

PLAN

Introduction

PARTIE PREMIERE

GENERALITES SUR LE SYSTEME ALTERNATIF

- A. Définition et cadre réglementaire**
- B. Principes du système alternatif**
- C. Instruments du système alternatif**

PARTIE DEUXIEME

LE MARKETING DES PRODUITS ALTERNATIFS

- A. Expériences des pays islamiques**
- B. Expériences des pays occidentaux**
- C. Appréciations et critiques**

Conclusion

Bibliographie

Annexe

INTRODUCTION

La globalisation, l'innovation, le progrès technologique, l'évolution des NTIC (Nouvelles Technologies d'Information et de Communication) tels sont les traits caractéristiques de l'économie internationale d'aujourd'hui.

Les phénomènes précités sont interdépendants, et chacun d'eux peut être expliqué par l'autre. En effet, on ne peut pas parler d'une globalisation sans évoquer le phénomène de l'innovation, celui-ci étant dû lui-même à l'évolution des NTIC.

En gros, l'économie a connu, depuis plusieurs années, de profondes mutations ayant été des conséquences des phénomènes susvisés (globalisation, innovation, développement technologique).

Le système alternatif est considéré comme étant le nouveau-né de l'innovation internationale ; elle se base sur des principes religieux et des valeurs morales et se caractérise par :

- ✓ La diversification des produits offerts (la mourabaha, la Moudaraba, la Moucharaka, ...) ;
- ✓ La préférence pour l'investissement (qui reste encore théorique) ;
- ✓ Le rejet du taux d'intérêt (seuls les gains résultant d'une activité effective sont acceptés).

Le système alternatif est apparu au milieu des années soixante-dix avec la création de la première banque islamique (la Banque Islamique de Dubaï).

Depuis la fin des années quatre-vingt, le système alternatif ne cesse de se développer en apportant des réformes structurelles et organisationnelles, en introduisant de nouveaux instruments, en créant de nouvelles institutions, en augmentant la valeur de leurs actifs.

En général, le phénomène financier islamique se voit en progression depuis quelques années et ce, en dépit des difficultés¹ dont il souffre et les contraintes qui le découragent.

Nombreux sont les pays qui ont adopté, totalement ou partiellement, la finance islamique. Il s'agit notamment des pays islamiques, tels l'Iran, le Soudan, les pays du Golfe et du Moyen-Orient et quelques pays asiatiques.

PARTIE PREMIÈRE :



GÉNÉRALITÉS SUR LE SYSTEME ALTERNATIF

¹ Ces difficultés ont trait notamment au cadre réglementaire régissant les marchés financiers dans les pays arabes et musulmans.



Le système alternatif est un nouveau marché qui a pénétré le système financier international depuis les années 1970 en introduisant de nouveaux instruments financiers qui pourraient répondre aux différents besoins des agents économiques. La spécificité de la finance islamique réside dans son respect des principes religieux de l'Islam.

A. Le système alternatif : définition et règles juridiques

1. Définition

« Bien qu'**il n'existe pas** de définition **unique**, l'on peut retenir que le financement islamique recouvre l'ensemble des **techniques financières et juridiques** permettant le financement de biens ou de services **conformément** aux exigences de la **sharia** [la Chariâa], quel que soit le droit applicable à la documentation contractuelle liée à ce financement. »

Cette définition, n'étant qu'une simple approche, suscite les commentaires suivants :

❖ D'abord, *l'absence d'une définition exacte et unique* est due, d'une part, à l'insuffisance des règles juridiques régissant le domaine ; et d'autre part, au caractère neuf de la finance islamique. En effet, toute définition proposée par les spécialistes reste donc une simple approche théorique qui ne peut, en aucun cas, être conventionnelle.

❖ Ensuite, le caractère technique et juridique de la finance islamique peut être remis en question. En effet, la finance islamique ne dispose pas

d'une technicité spécifique qui la distingue de la finance *classique* ou "conventionnelle".

Il est très difficile, pour un simple individu, de distinguer la finance islamique de son "adversaire" classique. Il s'agit des mêmes techniques et instruments financiers appliqués par les banques classiques, la seule différence reste l'absence de fixation d'un taux d'intérêt prédéterminé. Quant au caractère réglementaire, il est clair que la finance islamique est soumise à la Chariâa.

Cependant, cette soumission n'est pas absolue. La relativité de la soumission aux lois islamiques signifie que la finance islamique a besoin d'un ensemble de textes réglementaires qui doivent veiller au fonctionnement des opérations financières. Les règles religieuses constituent une référence qui doit être respectée par les agents économiques et complétée par des règles juridiques.

❖ Enfin, se pose la question de conformité des opérations effectuées par les institutions financières islamiques aux préceptes de l'Islam. La conformité a pour sens le respect d'un certain nombre de règles et de principes édictés par la loi islamique. Autrement dit, toutes les opérations financières et les instruments de financement doivent être soumis aux principes religieux de l'Islam. Cette conformité a été largement critiquée par les spécialistes de la finance classique, voire même par quelques islamistes.

2. Réglementation et cadre juridique des institutions financières islamiques

Le sujet de la réglementation constitue un véritable obstacle pour la finance islamique. Il existe en effet des règles internes et des normes internationalement reconnues.

i. La réglementation interne

Généralement, les activités financières islamiques sont régies par les mêmes règles juridiques qui régissent les établissements financiers classiques.

Cependant, il y a des pays qui ont adopté un régime spécifique pour le contrôle et la réglementation des institutions financières islamiques.

En Malaisie et au Yémen, « *les banques islamiques doivent être soumises à un régime de contrôle et de réglementation par la banque*

centrale entièrement différent de celui qui est appliqué aux banques classiques. ».

