❖ Evaluer la prise de risque

Il a pour responsabilité l'évaluation de prise de risque, il est la personne à consulter en cas de dossier de crédit complexe par exemple.

❖ Suivi au quotidien de la comptabilité interne

Le directeur d'agence a pour mission le suivi quotidien de la comptabilité interne, il est donc en contact permanent avec le chargé de compte.



The page features a decorative design with three large, overlapping green circles of varying shades (dark green, medium green, and light green) positioned in the top right and bottom right corners. Two thin green lines intersect at the top center and extend diagonally towards the bottom left and bottom right corners.

5<sup>ème</sup> Partie :

*Présentation du  
compte-rendu des  
tâches effectuées*

## V. Présentation du compte-rendu des tâches effectuées

Lors des 7 semaines de mon stage au sein de DAR ASSAFAA, plusieurs mission m'ont été confiés :

### 1) Accueil client

#### a) Simulation

J'ai été amené à répondre aux questions des clients, en agence et au téléphone, leur expliquais en quoi consiste la méthode mourabaha et les deux différents produits que propose DAR ASSAFA (Safaa IMMO, Safaa AUTO).

Cela en leur faisant une simulation sur les modèles Excel suivant qui permettent de donner au client une vision réel et détaillé du montant du prêt et des échéances de son éventuelle futur crédit Mourabaha :

#### ❖ Simulateur Auto

<b>Dossier</b>		
<b>MONTANT FINANCE</b>	<b>500 000,00</b>	
<b>Durée</b>	<b>20</b>	<b>240</b>
<b>PremEch</b>	<b>01/08/2014</b>	
<b>Apport</b>	<b>0</b>	

<b>ECH</b>	<b>3 757,36</b>
<b>PRIX DE VENTE</b>	<b>901 766,49</b>
<b>PRIME ASSURANCE DECES UNIQUE</b>	<b>15 000,00</b>

❖ Simulateur Immo

Apport	15 000	Montant Véhicule	100 000,00	Frais Dossiers TTC	250,00 dhs
Durée	60	Montant Mourabaha	85 000,00	Taux d'Assurance	

Barèmes Auto	Segment clients	Prélév CNT	Dom Revenu	Mensualité TTC + Assurance	Coût global du véhicule pour le Client	Marge Mourabaha
2 SNI	Groupe SNI					
3 ADMCNTDOM	Fonctionnaires et Salariés d'administrations publiques	CNT	DOM			
4 ADMCNT			---			
5 ADMDOM		---	DOM			
6 ADM		---	---			
7 SALDOM	Salariés d'entreprise + retraités du pub ou privé		DOM	1 797,31	123 088,35	22 838,35
8 SAL			---			
9 LIBDOM	Profession libérale		DOM			
10 LIB			---			
11 COMDOM	Commerçants et Entrepreneurs Individuels		DOM			
12 COM			---			

*(Ici j'ai laissé apparaître uniquement le cas d'un client travaillant dans le secteur privé et ayant domicilié son salaire à DAR ASSAFAA)*

Je leur remettais par la suite la liste des pièces à fournir adapté à la catégorie de chacun (Voir Annexe n°1).

Les tarifs diffèrent selon les catégories professionnelles des clients :

- Grand public
- Groupe ONA
- Fonctionnaire
- Grand entreprise hors ONA
- Professionnel

GRD PUBLIC	GPE ONA	FONCTIONNAIRE	GE hors ONA	<b>PROFESSIONNEL</b>
------------	---------	---------------	-------------	----------------------

Par exemple pour un fonctionnaire payé par la PPR, le montant de la redevance ne peut dépasser 50% du salaire avec un accord préalable de la PPR. Pour le secteur privé, la mensualité est limitée à 40% du salaire, et enfin 35% du salaire pour les MRE avec un financement de 70% du montant du projet.

*b) Ouverture de compte*

J'ai également effectué plusieurs ouvertures de compte pour les clients désirant déposer leur argent et gérer leur transaction.

En effet, Dar Assafaa met à la disposition de ses clients Hissab Assafaa. Une offre complète destinée aux particuliers résidents, MRE, professionnels et personnes morales, répondant aux exigences et principes des clients, le compte Hissab Assafaa permet aux clients de gérer l'argent au quotidien, qu'il s'agisse de dépôts, transactions, retraits ou virements.

Les comptes Hissab Assafaa sont non rémunérés, non débiteurs et ne génèrent aucun agio, accompagne le client dans toutes ses transactions grâce à des moyens de paiement modernes :

- Chéquier
- Carte de retrait et de paiement

L'ouverture de compte se fait sur le logiciel « Aida Commercial ».

Document à signer par client au moment de l'ouverture de compte (Voir *Annexe n°2*)

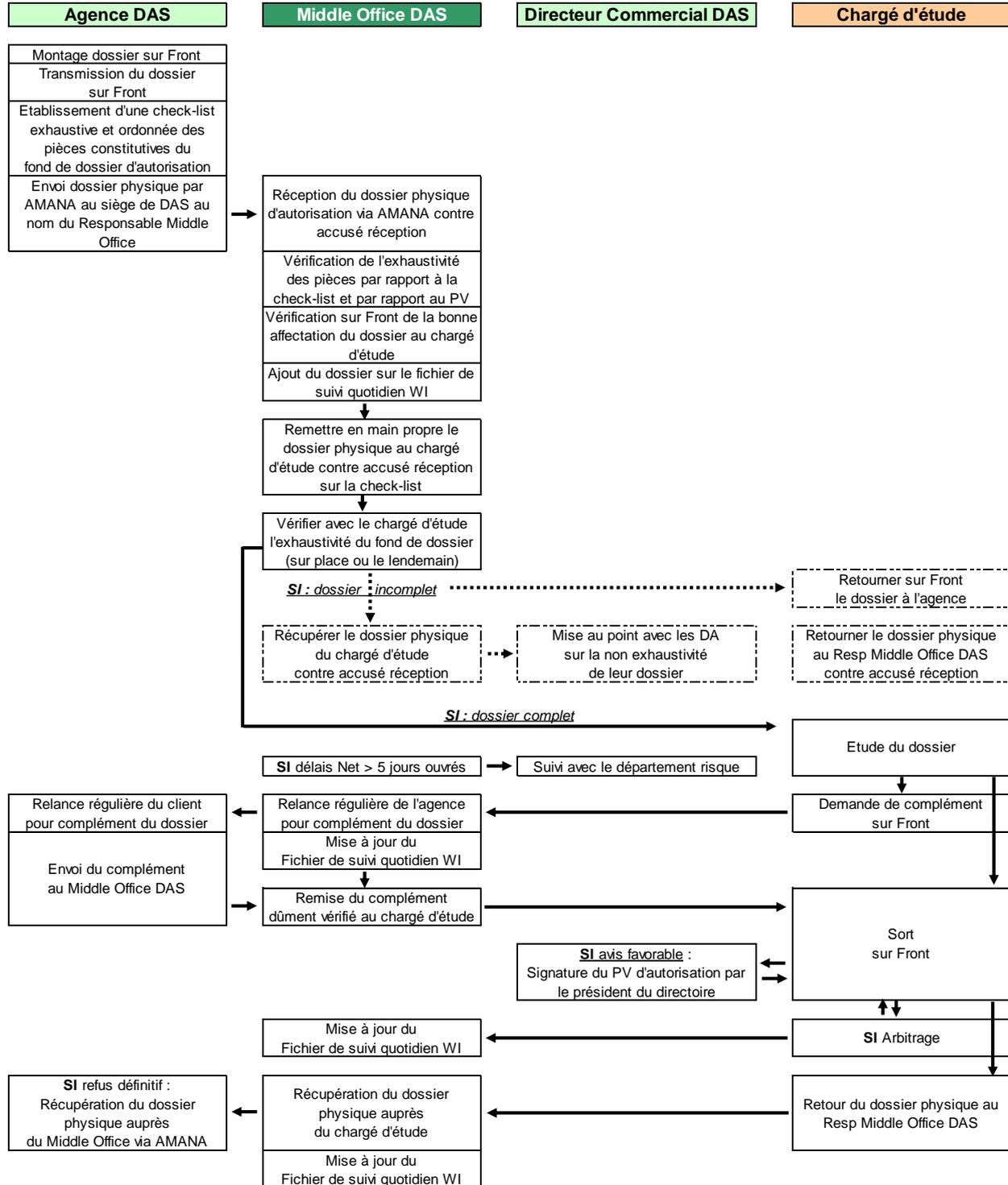
Après l'ouverture de compte j'ai été amené à effectuer un scannage des spécimens de signature des clients dans un logiciel conçu spécialement pour cette tâche nommé « SIGNA », pour permettre aux agents de vérifier à chaque opération la conformité de la signature avec celle qui a été déposée sur le spécimen lors de l'ouverture de son compte.