Si l'on considère cette démarche de contrôle et de réglementation, on peut dire que la finance islamique peut ainsi être réglementée par la loi bancaire relative aux banques classiques. Les deux seules dérogations seront : l'interdiction du taux d'intérêt et la prohibition du financement jugé illicite.

Une autre démarche, qui est adoptée par la plupart des pays araboislamiques, consiste à placer les institutions financières islamiques « sous le même régime de contrôle et de réglementation par la banque centrale que pour les banques classiques, avec de légères modifications et des lignes directrices qui sont généralement officialisées par des circulaires de la banque centrale. ».

D'après cette seconde démarche, les institutions financières islamiques sont considérées comme des banques conventionnelles ayant pour mission la collecte des fonds et la distribution des crédits. Pourtant, les pays qui adoptent cette vision (notamment le Bahreïn et le Qatar) reconnaissent le caractère spécifique du système financier islamique. C'est pour cette raison qu'ils ont accordé des modifications des règles typiques pour permettre aux banques islamiques de fonctionner en respectant les principes de la finance islamique.

En outre, le Conseil des ministres de l'UMOA a autorisé, en septembre 1992, une dérogation « portant sur les dispositions de la loi bancaire telles que :

- **Le régime des taux d'intérêt** : les banques islamiques ne peuvent, conformément aux principes de la Charia, percevoir ni servir de taux d'intérêt ; la rémunération du déposant et la banque est basée sur le système du partage des pertes et profits;
- **La conduite d'opérations autres que bancaires** : la banque islamique, en plus des opérations bancaires est amenée à effectuer, de manière régulière et permanente, des opérations commerciales, immobilières et d'investissements financiers. ».

Rappelons à ce niveau qu'il y a des pays islamiques qui ont rejeté toute réglementation contradictoire aux principes de l'Islam. C'est le cas essentiellement de l'Iran, du Pakistan et du Soudan. Ces trois pays ont adopté un régime de contrôle et de réglementation purement islamique. En effet, l'instauration d'une banque commerciale sur ces territoires s'avère impossible.

Il convient de citer ici le rôle que peuvent jouer les Conseils de la Chariâa au sein d'une institution financière islamique. En fait, ces

Conseils, composés de théologiens spécialistes dans le domaine de la finance, veillent à la conformité des opérations effectuées par les banques islamiques et aident ces institutions à trouver des solutions adéquates à la fois aux besoins de leur clientèle et aux préceptes de l'Islam.

ii. Les normes internationales

Depuis la fin des années 90, le monde bancaire islamique a intensifié ses efforts de normalisation de la réglementation et du contrôle. La Banque islamique de développement joue un rôle clé dans l'élaboration de normes et de procédures internationalement acceptables et le renforcement de l'architecture du secteur dans divers pays.

La définition des normes financières internationalement reconnues devient un souci pour les institutions financières islamiques et leurs représentants. Ainsi, « plusieurs autres institutions internationales travaillent à la définition des normes conformes à la charia [la Chariâa] et à leur harmonisation entre les pays. ».

La majorité des pays où la finance islamique est en vigueur a adopté les normes comptables, élaborées par l'Organisation des comptables et vérificateurs des institutions financières islamiques (AAOIFI), qui constituent un complément des normes internationales relatives à l'information financière.

B. Les principes du système alternatif

Chaque type de financement, quelle que soit sa nature, doit répondre aux exigences de la réglementation en vigueur afin qu'il soit légitime. En outre, la création des institutions financières se fait en conformité avec les procédures imposées par la loi. La particularité de la finance islamique réside dans son attachement aux principes religieux. C'est-à-dire qu'elle doit se conformer, à la foi, à la Chariâa et à la réglementation juridique en application.

La Chariâa a organisé, théoriquement parlant, le monde des affaires en imposant des obligations aux différents agents économiques, en interdisant des transactions « illicites » et en instaurant un "libéralisme social" fondé sur la base de l'équité et de la coopération entre tous les membres de la société.

3. La prohibition du ribā

i. Que dit la Chariâa ?

« C'est parce qu'ils ont dit que le commerce est similaire à l'usure. Allah a permis le commerce et interdit l'usure. Celui qui a compris le conseil

de son Seigneur et arrêté gardera ses anciens bénéfiques et son état est remis à Allah. Celui qui reprendra écopera de la vengeance d'Allah». Ce verset traduit clairement la prohibition radicale de l'usure et toutes les transactions y afférent dans la Charia islamique. Mais ce n'est pas le seul. Sourat Albakara regorge de textes qui confirment ce jugement divin et menace les contestataires des pires châtiments dans l'au-delà. «O croyants! Craignez Allah et abandonnez les gains qui vous restent des transactions usurières si vous êtes des croyants. Sinon, attendez-vous à une guerre de la part d'Allah et de son prophète. Si vous arrêtez, vous gardez vos capitaux sans subir ni faire subir de l'injustice à autrui». Aucun autre péché n'est passible d'une telle punition dans l'islam.

Les arguments de la Charia sont légion pour justifier l'interdiction de l'usure. C'est ce qui justifie l'essor des formules bancaires Halal de par le monde. Au Maroc, l'autorisation de ces produits n'est pas encore tranchée.

Les transactions commerciales et financières en islam ne dépendent pas uniquement de la finalité de profit. Le principe de solidarité et de gain mutuel y est privilégié. L'introduction de l'usure annule ce deuxième aspect et provoque des dépassements qui nuisent à l'honnêteté de la relation commerciale, selon les textes religieux. A commencer par les profits abusifs obtenus sans implication dans l'activité économique financée. Il y a aussi l'expropriation non justifiée des deniers d'autrui. Sans oublier la nuisance au principe de solidarité entre le prêteur et l'emprunteur.