*c) Etablissement de contrat mourahaba*

La validation d'un dossier Mourahaba passe par deux phases distinctes, l'autorisation puis le déblocage. En effet pour la création de son dossier le client doit fournir un certain nombre de documents selon son statut.

Une fois ces documents réunis, nous procédons à la saisie du dossier sur front, puis nous imprimons le PV à faire signer par le directeur d'agence, nous constituons ensuite une checklist (Voir *Annexe n°3*) regroupant tous les documents fournis par le client et enfin envoyons le dossier par poste au siège, au service risque pour étudier la faisabilité du déblocage, cette 1ère phase est appelée Autorisation.

Autorisation

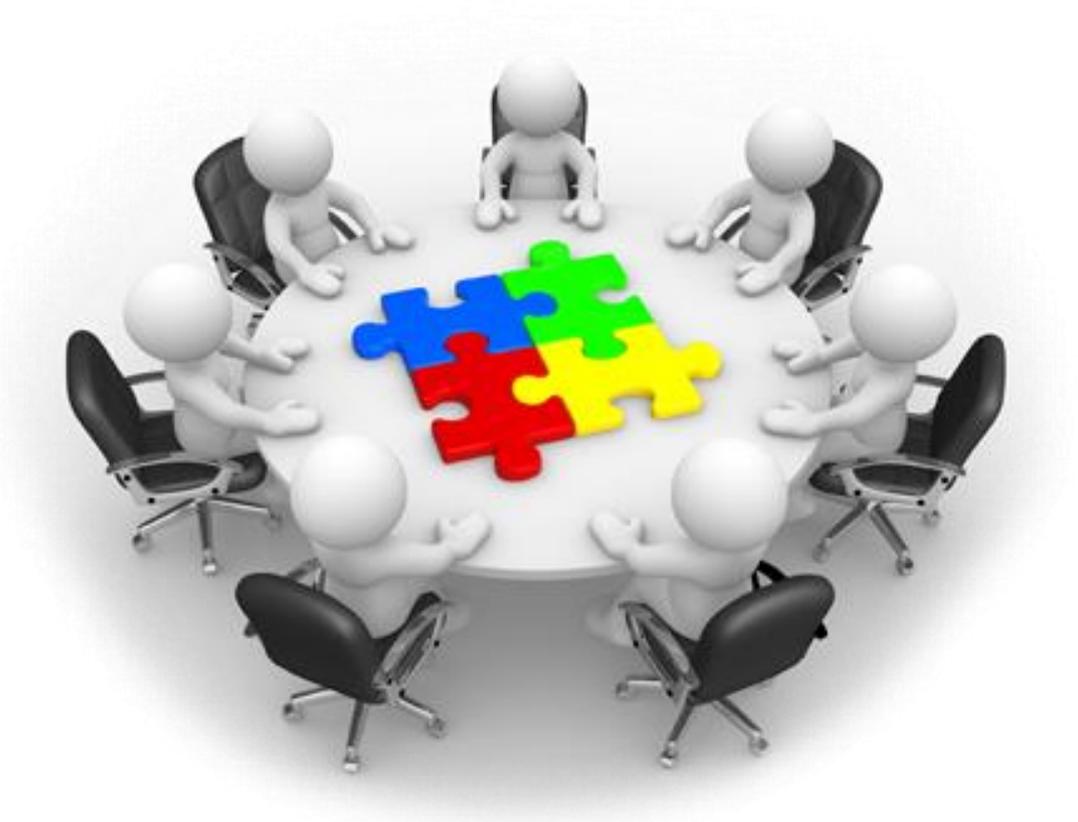


Lorsque la réponse est favorable, nous passons à la formalisation des garanties (voir *Annexe n°4*). Nous appelons le client pour lui donner RDV à l'agence et lui soumettre les documents de garanties à signer et à légaliser.

Une lettre d'engagement et d'instruction accompagnée du contrat sont envoyée au notaire du client pour la rédaction de la minute et de l'engagement signé (Voir *Annexe n°5*).

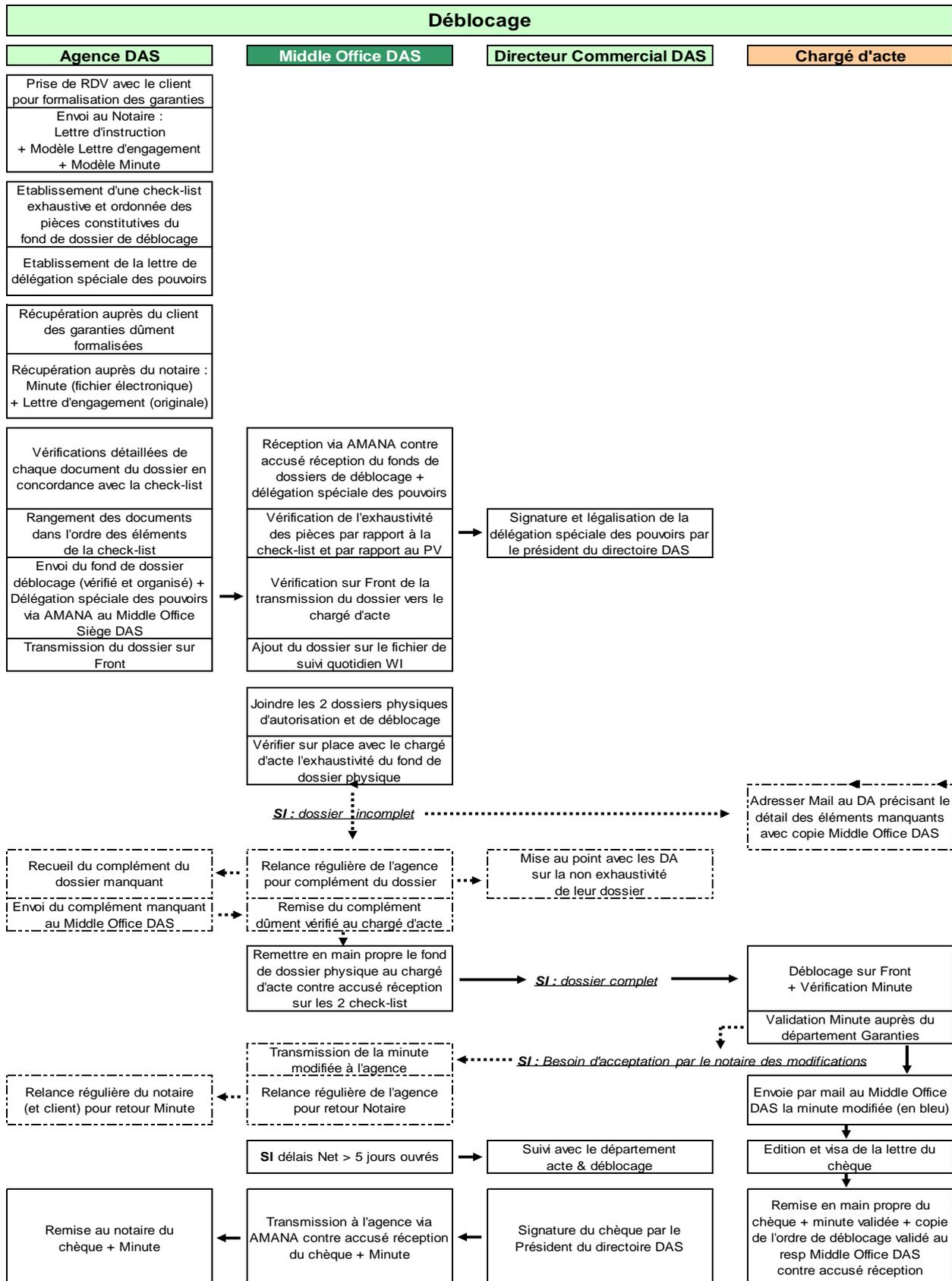
Après réception des documents signés légalisé du client ainsi que la minute et de l'engagement signé par le notaire, nous établissons une seconde checklist des documents rassemblé avant de renvoyer encore une fois le dossier au siège mais cette fois ci au service déblocage.

La phase de déblocage est matérialisée par l'édition du chèque. La durée de la mise en place du dossier varie entre 30jours et 45jours.



## Logigramme Intervention Middle Office Dar Assafaa

14/10/2013



## 2) Service rendu sur le compte client

### a) Chéquier

J'ai été amené à commander les chèquiers sur le logiciel « Aida », en classant par la suite les demandes de chèquiers (saisie et non saisie). Mais aussi à effectuer la délivrance des carnets de chèque, et validation sur système, lorsque le client vient récupérer son chéquier. Un accusé de réception est signé par ce dernier et la présentation de la CIN est obligatoirement.

On m'a aussi confié le classement des carnets de chèque, après réception du lot de chèque et enfin la destruction des chèquiers, lors de la fermeture de compte.

### b) Carte guichet

Pour les cartes guichets tous se fait sur le logiciel « Temps réel », j'ai donc dû les commander au fur et à mesure des ouvertures de comptes, ainsi que les délivrer par la suite sur le même logiciel, lorsque les clients les récupèrent en agence, après signature de l'accusé de réception.

J'ai également effectué les demandes de recalcule de code, lorsqu'un client effectue un changement d'adresse.

J'ai d'ailleurs créer moi-même un modèle de changement d'adresse qui a permis aux agents de gagner du temps, en effet dorénavant le client n'a qu'à remplir la fiche « demande de changement d'adresse » en notant son nom, son N°CIN et sa nouvelle adresse puis signer.

Enfin j'ai effectué la destruction des cartes expirées.

### c) RIB

Sous la demande du client, j'ai dû utiliser le logiciel « Aida commercial » pour l'impression du relevé d'identité bancaire RIB, que je devais cacheté par le cachet de l'agence et faire signé par l'un des agents, avant de le remettre au client.

## 3) Suivi dossier client

Lorsque le client dépose son dossier de crédit, il est nécessaire de suivre le déroulement des opérations. Je devais donc m'assurer d'avoir saisi comme il se devait les informations du client, en faisant très attention de ne pas avoir dépassé le taux d'engagement globale permis pour le cas précis. Puis générer le PV à faire vérifier et signer par le directeur d'agence.

J'ai dû constituer les checklist des documents pour l'autorisation et le déblocage pour ensuite les donner à signer par l'un des agents commerciaux, avant de les envoyer au siège pour étude.

Aussi, je devais être à même de pouvoir informer clairement le client sur le déroulement de l'analyse de son dossier et cela en donnant des délais précis.

Enfin, j'ai eu à établir les documents de formalisations des garanties (Voir [Annexe n°4](#)), nécessaire pour la phase de déblocage. Ces documents doivent être signés et légalisés par le client, j'ai donc dû contacter le client et lui donner RDV en agence pour cela.

## ***Conclusion***

**D**ans ce travail de recherche, j'ai d'abord commencé mon écrit par un rappel de l'historique de la banque au Maroc, puis passé à la présentation du groupe Attijariwafa bank et ses filiales.

J'ai ensuite donné les grandes lignes du fonctionnement des finances islamiques pour pouvoir comprendre au mieux l'activité effectuée par Dar Assafaa.

Enfin j'ai donné un aperçu des tâches de chaque agent au sein de l'agence DAR ASSAFAA Rabat pour ensuite détaillé les missions dont j'ai été en charges

Pour clore mon rapport, j'aimerais remercier à nouveau toute l'équipe de Dar Assafaa Rabat, grâce à eux j'ai appris énormément et j'ai gardé d'excellents souvenirs de mon stage.

Dar Assafaa Rabat étant une petite agence à effectif réduit, la responsabilité est plus importante, ce qui n'est pas pour me déplaire, bien au contraire j'y ai trouvée une atmosphère de travail saine, une ambiance agréable et des activités très intéressantes.

Mon stage au sein de Dar Assafaa était très bénéfique et instructif. Au cours de ces sept semaines, j'ai pu observer et participer, au fonctionnement quotidien d'une agence bancaire.

En effet les missions dont j'ai été responsable ont été très diversifiées, ce qui m'a permis d'avoir des perceptions différentes selon les réclamations des clients.

Cela m'a permis de me familiariser avec un secteur nouveau, qui est le secteur bancaire que je ne connaissais pas encore. J'ai pu plonger dans le domaine des finances islamiques et appliquer les connaissances que j'avais acquises au cours de la formation « Finances Islamiques » auprès de « MFI Consulting »

J'ai pu assouvir ma curiosité concernant le fonctionnement des banques islamique et cela a conforté mon opinion quant au choix de ma carrière.