A noter que bon nombre d'économistes qualifiés de «rouges» adhèrent à cette vision. Ils ont sévèrement critiqué le système bancaire actuel. Et pour cause, les banques accaparent la majeure partie de la valeur ajoutée des entreprises endettées. Ce qui pénalise énormément le développement de l'activité économique, selon eux.

Système alternatif

Parallèlement à l'interdiction de l'usure, la Charia a prévu un système financier alternatif. Les experts contemporains ont adapté les doctrines des théoriciens fondateurs pour en sortir un mécanisme conforme aux exigences actuelles. Celui-ci se base sur une monnaie ayant une valeur intrinsèque indexée à un sous-jacent comme l'or. Les banques bâtissent sur cette base un marché monétaire où elles échangent leurs liquidités. Cela leur permet de financer l'économie par les biais des formules prescrites par la Charia. En retour, les entreprises remboursent leurs dettes et versent aussi la Zakat.

Toutefois, ce système se heurte à une problématique de taille. Comment pallier la rareté, voire l'extinction du sous-jacent de la monnaie, à savoir l'étalon or ? Les théoriciens de la finance islamique n'ont pas encore de réponse. Ils recommandent juste un contrôle renforcé de la banque centrale sur les fluctuations de la monnaie.

Pour la petite histoire, avant l'accord de Bretton Woods, le système financier international était entièrement fondé sur le sous-jacent or. L'ensemble des monnaies était indexé sur le dollar, qui lui-même avait une valeur fixe en or. Ce système s'est rapidement effondré suite à l'utilisation de la planche à billets pour financer la guerre du Vietnam.

La difficulté de mettre en place le système financier islamique n'a pas pour autant empêché le développement des produits bancaires conformes à la Charia. Ce principe ne signifie pas pour autant que le financement est gratuit. La doctrine financière islamique prévoit un prix pour l'échelonnement de la valeur d'une marchandise conformément au principe religieux «le délai représente une partie du prix».

Pour être qualifiés d'«islamiques», les produits bancaires doivent obligatoirement respecter quatre règles. D'abord le partage de risque. La probabilité de perte doit obligatoirement rentrer en ligne de compte dans le financement ou la prise de participation de la banque.

Ensuite, la matérialité des échanges. Les transactions bancaires Halal doivent correspondre à des échanges tangibles. Puis, l'absence de pénalités de retards de remboursement. Toutefois, le financement peut être assorti d'un hypothèque (Rahn) dont la banque peut exécuter en cas de non-solvabilité de son client.

Mais que faire en cas de mauvaise foi collective des clients ? Pour contenir ces risques, les banques islamiques appliquent la loi des grands nombres. Ils calculent le coût moyen des retards de paiements constatés parmi l'ensemble de leur clientèle et l'imputent au coût du financement. Enfin, les banques islamiques ne peuvent financer des transactions interdites par la Charia.

Pour éviter toute confusion, les financiers islamiques contemporains ont repris les formules de financement utilisées par les théoriciens d'antan. Ils les ont adaptées aux exigences actuelles avec des formules claires de calcul du risque et du coût de financement. Cela leur a permis des produits bancaires alternatifs qui rencontrent un franc succès de par le monde.

En tout cas, dans la plupart des banques islamiques, la commercialisation des formules de financement dépend d'une attestation délivrée par un comité de Fuqaha attestant de la conformité de l'offre avec les préceptes de la Charia.

Les produits bancaires Halal ont hissé les banques islamiques au premier rang dans plusieurs pays au Moyen-Orient et en Asie du Sud-Est. Ces formules fleurissent non seulement dans les pays musulmans, mais aussi chez les géants bancaires internationaux en Suisse et en Angleterre. Ils sont prêts à tout pour faire canaliser les fortunes «pieuses» du Golfe.

Le cas marocain

Après plusieurs décennies de résistance au système financier islamique, Bank Al-Maghrib (BAM) a enfin cédé aux pressions des banques et du marché. Le wali de BAM l'avait annoncé en avant-première en octobre 2006. La semaine dernière, la banque centrale a élaboré un cadre réglementaire pour trois «produits alternatifs conformes à la Charia islamique». Il s'agit notamment de Ijara, Mourabaha et Moucharaka. BAM n'attend que le verdict du conseil des établissements de crédit pour donner le feu vert à la commercialisation de ces formules. Toutefois, les campagnes de communication relatives à ces produits ne peuvent en aucun cas contenir des messages à connotation religieuse. En tout cas, les plus importantes banques de la place sont sur le qui-vive. Elles attendent impatiemment le verdict du conseil précité pour déployer leurs stratégies commerciales dans ce segment. Des business plans détaillés sont déjà validés par le top management des grandes institutions de la place. Ces derniers tablent sur une forte demande des «pieux». Mais les formules Halal leur seront certainement facturées plus cher que les produits conventionnels.

Etant donné l'interdiction de la pratique d'un taux d'intérêt prédéterminé, la finance islamique se base sur des principes que l'on peut qualifier d'éthiques. L'équité et la solidarité de l'Islam veulent que les risques, les bénéfices et les pertes soient partagés proportionnellement entre le prêteur et l'emprunteur. En outre, la protection des opérateurs économiques est au cœur des préoccupations de la Chariâa. A cet égard, elle a interdit toute sorte de spéculation, d'incertitude ou d'aléa. Pour instaurer un principe de clarté, la loi islamique a prévu que les échanges soient matériels et portant sur des biens tangibles.

En plus de ces principes, ayant une spécificité morale exceptionnelle, l'Islam a condamné l'exploitation et le financement des secteurs d'activité jugés avoir des impacts négatifs sur la société musulmane. L'objectif est de permettre à la communauté islamique de réaliser son bien-être tant au niveau économique qu'au niveau social, tant ici qu'au-delà.

C. Les instruments du système alternatif

Les Principes généraux

Le principe fondamental du Banking Islamique repose sur l'intervention directe de la Banque dans les transactions financées par elle. La rémunération qu'elle perçoit se justifie soit par sa qualité de copropriétaire, aux résultats du projet financé (pertes ou profits) dans le cas d'une Moudharaba ou d'une Moucharaka, soit par la prestation de commercialisation ou de location de biens préalablement acquis par elle , dans le cas d'une Mourabaha , d'un Idjar (Leasing / Location-vente) ou d'un Salam , soit , enfin par la fabrication/construction de biens meubles ou immeubles par ses soins ou par des tiers , dans le cas d'un Istsina'a.

La règle générale est que la monnaie, n'est, du point de vue islamique, qu'un simple intermédiaire et instrument de mesure dans les échanges de produits.

Même si, en parallèle, elle assure une fonction de réserve de valeur, elle ne peut produire de surplus que dans la mesure où elle est transformée préalablement en bien réel.

Donc, la marge bancaire n'est considérée comme licite par la chari'a islamique que dans la mesure où elle est générée par l'une des activités suivantes :

Vente - Participation - Location – Fabrication

Les Institutions financières islamiques ont une double vocation commerciale et financière.

Loin de se cantonner dans la mission classique d'intermédiation financière, elles interviennent dans les activités de création, transformation et commercialisation des richesses en tant que parties prenantes à part entière.

Cette double vocation est illustrée sur le plan juridique par l'existence de deux types de clauses dans les contrats de financement régissant la relation entre la Banque Islamique et ses partenaires :

- Des clauses financières fixant le montant, la durée et les conditions générales d'utilisation et de renouvellement de la ligne de financement ;
- □Des clauses commerciales, fixant les modalités de la transaction et/ou opération effectuée dans le cadre de la ligne de financement précitée.

Istisna'a

DÉFINITION :

L'ISTISNA'A est un contrat d'entreprise en vertu duquel une partie (MOUSTASNI'I) demande à une autre (SANI'I) de lui fabriquer ou construire un ouvrage moyennant une rémunération payable d'avance, de manière fractionnée ou à terme. Il s'agit d'une variante qui s'apparente au contrat SALAM à la différence que l'objet de la transaction porte sur la livraison, non pas de marchandises achetées en l'état, mais de produits finis ayant subi un processus de transformation.

Comparé aux pratiques commerciales de notre temps, l'ISTISNA'A s'identifie au contrat d'entreprise défini par l'article 549 du Code Civil Algérien comme suit : « Le contrat d'entreprise est le contrat par lequel l'une des parties s'oblige à exécuter un ouvrage ou à accomplir un travail moyennant une rémunération que l'autre partie s'engage à lui payer ».

La formule de l'ISTISNA'A, mise en pratique par une Banque Islamique peut revêtir l'aspect d'une opération triangulaire faisant intervenir aux côtés de la Banque, le Maître de l'ouvrage et l'Entrepreneur dans le cadre d'un double ISTISNA'A.

UTILITE DE CE MODE DE FINANCEMENT :

L'ISTISNA'A est une formule qui permet à la Banque Islamique d'apporter son concours dans le cadre de travaux de construction, de réfection, d'aménagement et de finition d'ouvrages de masse. Elle permet aussi de financer la construction d'équipements de production, de transport et de consommation sur commande des utilisateurs et/ou des revendeurs.

Enfin, il offre une solution de remplacement conforme aux préceptes de l'Islam à la technique des avances sur marché grâce au procédé du double ISTISNA'A décrit ci-dessus.

CONDITIONS DE CONFORMITÉ A LA CHARI'A (Istisna'a)

1. Le principe de base est que la rémunération de la Banque dans le cadre de l'ISTISNA'A se justifie par son intervention en qualité

d'entrepreneur responsable de la réalisation des travaux afférents à la construction de l'ouvrage objet du contrat, que cette intervention ait lieu directement ou par l'entremise de sous-traitants.

2. Le contrat d'ISTISNA'A doit porter sur un travail de transformation d'une matière, d'un produit semi-fini ou de composants en un produit fini prêt à l'utilisation.

3. Le contrat doit préciser la nature, la quantité, la qualité et les spécificités du bien à fabriquer.

4. La matière, les composants ou les produits semi-finis doivent être apportés ou financés par le SANI'I (l'entrepreneur).

Mourabaha

DÉFINITION

La Mourabaha est un contrat de vente au prix de revient majoré d'une marge bénéficiaire connue et convenue entre l'acheteur et le vendeur.

La Mourabaha peut revêtir deux aspects :

☐☐ Transaction directe entre un vendeur et un acheteur.

☐☐ Transaction tripartite entre un acheteur final (ou donneur d'ordre d'achat), un premier vendeur (le fournisseur) et un vendeur intermédiaire (exécutant de l'ordre d'achat).

Cette dernière formule a été retenue dans les pratiques bancaires islamiques. La Banque intervient en qualité de premier acheteur vis à vis du fournisseur et de revendeur à l'égard de l'acheteur donneur d'ordre (le client). La Banque achète la marchandise au comptant ou à crédit et la revend au comptant ou à crédit à son client moyennant une marge bénéficiaire convenue entre les deux parties.

UTILITÉ DE CE MODE DE FINANCEMENT :

La Mourabaha est un mode de financement qui permet aux banques islamiques de financer, dans le respect de leurs principes, aussi bien les besoins d'exploitation de leur clientèle (stocks, matières, produits intermédiaires) que leur investissement.