En effet je suis à présent sûr de vouloir continuer mon parcours professionnelle dans une banque tel que Dar Assafaa, car la méthode est en accord avec mes principes religieux



# ***Bibliographie***

- Cours « Finance Islamique » de la formation MFI Consulting par M. LAHLOU
- Cours Mastère ingénierie financière et finance islamique par Mohamed Boulif



# Webographie

- <http://www.attijariwafabank.com/Pages/default.aspx>
- <http://www.darassafaa.com/>
- [http://fr.wikipedia.org/wiki/Banque#Histoire\\_de\\_la\\_banque](http://fr.wikipedia.org/wiki/Banque#Histoire_de_la_banque)
- [http://fr.wikipedia.org/wiki/Banque#Activit.C3.A9s\\_d.27une\\_banque](http://fr.wikipedia.org/wiki/Banque#Activit.C3.A9s_d.27une_banque)
- [http://fr.wikipedia.org/wiki/Finance\\_islamique](http://fr.wikipedia.org/wiki/Finance_islamique)
- <http://www.droit-afrique.com/images/textes/Maroc/Maroc%20-%20Loi%20bancaire.pdf>
- [http://www.memoireonline.com/11/12/6460/m\\_La-finance-islamique-evolution-et-perspectives5.html](http://www.memoireonline.com/11/12/6460/m_La-finance-islamique-evolution-et-perspectives5.html)
- [http://www.memoireonline.com/12/09/3060/m\\_Marketing-bancaire1.html](http://www.memoireonline.com/12/09/3060/m_Marketing-bancaire1.html)
- <http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/banque/7863>



# ***Annexes***

a) *Documents à fournir*

==

**Pièces à fournir pour un fonctionnaire d'état payé par la PPR**

**Mourabaha IMMO**

- Photocopie de la carte d'identité nationale
- Attestation de salaire ou état d'engagement
- 3 derniers relevés bancaires (originaux ou tiré de la banque avec cachet)
- Spécimen de chèque / chèque barré
- Compromis de vente

Agence Dar Assafaa Rabet Med V

Tel : 05 38 00 26 50

❖ Fonctionnaire

❖ Salarié

**MOURABAHA IMMO**

- Photocopie de la carte d'identité nationale
- Attestation de travail
- Attestation de salaire
- 3 derniers bulletins de paies
- 3 derniers relevés bancaires (originaux ou tiré de la banque avec cachet)
- Spécimen de chèque / chèque barré
- 3 derniers bordereaux de la CNSS
- Attestation de déclaration à la CNSS
- Compromis de vente ou attestation de réservation du bien à acquérir.

Agence Dar Assafaa Rabet Med V

Tel: 05 38 00 26 50

❖ Professionnel



**MOURABAHA IMMOBILIER**  
**Liste des pièces à fournir**

**Particulier salarié et Fonctionnaire**

- Carte d'identité nationale non prescrite ou certificat d'immatriculation valide pour les étrangers résidents
- Attestation de travail ou contrat de travail
- Attestation de salaire qui inclut l'ancienneté, la fonction et les primes
- 3 derniers bulletins de paie
- Etat d'engagement récent pour les fonctionnaires (moins de 3 mois)
- 3 derniers relevés de comptes
- Autres revenus avec justificatifs
- Justificatif d'adresse (quittance d'eau, d'électricité ou de téléphone)
- Spécimen de chèque
- Attestation de la CNSS + Fiche PME/Activité

**Professionnel, Administrateur et Commerçant :**

- Carte d'identité nationale non prescrite certificat d'immatriculation valide pour les étrangers résidents
- Dossier juridique de la société (statuts, PV d'assemblées, pouvoirs, RC, ...)
- Carte professionnelle ou autorisation d'exercer
- Déclaration sur l'honneur du revenu annuel signée et légalisée
- Situation personnelle signée
- Déclaration de patrimoine signée et légalisée (justifiée)
- Registre de commerce
- Le dernier bilan (reprenant les 2 exercices)
- Liste des principaux clients
- Etat des marchés en cours
- 6 derniers relevés bancaires (comptes personnels et professionnels)
- Fiche de renseignements sur l'activité
- Spécimen de chèque;
- Justificatif d'adresse (quittance d'eau, d'électricité ou de téléphone)

**En plus pour les MRE :**

- Contrat de travail + Avis d'imposition fiscale / Vida Laboral (Espagne) + autres documents (Cf. annexe relative aux MRE)
- Carte de séjour et ou CIN pour les marocains naturalisés

❖ MRE

**OPièces à fournir pour un salarié MRE ( privé ) :**

**MOURABAHA IMMO**

- Photocopie de la carte d'identité nationale
- Photocopie de la carte séjour
- Copie des 6 premières pages du passeport
- Copie contrat de travail
- Attestation de travail
- Attestation de salaire
- 6 derniers relevés bancaires de la banque du pays de résidence (originaux ou tiré de la banque avec cachet)
- 6 dernières fiches de paie
- chèque barré du compte bancaire au Maroc (ouverture de compte dar asafaa)
- Compromis de vente ou attestation de réservation du bien immobilier à acquérir
- Avis d'imposition fiscal 2011

- b) Documents pour ouverture de compte
- ❖ Convention de compte DAS-Conditions générales

N° de compte .....

## Convention de Compte

دار الصفاء  
Dar Assafaa



Le solde débiteur occasionnel donne lieu, de plein droit, à l'imputation d'intérêts au taux que la Banque applique aux soldes débiteurs intelligibles.

2.2.3 L'engagement des écritures sur le Compte comporte une date d'opération et une date de valeur, cette dernière étant le point de départ de l'intérêt de toute rémunération due à la Banque au titre de fonctionnement du Compte.

### 2.3 Rémunération de la Banque

2.3.1 Le Compte doit toujours être provisionné lors de l'émission d'un ordre de paiement. Si toutefois et pour quelque cause que ce soit, le Compte devient débiteur, le solde du Compte portera immédiatement intérêt au profit de la Banque. Le taux d'intérêt applicable ainsi que les éventuels frais et commissions correspondants sont indiqués dans le barème tarifaire, sauf tout différent convenu par acte séparé.

2.3.2 La créance d'intérêt de la Banque, arrimée tous les trimestres et reportée au débit du Compte, contribue à la formation d'un solde en faveur de la Banque qui porte à son tour intérêt.

2.3.3 Toute prestation de service conclue entre la Banque et le Client et toute opération enregistrée sur le Compte donneront lieu à la perception par la Banque de divers frais, commissions ou marges conformément aux conditions tarifaires en vigueur. Celles-ci sont réputées applicables entre les parties sauf conventions contraires.

2.3.4 Le barème tarifaire est porté à la connaissance du Client par voie d'affichage ainsi que par tout autre moyen que la Banque jugera approprié. En tout état de cause, le Client doit veiller à en prendre connaissance au plus tard au moment de la conclusion de ses opérations.

En cas de changement des conditions tarifaires, l'acceptation du Client résultera de sa décision d'insérer des opérations assujetties à la nouvelle tarification.

2.3.5 La Taxe sur la Valeur Ajoutée générée par les intérêts, par les commissions ou par les marges s'ajoutera à ces derniers. Elle sera prélevée de plein droit du Compte du Client conformément à la réglementation fiscale.

### 2.4 Pluralité de comptes, fusion, compensation

2.4.1 Dans le cas où, pour la commodité et la clarté des écritures, plusieurs comptes seraient ouverts sur les livres de la Banque au nom du Client, que ces comptes soient libellés en dirhams ou en d'autres monnaies, qu'ils soient tenus dans une seule agence ou dans des agences différentes, ces comptes constituent des éléments du Compte unique. Par conséquent, la Banque est autorisée à tout moment les opérations comptables nécessaires en vue de fusionner tous les soldes de ces comptes, sans perdre la faculté de faire valoir chaque solde séparément.

2.4.2 Dans la mesure où les comptes ouverts au nom du Client constituent néanmoins des entités distinctes, la Banque a le droit de compenser les soldes des comptes débiteurs par les soldes des comptes créditeurs, indépendamment de la monnaie des différents comptes. À cet effet, elle peut effectuer à tout moment les transferts requis pour apurer les soldes des comptes débiteurs, ce à quoi le Client consent expressément.