CONDITIONS DE CONFORMITÉ A LA CHARI'A (Mourabaha)

1. L'objet du contrat Mourabaha doit être conforme aux prescriptions de la chari'a (pas de financement de produits prohibés par l'Islam).

2. Acquisition préalable des marchandises par la Banque. En effet, le principe de base de la Mourabaha est que la marge bénéficiaire revenant à la Banque ne se justifie que par le caractère commercial et non financier de la transaction (l'achat et la revente doivent être réels non fictifs). A cet égard, il y a lieu de rappeler que si la Mourabaha, telle que pratiquée par les Banques Islamiques, est une opération de vente à terme, l'opération de crédit n'est qu'un accessoire à l'opération commerciale, laquelle constitue la seule justification de la rémunération perçue par la Banque même si le paiement différé entre en ligne de compte dans la différence de prix.

3. Le prix de revient, la marge bénéficiaire de la Banque et le (s) délai (s) de paiement doivent être préalablement connus et acceptés par les deux parties.

4. En cas de retard dans le paiement des échéances, la Banque peut appliquer au client défaillant des pénalités de retard qui seront logées dans un compte spécial « Produits à Liquider ». Mais à aucun moment elle ne peut réviser en hausse sa marge bénéficiaire en contrepartie du dépassement de délai. En outre, en cas de mauvaise foi du client, la Banque est en droit de réclamer, en sus des pénalités, un dédommagement des échéances non honorées. Auquel cas, il conviendrait d'évaluer le préjudice par rapport à des critères objectifs propres à la Banque et éviter toute référence aux taux d'intérêts.

5. Après la réalisation du contrat Mourabaha, la marchandise devient la propriété exclusive et définitive de l'acheteur final et le demeurera quels que soient les incidents qui peuvent survenir par la suite.

Toutefois, la Banque peut prendre un gage sur les marchandises vendues en garantie du paiement des prix de vente et mettre en jeu ce gage le cas échéant. De même, elle peut tenir compte des cas de mévente du client et accorder à ce dernier un rééchelonnement de son échéancier sans que cela n'entraîne une majoration de prix.

Ijar ou Leasing

DÉFINITION :

Le leasing est un contrat de location de biens assorti d'une promesse de vente au profit du locataire.

Il s'agit d'une technique de financement relativement récente qui fait intervenir trois acteurs principaux :

□□ Le fournisseur (fabricant ou vendeur) du bien.

□□ Le bailleur (en l'occurrence la banque qui achète le bien pour le louer à son client).

□□Le locataire qui loue le bien en se réservant l'option de l'acquérir définitivement au terme du contrat de location.

De la définition précédente, il découle que le droit de propriété du bien revient à la Banque durant toute la période du contrat, tandis que le droit de jouissance revient au locataire.

Au terme du contrat, trois cas de figure peuvent se présenter :

Le client est obligé d'acquérir le bien (contrat de location - vente).

Le client a le choix d'acquérir ou de restituer le bien (contrat de crédit-bail).

Le client opte pour une seconde location du bien (renouvellement du contrat de crédit-bail)

UTILITÉ DE CE MODE DE FINANCEMENT :

Le leasing est une technique de financement des investissements (mobiliers et immobiliers) relativement récente. A ce titre, il peut être classé parmi les formes de crédit à long et moyen terme. La conformité avec les principes de la chari'a en fait une formule privilégiée utilisée par les Banques Islamiques dans le financement des investissements de leurs relations. Le second avantage de ce mode de financement a trait à la solidité de la garantie que procure à la

Banque son statut de propriétaire légal du bien loué.

Pour les opérateurs économiques, les avantages du leasing sont multiples. D'une part, il leur permet de rénover leurs équipements désuets ou obsolètes et bénéficier ainsi des derniers développements technologiques. D'autre part, il offre l'avantage de leur éviter une immobilisation à long ou moyen terme d'une partie de leurs ressources dans le cas d'une acquisition autofinancée ou même financée par un crédit d'investissement.

En effet, les charges annuelles, dans le cadre d'un financement se limitent aux seuls loyers dus sur la période, ce qui est très apprécié par les entreprises qui ont des difficultés à équilibrer leur situation financière.

Les entreprises qui optent pour ce mode de financement peuvent tirer profit, sur le plan fiscal de la différence positive entre le montant des loyers annuels et celui des amortissements qu'elles auraient dû comptabiliser sur leurs propres fonds si le bien avait fait l'objet d'une acquisition.

Enfin, la marge de manoeuvre laissée à l'utilisation quant à l'option finale (achat - restitution

- relocation), lui permet de décider au moment opportun du choix le plus indiqué en fonction de la situation et des besoins de son entreprise.

CONDITIONS DE CONFORMITÉ A LA CHARI'A (Idjar) :

1. L'objet de la location (l'utilisation du bien loué) doit être connu et accepté par les deux parties.
2. La location doit porter sur des biens durables, c'est à dire non destructibles du fait de la jouissance ou de l'utilisation.
3. Le bien loué de même que les accessoires nécessaires à son usage, doivent être remis à l'utilisateur en état de servir à l'utilisation à laquelle ledit bien est destiné.
4. La durée de location, le délai de paiement, le montant du loyer et la périodicité doivent être déterminés et connus à la conclusion du contrat de leasing.
5. Le loyer peut être payé d'avance, à terme ou par tranches selon la convention des parties.
6. Les deux parties peuvent convenir d'un commun accord d'une révision du loyer, de la durée de location et de toutes autres clauses du contrat.
7. La destruction ou la dégradation du bien loué d'un fait indépendant de la volonté de l'utilisateur n'engage la responsabilité de ce dernier que s'il est établi et qu'il n'a pas pris les mesures nécessaires pour la conservation du bien avec le soin d'un bon père de famille.
8. Sauf convention contraire, il incombe à la Banque d'effectuer tous travaux d'entretien et de réparation nécessaires au maintien du bien loué dans un état de servir à l'usage auquel il est destiné. De même, elle supporte toutes les charges locatives antérieures au contrat de location. L'utilisateur assure quant à lui l'entretien d'usage du bien loué, de même que l'ensemble des charges locatives nées à compter de la date de location.
9. Le bien loué peut faire l'objet d'une sous-location, sauf convention contraire. De même, la Banque peut louer un bien acquis à son propre vendeur, à condition que la vente soit réelle et non fictive (Lease back).

Moucharaka

DÉFINITION :

La Moucharaka est une association entre deux parties (ou plus) dans le capital d'une entreprise, projet ou opération moyennant une répartition des résultats (pertes ou profits) dans des proportions convenues. Elle est basée sur la moralité du client, la relation de confiance et la rentabilité du projet ou de l'opération.

La Moucharaka, telle que pratiquée par les Banques Islamiques nouvelles telle que la nôtre, se présente le plus souvent sous forme d'une contribution au financement de projets ou d'opérations ponctuelles proposés par la clientèle. Comme dans la Mourabaha, ce financement peut se faire avec ou sans décaissement.

Mais elle peut aussi revêtir des formes plus élaborées.

En tout état de cause, cette contribution se réalise suivant l'une des deux formules ci-après :

La Moucharaka définitive :

La Banque participe au financement du projet de façon durable et perçoit régulièrement sa part des bénéfices en sa qualité d'associé copropriétaire. Il s'agit en l'occurrence pour la Banque d'un emploi à long ou moyen terme de ces ressources stables (fonds propres, dépôts participatifs affectés et non affectés...). L'apport de la Banque peut revêtir la forme d'une prise de participation dans des sociétés déjà existantes, d'un concours à l'augmentation de leur capital social ou la contribution dans la formation du capital de sociétés nouvelles (achat ou souscription d'actions ou de parts sociales). Ce type de Moucharaka correspond dans les pratiques bancaires classiques aux placements stables que les banques effectuent soit pour aider à la formation d'entreprises ou tout simplement pour s'assurer le contrôle d'entreprises existantes.

La Moucharaka dégressive :

La Banque participe au financement d'un projet ou d'une opération avec l'intention de se retirer progressivement du projet ou de l'opération après son désintéressement total par le promoteur. Ce dernier versera, à intervalle régulier à la Banque la partie de bénéfices lui revenant comme il peut réserver une partie ou la totalité de sa propre part pour rembourser l'apport en capital de la Banque. Après la récupération de la totalité de son capital et des bénéfices qui échoient, la Banque se retire du projet ou de l'opération. Cette formule s'apparente aux participations temporaires dans le banking classique.

UTILITE DE CE MODE DE FINANCEMENT :

Le financement par Moucharaka de par sa souplesse et sa vocation participative présente plusieurs avantages et pour la Banque Islamique et pour les opérateurs économiques. Pour la Banque Islamique, cette formule offre des opportunités de placement à long et/ou moyen terme de ses ressources.

Il peut constituer de la sorte une source de revenus réguliers et consistants susceptibles de lui permettre d'assurer à ses déposants et à ses actionnaires un taux de rémunération assez intéressant.

Outre le financement à caractère ponctuel d'opérations commerciales à court terme (notamment de revente en l'état ou d'import-export) et les prises de participation, la Moucharaka se présente aussi comme une forme de crédit à long et moyen terme. A ce titre, elle constitue le mode de financement le plus adapté au besoin des cycles de création et de développement des entreprises aussi bien pour ce qui est de la constitution et/ou augmentation du capital que l'acquisition et/ou la rénovation des équipements. Aussi, la Moucharaka est-elle très sollicitée par les promoteurs pour la création de petites et moyennes entreprises sous forme de sociétés de diverses formes (SPA, SARL, SNC...).

Pour les opérateurs économiques (partenaires), le principe de partage du risque fait de la Moucharaka une source de financement attrayante. La rémunération de la Banque loin de constituer une charge financière fixe, est une contribution variable directement liée au résultat d'exploitation. En cas de résultat déficitaire, non seulement la Banque ne peut prétendre à une quelconque rémunération, mais elle est aussi tenue d'assumer sa quote-part dans la perte en sa qualité d'associé. C'est dire toute l'importance de l'étude du risque et de rentabilité des projets et opérations proposés pour ce type de financement.

La Moucharaka de type dégressif permet aux Banques Islamiques d'accorder aux titulaires de marchés publics (ou autres), des avances sur marchés moyennant un partage de la marge dégagée sur les coûts de réalisation. Les paiements se feront au vu de situations de travaux appuyées de toutes les pièces justificatives probantes. Le prélèvement se fera sur les versements effectués par le maître de l'ouvrage via le comptable payeur, en vertu des clauses de l'acte de nantissement de marché à requérir systématiquement dans ce genre d'opérations.

Néanmoins, il y a lieu de tenir compte des prescriptions de la Chari'a en la matière.

Les concours par Moucharaka répondent aussi aux besoins de financement des petites entités du secteur de l'artisanat, de l'hôtellerie, de la restauration et autres types d'activités qui, en dépit de leur faiblesse en matière de garanties et de ressources financières, présentent en contrepartie un intérêt culturel certain. Ces secteurs bénéficient le plus souvent d'avantages fiscaux et d'une demande stable et fidèle qui compensent largement les inconvénients précités.

Certains pays de vieille tradition bancaire ont favorisé le développement de banques spécialisées dans le financement de ce type d'activités et fonctionnant de façon participative (les banques populaires).