2.4.3 Lorsque le traitement des différents comptes en tant qu'éléments comptables d'un Compte unique ou les virements d'un compte vers un autre exigent une convention en devises, celle-ci s'effectuera sur la base du cours de change du jour de l'opération.

### 2.5 Opérations en Compte

#### 2.5.1 Moyens de paiement

En principe, et sauf conventions contraires, le Compte doit fonctionner en position créditrice. De ce fait, la remise des moyens de paiement à risque, susceptibles de mettre le Compte en situation débitrice, notamment les chèques et les cartes bancaires, n'est pas automatique.

À cet effet, la Banque se réserve le droit de débiter ou de refuser la remise de ces moyens de paiement au Client, selon sa propre appréciation du risque lié à l'utilisation qui pourrait en être faite par ce dernier.

Seuls les moyens de paiement sans risque sur la position créditrice du Compte, notamment les virements, les cartes de retrait, les chèques de Banque ou les chèques certifiés sont mis automatiquement à la disposition du Client.

#### 2.5.1.1 Les chèques

Si après avoir effectué les vérifications requises et notamment la consultation préalable de BANK AL MAGHRIB, la Banque met à la disposition du Client des formules de chèques, ce dernier doit se conformer à la législation en vigueur relative à l'émission de chèques.

En cas de réjet de chèque pour absence ou insuffisance de provision, la Banque doit englober l'émetteur de la remise au même titre que toutes les autres banques dont il est client, les formules de chèques en sa possession ou en celle de ses mandataires et de ne plus émettre des chèques, autres que ceux qui permettent exclusivement le retrait de fonds par le tireur auprès du tiré ou ceux qui sont certifiés et ce, pendant une période de dix ans.

Le Client peut toutefois recouvrer la possibilité d'émettre des chèques de paiement, sous réserve de ne pas être sous l'effet d'une interdiction judiciaire ou d'une autre injonction bancaire, s'il justifie avoir réglé le montant du chèque impayé ou constitué une provision suffisante et disponible destinée à son règlement par les soins du tiré et réglé l'amende prévue par l'article 314 du Code de commerce.

En cas de compte collectif, l'interdiction de chèque s'applique à tous les co-titulaires et à tous les comptes débiteurs, tant à la Banque que dans les autres établissements bancaires, à titre individuel ou collectif.

#### 2.5.1.2 La Carte Bancaire

La Banque peut faire bénéficier le Client d'une Carte Bancaire moyennant le paiement des cotisations et frais convenus et la signature d'un Contrat Spécifique qui fixe les conditions de délivrance et d'utilisation de la Carte que le Client s'engage à respecter scrupuleusement.

La Banque se réserve le droit de demander à tout moment la restitution de la Carte ou refuser son renouvellement en cas de dysfonctionnement du Compte du Client.

#### 2.5.1.3 Les virements

Le Client peut mandater la Banque afin d'effectuer, pour son compte, tout virement à un autre compte de l'agence ou le Client débiteur son Compte, à une autre agence de la Banque ou dans une autre banque, soit en sa faveur soit en faveur de tiers. Les virements peuvent être soit occasionnels soit permanents.

Le Client doit s'assurer de l'exactitude des références du compte bancaire du bénéficiaire et doit produire le RIB complet de son numéro de compte. Le Client est seul responsable des coordonnées bancaires du bénéficiaire qu'il aurait communiqué à la Banque.

Pour des raisons de sécurité, la Banque se réserve le droit de surveiller à l'exécution d'un ordre donné par fax, e-mail ou par téléphone jusqu'à confirmation de l'ordre par tout moyen que la Banque jugera approprié.

Le Client peut révoquer l'ordre de virement avant que la Banque ne débite son Compte du montant correspondant. À défaut, la somme à transférer devient la propriété du bénéficiaire et l'ordre est exécuté par la Banque.

#### 2.5.1.4 Les autorisations de prélèvements

Le Client peut donner une autorisation écrite permanente à son créancier d'émettre des ordres de prélèvement sur son Compte en visant préalablement la Banque, à qui il donnera l'autorisation de débiter son Compte du montant des ordres sans confirmation préalable de sa part.

Le Client peut annuler par écrit cette autorisation auprès de son agence avec un préavis minimum de huit (8) jours ouvrés. Il appartient au Client d'en aviser au préalable son créancier.

#### 2.5.2 Encaissement des chèques

Dès la remise du chèque à l'encaissement, la Banque porte le montant du chèque au crédit du Compte du Client, sous réserve de l'encaissement effectif dudit chèque.

La Banque se réserve, toutefois, le droit de ne créditer le Compte du Client qu'après encaissement effectif du chèque.

Si un chèque remis à l'encaissement revient impayé pour défaut de provision, la Banque procède au débit immédiat du montant du chèque du Compte du Client.

Le chèque impayé est restitué au Client, accompagné d'un certificat de refus de paiement.

La responsabilité de la Banque ne peut en aucun cas être engagée en ce qui concerne les délais d'encaissement et des avis d'impayés, sauf en cas de dépassement des délais d'usage imputable à une faute avérée de la Banque.

Yuzi le ruzid el din el mruhi. Bqwe el qanon. Ili idraj zoud el bsr el qdi yelqwe el bntk el urzude el dntbe qbr el nqzafte.

2.3.2. يتضمن تسجيل التقييدات على الحساب تاريخ العملية وتاريخ الاستحقاق. ويعتبر هذا الأخير نقطة انطلاق حصر احتساب كل مكافأة مستحقة للبنك على سبيل الحساب.

### 2.3.2 مستحقات البنك

2.3.2.1. يجب توفيق الحساب دائما عند إصدار كل أمر بإلغاء، إلا أنه إذا أصبح الحساب مدينا، لأي سبب كان، تترتب عن رصيد الحساب فورا تاذة لصفا البنك. باستثناء اتفاق الأطراف على سمر تاذة مخالف متفق عليه بكتفى عند منقشل. ير دسر التاذة العلق والنساريف والمولات الختلفة للذابة في جدول التمريرة.

2.3.2.2. يساهم الدين المستحق للبنك على سبيل التاذة، الخصور كل ثلاثة أشهر والمخرج في مدينية الحساب، في تكوين رصيد لتاذة البنك. يذر هذا الرصيد بدوره تاذة.

2.3.2.3. يقوم البنك بتحميل مساريف متنوعة أو عمولات أو حوامش وفق الشروط التمريرية الجاري بها العمل عن تاذة كل خدمة مبرمة بينه وبين الزبون وعن كل عملية مسجلة في الحساب. وتعتبر هذه الشروط التمريرية مطبقة بين الأطراف ما عدا وجود اتفاقيات مخالفة.

2.3.2.4. يتم إخبار الزبون بالجدول التمريري عن طريق الإساق إعلان وبأية وسيلة أخرى يعتبرها البنك ملائمة. وفي جميع الأحوال، ينبغي على الزبون الحرص على إجتباه إلى الجدول المذكور عند إتمام عملياته على أمد تاذير.

في حالة تغيير الشروط التمريرية، ينتج قبول الزبون عن قيامه بعمليات خاصة للشميرة الجديدة.