CONDITIONS DE CONFORMITÉ A LA CHARI'A (Moucharaka)

1. L'apport de chaque partie doit être disponible au moment de la réalisation de l'opération objet du financement. Toutefois, la chari'a autorise la Moucharaka dans des opérations bénéficiant de différés de paiement à condition que chacune des deux parties assume une partie de l'engagement vis à vis du/des fournisseur (s).
2. L'apport de la Banque Islamique dans cette forme de Moucharaka, consiste généralement en l'émission d'une garantie bancaire (aval, crédit documentaire, lettre de garantie, caution sur marché etc...).
3. Chacune des deux parties doit accepter le principe de la participation aux pertes et profits de l'entreprise financée. Toute convention visant à garantir à l'une des parties la récupération de son concours indépendamment des résultats de l'opération est nulle et non avenue. A cet égard, la Banque n'a le droit de réclamer le remboursement de son apport que dans les cas de violation par son partenaire d'une clause quelconque du contrat Moucharaka, de négligences graves dans la gestion de l'affaire (par référence aux règles usitées en la matière), et des cas de mauvaise foi, dissimulation, abus de confiance et autres actes similaires.
4. La Banque peut requérir de son partenaire la constitution de garanties mais elle ne peut les faire jouer que dans l'un des cas des actes sus - mentionnés.
5. La clé de répartition des bénéfices entre les deux parties doit être explicitement arrêtée lors de la conclusion du contrat afin d'éviter toute cause de litige. Si la part de chaque partie dans les bénéfices est librement négociable, le partage des pertes éventuelles doit se faire dans les mêmes proportions de partage des bénéfices, le gain en contrepartie de la perte.
6. Le partage des profits ne peut avoir lieu qu'après réalisation effective des bénéfices (pas d'anticipation sur les résultats). Des avances peuvent être néanmoins prélevées d'un commun accord entre les parties concernées, à charge de régularisation à la clôture de la Moucharaka ou de l'exercice selon le cas).
7. Les biens et prestations, objet de la Moucharaka, doivent être conformes aux prescriptions de l'Islam (licites).

PARTIE DEUXIÈME :



LE MARKETING DES PRODUITS ALTERNATIFS

La compétitivité des produits alternatifs proposés par les institutions financières islamiques : ces produits « attirent, en effet, de plus en plus les investisseurs musulmans et non musulmans ». En outre, il y a toujours une « possibilité pour les IFI de prendre, dans certains cas, le

relais du secteur bancaire conventionnel lorsque celui-ci est soumis à des politiques officielles de répression financière, sous la forme de taux d'intérêt bas et d'un contingentement du crédit. »

I. Les expériences des pays islamiques

La mise en œuvre du système financier islamique diffère d'un pays à l'autre. En effet, les expériences différentes en fonction de la réglementation adoptée par les pays islamiques. Ainsi par exemple, l'expérience iranienne se distingue de celle des pays du Golfe ; et les expériences des pays sud asiatiques diffèrent de celles des pays nord-africains, etc.

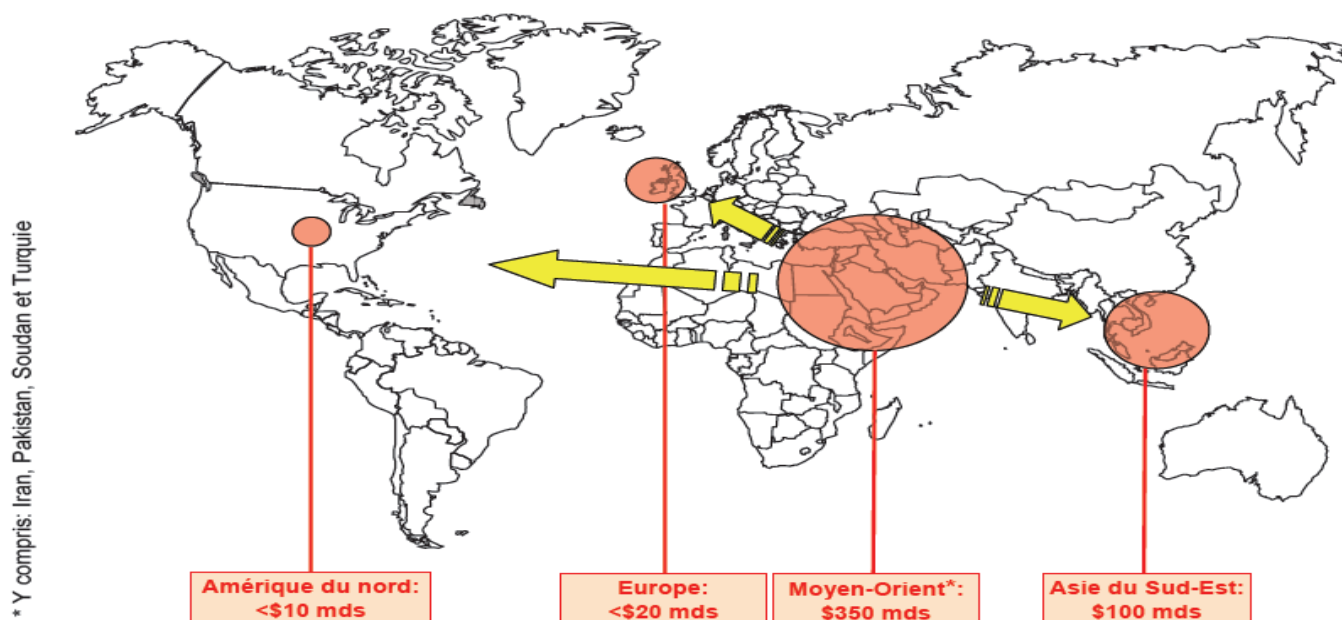
La diversification des expériences nous impose à faire des choix difficiles entre les pays. L'arbitrage est aussi difficile à décider.