2.3.2.5. إن الضريبة على القيمة المضافة الترتيبة عن الفواتر أو العمولات أو الهوامش تصناف إليها. وتتعلق بقوة القانون من حساب الزبون طبقا للظلم الجائبة الجاري بها العمل

### 2.4 تعدد الحسابات، الإجماع، القاصة

2.4.1. إلام ذتم المدم من أ حسابات على فواتر البنك باسم الزبون، من أجل ملاءمة ووضوح التقييدات، سواء أكانت هذه الحسابات محروقة بالزهره أو بغيره من العملات، وسواء كانت مسوكة في وكالة واحدة أو في وكالات مختلفة، تشكل هذه الحسابات عناصر حساب واحد. ونتيجة لذلك، يجوز للبنك أن يقوم في أي وقت بالعمليات الحسابية الضرورية لتعد إجماع كل أرصدة هذه الحسابات، دون فقدان الحق في التمسك بكل رصيد على حدة.

2.4.2. إلا أنه إذا كانت الحسابات المفتوحة باسم الزبون تشكل حسابات منقطعة، بحق للبنك مقاصة أرصدة الحسابات المدينية بأرصدة الحسابات الدائنة، بصرف النظر عن العملة التي حوزت بها مختلف الحسابات، ولهذه الغاية، يمكنه أن يقوم في أي وقت بالتحويلات المطلوبة من أجل تصفية أرصدة الحسابات الدائنة، وهو الأمر الذي يقبله الزبون مسرحة.

2.4.3. عندما تتطلب معاملة مختلف العناصر بمقتضاها عناصر محاسبية حساب وحيد أو التحويلات من حساب حساب آخر تحويلا بالعملة، يتم هذا التحويل على أساس سعر الصرف الجاري به العمل في يوم القيام بالعملية.

### 2.5 العمليات في الحساب

2.5.1 وسائل الأداء

مبدئيا، معاد العتافيات مخالفة، يجب أن يسير الحساب في وضعية دائنة. وبناء على ذلك، لا تشمل مسورة آلية وسائل الأداء التي تنطوي على مخاطرة والتي من شأنها أن تحمل الحساب في وضعية مدينية، لتسيما الشيكات والبطاقات البنكية.

ويجدا المسد، يحتفظ البنك بالحق في تسليم أو رفض تسليم وسائل الأداء هذه إلى الزبون، وفق تقديره الخاص للمخاطر المرتبطة باستعمالها من قبل هذا الأخير.

وحدا وسائل الأداء التي تنطوي على أي خطر بالنسبة لوضعية الحساب الدائنة، لتسيما التحويلات أو بطاقات السحب والشيكات البنكية أو الشيكات المسادق عليها، توضع بكيفية آلية وعن إشارة الزبون.

#### 2.5.1.1 الشيكات

إن قام البنك، بعد التحريات المطلوبة وتسيما الاستشارة لسبقة البنك المغرب، بوضع مطبوعات شيكات وعن إشارة الزبون، يجب على هذا الأخير الالتزام بالقوانين الجاري بها العمل والنظرة بأردو الشيكات.

في حالة رفض شيك لغيب المؤونة أو لعدم كتابتها يجب على البنك أن يامر المصروف برده إليه، شأنه في ذلك شأن كل البنوثة الأخرى التي يعتبر عمليا لها. مطبوعات الشيكات التي توجد في حوزته أو في حوزة وكالاته ولا يقوم بإصدار أية شيكات أخرى، غير تلك التي تكن حصرها من سحب الأموال من قبل صاحب لدى السحب عليه أو تلك المسادق عليها، وذلك لمدة عشر سنوات.

إلا أنه يمكن للزبون أن يسترد مكتوبية إصدار شيكات الأداء، ضريبة الأريشكل موضوع منه لفتاى أو أمر بنكي آخر، إذا برز قيامه بدفع مبلغ الشيك غير المؤدى أو توكونه مؤونة كافية ومتيسرة معذة لتسديده من قبل المسحوب عليه، وتسديده الأوامر إيجابية المنصوص عليها في المادة 314 من مدونة التجارو.

في حالة الحساب الجماعي، يطبق منه دفتر الشيكات على جميع أصحاب الحساب المشتركين وعلى جميع الحسابات التي يتوزون عليها، سواء لدى البنك أو لدى غيره من المؤسسات البنكية، سواء على سبيل فردي أو جماعي.

#### 2.5.1.2 البطاقة البنكية

يمكن للبنك أن يوفر للزبون بطاقة بنكية مقابل أداء الاشتراكات والنساريف المتفق عليها وتوقيع عقد خاص يحدد شروط تسليم البطاقة واستعمالها والتي يتعهد الزبون باحترامها احتراماً وقيفاً.

يحتفظ البنك بحقه في أن يطلب في أي وقت لإرجاع البطاقة أو رفض تجديدها في حالة وجود حثل في سير حساب الزبون.

#### 2.5.1.3 التحويلات

يمكن للزبون أن يذو للبنك بأن يقوم، خصامه، بأي تحويل إلى أي حساب آخر من الوكالة التي ذتم فيها الزبون حسابها، إلى أية وكالة أخرى تابعة للبنك أو في أي بنك آخر، سواء لتاذة أو لتاذة الغير. يمكن أن تكون التحويلات عرسية أو دائمة.

يجب على الزبون أن يتأكد من مسحة مارج الحساب البنكي للمستفيد وحينما يذلي يكشف التمرير البنكي الكامل لرقم حسابها. ويعتبر الزبون وحده المسؤول عن المعلومات البنكية المتعلقة بالاستفيد التي ذمها للبنك.

لأسباب تتعلق بالسلامة، يحتفظ البنك بالحق في إيقاف تنفيذ أي أمر أعطى بواسطة الفاكس أو البريد الإلكتروني أو الهاتف حتى يتم تأكيده بكل وسيلة أخرى يعتبرها البنك ملائمة.

يمكن للزبون إلغاء الأمر بالتحويل قبل أن يقوم البنك بتقيد البيلغ النهائي بمدينية حسابها. وبعد قيام البنك بذلك، يصبح البيلغ الذي يتعين تحويله ملكاً للمستفيد وينفذ الأمر من قبل البنك.

2.5.1.4. الترخيص بالانقذاعات

يمكن للزبون أن يعطى ترخيصا مكتوبا دائما إلى وانه بأن يسدر أوامر الانقذاع من حسابها مع إخبار البنك مسبقا وإخطائه ترخيصا بأن يقيد في مدينية حسابها مبلغ الأوامر دون تأكيده مسبق من جانبها.

يمكن للزبون أن يلقي كتابة هذا الترخيس لدى واكلته مع إتمام مسبق لا يقل عن ثمانية (8) أيام عمل. ويتعين على الزبون أن يتدبر أمره بشأن إخبار وانه بذلك.

#### 2.5.2 تحصيل الشيكات

يجرد تسليم الشيك للتحصيل، يقوم البنك بتقيد مبلغه في دائنية حساب الزبون، مع مرارة التحصيل العملي للشيك المذكور.

غير أن البنك يحتفظ بالحق في عدم إرجاع مبلغ الشيك في دائنية حساب الزبون إلا بعد التحصيل الفعلي للشيك. إذا جرح الشيك التسلم للتحصيل غير مؤدى بسبب انعدام المؤونة، يقوم البنك فورا بتقيد مبلغ الشيك في مدينية حساب الزبون.

يتم إرجاع الشيك غير المؤدى إلى الزبون، مصحوبا بشهادة رفض الأداء.

لا يمكن أية أتماس مسؤولية البنك بشأن أجال التحصيل وإشعارات القيم غير المؤادة، ما عدا في حالة تجاوز الأجال المعمول بها للسبب بمرى إلى خطأ ثابت من جانب البنك.









❖ Formulaire souscription carte

حساب الصفاء

### DEMANDE DE CARTE ASSAFAA

(carte valable exclusivement au Maroc)

Création  
 Modification  
 Annulation

Agence : ..... N° de compte Hissab Assafaa : .....  
 Date : .....

**IDENTIFICATION DU DEMANDEUR**

Civilité :     Melle     Mme     M.

Nom et prénom (s) : .....

Date et lieu de naissance : ..... N° C.I.N : .....

Situation familiale : ..... Nombre d'enfants : .....

Adresse personnelle : .....

Tél. personnel : .....

Profession : ..... Revenu net mensuel : .....

Tél. professionnel : ..... Adresse professionnelle : .....

**Caractéristiques de la Carte ASSAFAA :**  
 Retrait : jusqu'à **2.000** dirhams / jour dans la limite du solde disponible sur le compte du client cité plus haut.  
 Paiement : jusqu'à **5.000** dirhams / semaine dans la limite du solde disponible sur le compte du client cité plus haut.

Par la signature des présentes, je soussigné(e), sollicite auprès de Dar Assafaa\* l'octroi d'une carte ASSAFAA.

Je déclare et reconnais formellement avoir pris parfaite connaissance de toutes les clauses des conditions générales du contrat de la carte figurant au verso de la présente auxquelles je consens pleinement, sans aucune réserve ni restriction et reconnait avoir reçu un exemplaire.

J'autorise expressément la banque à débiter mon compte mentionné, ci-dessus, du montant de la cotisation annuelle de **110** dirhams TTC/an ainsi que de tous les frais et commissions liés à l'utilisation de la carte.

Je soussigné(e), certifie exacts et véritables toutes les informations, ci-dessus, renseignées et je m'engage à communiquer, sans délai, à Dar Assafaa toute modification ultérieure desdites informations. A défaut, je répons de tout préjudice causé par le défaut ou le retard dans la communication des informations requises.

Fait à ....., le .....

Signature du demandeur  
précédée de la mention  
« lu et approuvé »

Signature et cachet du  
représentant de Dar Assafaa

\* DAR ASSAFAA LITAMWIL, Société Anonyme à Directoire et à Conseil de Surveillance, au capital de 50.000.000 DHS, ayant son siège social à Casablanca au 4, Rue SANAA, inscrite au Registre du Commerce de Casablanca sous le numéro 221821, Agréée en qualité d'établissement de crédit par Décision du Gouverneur de Bank Al Maghrib n° 27-2010 du 13-05-2010, Agissant pour le compte d'Attijariwafa bank, Société Anonyme au capital de 1.929.950.600,00 DHS, ayant son siège social à Casablanca, au 2 Bd Moulay Youssef, inscrite au Registre du Commerce de Casablanca sous le numéro 333, Agréée en qualité d'établissement de crédit par arrêté du Ministre des Finances et de la Privatisation n° 2269-03 du 22 décembre 2003 tel que modifié et complété, Et ce en vertu du mandat d'Intermédiation en Opérations de Banque, conformément aux dispositions de la Loi 34-03.



❖ Déblocage

A	D	L	U	E	F	G
						
<b>EXPEDITEUR</b>			<b>DESTINATAIRE</b>			
<b>AGENCE DAR ASSAFAA RABAT 1102</b>			<b>SIEGE DAR ASSAFAA</b>			
<b>M. LAAMIRI AHMED SOUHAIL</b>			<b>M. KRIM ABDELILAH</b>			
<b>DOCUMENTS ENVOYES :</b>						
<b>DOCUMENTS DE GARANTIES</b>						
<b>INTERVENANT : MME RACHIDA ICHEM</b>						
<b>CONCERNANT : M._____</b>						
<b>N° DOSSIER : _____</b>						
* PV AUTORISE SUR FRONT						
* ENGAGEMENT NOTAIRE						
* JUSTIF APPOINT						
* PROCURATION						
* CIN VENDEUR						
* CONFIRMATION DES COORDONNEES						
* DELEG D'ASSURANCES (2 EXEMPLAIRES)						
* AUTORISATION DE DEROCAGE NOTAIRE						
* ODP						
* SPECIMEN DE CHEQUE						
* ENGAGEMENT CESSIION DE CREANCE (2EXEMPLAIRES)			<b>Reçu par M. KRIM ABDELILA</b>			
* DEMANDE DE PAIEMENT PAR VIREMENT						
* ENGAGEMENT DOMICILIATION DES REVENUS						
* ENGAGEMENT DOMICILIATION DE LA PENSION						
* ENGAGEMENT DOMICILIATION DES TRASPERT						
* CAUTION PERSONNELLE + SOLIDAIRE (CPS)						
* CIN CAUTION HYPOTHECAIRE						
* DOMICILIATION SALAIRE						
* RAT CREDIT						
* EXPERTISE						
* CONVOCATION VISITE MEDICALE						
* RAPPORT VISITE MEDICALE						
* CONFIRMATION DE LA VALEUR VEHALE						
* COMPROHIS DE VENTE						
* CERTIFICAT DE PROPRIETE						
* <b>CONTRAT ENVOYE PAR MAIL</b>		<b>lundi, juin 02, 2014</b>	Date d'envoi :			
			<b>lundi, juin 02, 2014</b>			

d) *Documents formalisation des garanties*

❖ Confirmation des coordonnées

**CONFIRMATION DES COORDONNEES**

Nous soussignés,

Nom: EL HATTAB

Prénom: LAILA

N° GSM: 0638873249

N° TEL domicile :

N° TEL professionnel :

Email : .....

Adresse du bien objet du financement :

- Lot: IMM 40, 7EME ETAGE
- APT : N° 31
- Quartier : ANGLE PLACE PRAGUE ET RUE BELGRADE
- Ville : RABAT
- Code postal :

Attestons par la présente l'exactitude des informations ci-dessus.

JAAFAR SAUDI

❖ Ordre de prélèvement

**ORDRE DE PRELEVEMENT**

ORDRE DE PRELEVEMENT ET DE DOMICILIATION PERMANENT ET IRREVOCABLE DE :

Nom : BENATIYA ANDALOUSSI

Prénom : MERIEM

CIN N : AB-95351

A :

Notre Banque : DAR ASSAFAA

Agence :

N° compte (RIB) : 007-810-0011025000806321-06

Nous vous donnons ordre irrévocable et permanent de débiter, sans autre avis, notre compte ci-dessus du montant des échéances qui seront présentées par la société DAR ASSAFAA.

Il est bien entendu qu'en cas de litige relatif à un prélèvement, nous devons régler le différend avec l'organisme créancier ci-dessus. Vous n'aurez donc pas à nous aviser de l'exécution des dites opérations hors de l'extrait de compte que vous nous adressez.

En cas de paiement différé, nous vous donnons ordre irrévocable et permanent de débiter, en plus et sans autre avis notre compte ci-dessus, du montant des pénalités de retard.

Fait à....., le .....

Signature du client

ORDRE DE PRELEVEMENT ET DE DOMICILIATION PERMANENT ET IRREVOCABLE DE :

Nom : BENATIYA ANDALOUSSI

Prénom : MERIEM

CIN N : AB-95351

A :

Notre Banque : DAR ASSAFAA

Agence :

N° compte (RIB) : 007-810-0011025000806321-06

Nous vous donnons ordre irrévocable et permanent de débiter, sans autre avis, notre compte ci-dessus du montant des échéances qui seront présentées par la société DAR ASSAFAA.

Il est bien entendu qu'en cas de litige relatif à un prélèvement, nous devons régler le différend avec l'organisme créancier ci-dessus. Vous n'aurez donc pas à nous aviser de l'exécution des dites opérations hors de l'extrait de compte que vous nous adressez.

En cas de paiement différé, nous vous donnons ordre irrévocable et permanent de débiter, en plus et sans autre avis notre compte ci-dessus, du montant des pénalités de retard.

Fait à....., le .....

Signature du client

Cachet et signature Banque

❖ Autorisation de déblocage

AUTORISATION DE DEBLOCAGE

Nous soussignés,

Nom : ALAHIANE  
Prénom : ABDELKARIM  
Titulaire la CIN : E-463985

Autorisons DAR ASSAFAA à remettre à : **MAITRE DAKOUANE SOUFIANE**

Le montant qui nous a été accordé pour l'acquisition du bien objet du T.F. n°110026/04

, et ce après déduction éventuelle des frais ci-après :

- Frais d'assurances,
- Frais de dossier,
- Frais de légalisation,

Il reste bien entendu qu'en cas d'annulation de l'opération, nous nous engageons à régler à DAR ASSAFAA le montant intégral des frais de dossier, si ladite annulation intervient dans les 30 jours qui suivent la date de déblocage.

Passé ce délai, les redevances facturées sont également dues.

Accord de la relation  
(Date et signature)

- e) *Documents à envoyer au notaire*  
❖ Lettre d'instruction

|

ENGAGEMENT :

Objet : Affaire : ISMAILI ALAOUI RACHID ET KHNABA NAOUALE  
C.I.N : C-328774 C-437944  
Titre foncier N° : 24354/78

Monsieur,

Je soussigné, Maître ALAOUI BELGHITI Notaire à RABAT

Déclare par les présentes m'engager dans le cadre de l'opération **MOURABAHA** à :  
1/ inscrire la vente par LA COMPAGNIE GENERALE IMMOBILIERE (CGI) au profit de **DAR ASSAFAA LITAMWIL** du bien du TF N° 24354/78 au prix de 1 548 000,00DHS.

2/ Dès réalisation des formalités relatives à cette vente, inscrire la vente par **DAR ASSAFAA LITAMWIL**, au profit de ISMAILI ALAOUI RACHID ET KHNABA NAOUALE dudit bien au prix de 1 924 063,20 DHS

3/ Inscrire une hypothèque en 1<sup>er</sup> rang au profit de **DAR ASSAFAA LITAMWIL** à hauteur de 1 396 063,20DHS sur le TF N° 24354/78 ans un délai de **30 jours** à compter du déblocage entre mes mains d'un chèque suivant :

Deux chèques correspondant au montant de l'acquisition (déduction faite des frais de dossiers et des frais d'assurances).

Deux expédition du contrat de vente assorti d'un contrat **MOURABAHA**, dûment signée, enregistrée et timbrée, ainsi que deux certificat faisant ressortir l'inscription d'une hypothèque de 1<sup>er</sup> rang à hauteur de 1 396 063,20 DHS au profit de **DAR ASSAFAA LITAMWIL**, sur le TF N° 24354/78 vous seront adressés dès accomplissement de ces formalités.

Dans le cas où l'affaire ne se réaliserait pas dans un délai susmentionné, je m'engage à vous restituer le montant du déblocage.

Veuillez agréer, Monsieur le Directeur, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

❖ Lettre d'engagement

RABAT, le 11/06/2014

Maitre ALAOUI BELGHITI

Objet : Contrat MOURABAHA de ISMAILI ALAOUI RACHID et MME KHNABA NAOUALE

ISMAILI ALAOUI RACHID et MME KHNABA NAOUALE nous ont demandé d'acquérir le bien objet du TF N° 24354/78 et de lui revendre dans le cadre du contrat MOURABAHA, le tout selon les caractéristiques et modalités suivantes :

1/ Acquisition

Désignation du bien à acquérir : APPARTEMENT

Superficie : 210 M<sup>2</sup>

Titre Foncier : N° 24354/78

- Prix d'acquisition par DAR ASSAFAA : 1 548 000,00 Dhs
- Prix de revente du bien : 1 924 063,20 Dhs
- Montant du prêt demandé par le client : 1 020 000,00 Dhs sur 120mois
- Montant hypothèque au 1er Rang : mensualité \* nombre échéance = 11 633.86Dhs \* 120mois = 1 396 063.20Dhs

**2/ Vente**

Prix total d'Acquisition du Bien par DAR ASSAFAA	Avance par l'acquéreur (Dhs)	Marge Bénéficiaire de DAR ASSA-FAA		PRIX MOURABAHA (prix de revente Dar Assafaa => client)
T.T.C	T.T.C	H.T	T.T.C	T.T.C
1 548 000,00 Dhs	376 063,20Dhs	341 875.63 Dhs	326 588.2 Dhs	1 924 063,20 Dhs

Modalités du règlement du reliquat du prix de vente :

Pour Monsieur

Nombre de Redevances : 120  
Montant Redevance : 8 668,37 Dhs  
Banque et Agence : DAR ASSAFAA ( AGANCE RABAT MED V )  
N° de compte : 007 810 001 102 800 080 625 980

Pour Madame

Nombre de Redevances : 120  
Montant Redevance : 2 965,49 Dhs  
Banque et Agence : BMCE ( AGANCE TANGER )  
N° de compte : 011 720 000 005 200 000 639 610

Compagnie d'Assurances	N° de la Police	Montant de l'Assurance Décès Invalidité	
WAFI ASSURANCE	02/22370	20 400,00 Dhs	
Montant des Frais de Dossier	H.T :	T.V.A:	T.T.C: 3608,00Dhs

**3/ Identification du (es) vendeur(s) :** (Info disponibles dans compromis de vente)

#### 4/ Identification de(s) l'acquéreur (s) :

Nom :  
Prénom :  
Type Identifiant :  
N° Identifiant :

#### 5/ Hypothèque

Hypothèque de 1er rang au profit de DAR ASSAFAA LITAMWIL

A cet effet, nous vous prions de bien vouloir établir un projet d'acte de Mourabaha suivant modèle ci - joint ; et de l'adresser pour accord à votre contact cité ci-dessous. Nous vous prions de vous assurer que le titre foncier en question ne comporte aucune inscription sauf :

- Hypothèque Inscrite au profit du service de l'enregistrement.
- Constitution obligatoire d'un syndicat de copropriétaires et droit de préférence réservé aux copropriétaires en cas de vente.

Dans le cas contraire, prière nous le signaler par écrit avec la transmission du projet d'acte.

Par retour, vous sera confirmé notre accord par rapport à ce projet avec l'identité des signataires DAR ASSAFAA LITAMWIL. Cet accord est valable pour une durée de 6 mois. Toute opération non réalisée dans ce délai devra faire l'objet d'une prorogation écrite de notre part.

Enfin, nous portons également à votre attention que le projet d'acte n'aura de caractère définitif qu'après sa validation à notre niveau.

Veillez agréer, Maître, l'expression de nos salutations distinguées.

#### LE SIGNATAIRE :

- ANAS ED DEHBI
- JAAFAR SAOUDI

DAR ASSAFAA  
Votre contact M. Jaafar SAOUDI  
Conseiller commercial  
Tel : 05 38 00 26 50  
Fax : 05 38 00 26 42  
Mail : a.dehbi@dar-assafaa.com