Nous essaierons à travers les paragraphes qui suivent de mettre le point sur les principales expériences en prenant comme arbitrage les deux critères suivants :

- **La région** : c'est-à-dire l'ensemble des pays qui appartiennent à un espace géographique unique. Dans ce cadre, il s'agirait des groupements des pays suivants : le Moyen Orient et le Golfe (y compris l'Iran), l'Asie du sud-est (y compris le Pakistan) et l'Afrique du Nord.
- **Le degré d'intégration** des produits alternatifs dans le système financier et bancaire : il convient, à ce stade, de distinguer les pays qui ont adopté totalement le régime financier islamique de ceux qui ont opté pour la coexistence des deux régimes : classique et islamique.

Cependant, afin d'éviter un double travail, notre méthode consistera à imbriquer le deuxième critère dans le cadre du premier.

1. L'expérience des pays du Moyen Orient et du Golfe



Cette carte, adaptée par Standard & Poor's, reflète l'importance de la région du Golfe et du Moyen Orient qui détiennent une part importante du marché des produits alternatifs (70%). Ceci est dû essentiellement, nous l'avons déjà signalé, au rapatriement des fonds moyen-orientaux vers leurs pays d'origine suite aux événements du 11 septembre 2001.

Le tableau 4 représente le nombre des banques islamiques ainsi que leur part de marché dans les pays du Golfe.

TABLEAU 4 :

Parts de marché des banques islamiques dans la région du Golfe².

Pays	Nombre de banques islamiques	Part de marché des banques islamiques (en %)	Nombre d'institutions financières islamiques non bancaires
ARABIE SAOUDITE	3	26	>10
BAHREIN	28	7	>30
KOWEIT	3	28	>20
OMAN	0	0	>5

² Source : Standard & Poor's.

QATAR	4	13	>10
E.A.U	5	13	>25
TOTAL OU MOYENNE	43	17%	>100

Deux remarques essentielles à retenir :

- D'une part, pour l'Arabie Saoudite et le Koweït, constatons que, malgré leur nombre faible (3 banques seulement pour chacun des deux pays), les banques islamiques ont une part de marché importante. Ce qui signifie l'existence d'une clientèle potentielle importante.
- D'autre part, le Bahreïn où s'installent 28 banques islamiques, celles-ci ne détiennent que 7% du marché. En outre, le sultanat d'Oman reste encore "hors champ" d'application de la finance islamique. La raison est que la législation ne permet pas aux banques islamiques d'avoir lieu sur le territoire omanais.

TABLEAU 5 :
Principales banques islamiques du Golfe³

Nom de la banque	pays	Total d'actifs (mil. \$)	Fonds propres (mil. \$)
Al Rajhi Bank	<i>Arabie saoudite</i>	<i>28056</i>	<i>5381</i>
Kuwait Finance House	<i>Koweït</i>	<i>21771</i>	<i>2897</i>
Dubai Islamic Bank	<i>Emirats Unis</i>	<i>17557</i>	<i>2404</i>
Abu Dhabi Islamic Bank	<i>Emirats Unis</i>	<i>9888</i>	<i>755</i>
Bank Al Jazira	<i>Arabie saoudite</i>	<i>4190</i>	<i>1118</i>
Qatar Islamic Bank	<i>Qatar</i>	<i>4090</i>	<i>1169</i>
Arcapita Bank	<i>Bahreïn</i>	<i>2708</i>	<i>922</i>

Le tableau 5 illustre la situation financière des banques islamiques exerçant leurs activités dans la région du Golfe. Ainsi, avec plus de 28 millions dollars, Al Rajhi Bank est au premier rang des banques classées.

³ Source : *Standard & Poor's*.

Le Kuwait Finance House est placé le deuxième avec un total de presque 21,8 millions de dollars. Le troisième leader de la finance islamique (le premier historiquement) de la région du Golfe, détient 17,5 millions de dollars.

En gros, ces trois premières banques détiennent, à elles seules, 67,384 millions dollars, soit 69% du total des actifs des banques citées dans le tableau.

Généralement, les indicateurs des banques islamiques connaissent une tendance à la hausse et reflètent de plus en plus le caractère concurrentiel du système financier islamique.

2. Le système alternatif en Afrique du Nord

La présence du système alternatif en Afrique du Nord peut être qualifiée de "timide". En effet, sont peu nombreuses les banques islamiques exerçant leurs fonctions dans cette région.

Les raisons sont autant juridiques et réglementaires qu'économiques. De ce fait, à l'exception du Soudan où le système financier est islamisé depuis 1980, les législations bancaires des autres pays ne facilitent pas la création des institutions financières islamiques.

En *Egypte*, l'histoire de la banque islamique remonte à 1977, date de création de La Banque Islamique Fayçal. En outre, il y a d'autres banques islamiques qui exercent leurs opérations en Egypte.

En *Tunisie*, la situation n'est pas assez importante. En effet, deux seules institutions islamiques fonctionnent, dans un milieu où l'attachement à la laïcité est peu ou prou fort. Ces deux institutions sont : la filiale du groupe ABG (au statut offshore) et B.E.S.T⁴ qui est une compagnie de Takaful⁵ conforme aux principes de l'assurance mutualiste islamique⁶.

⁴ Beit Ettamouil Saoudi Tounssi.

⁵ L'assurance en Islam est fondée sur le principe de la mutualité, d'où le nom "Takaful" qui veut dire solidarité. En effet, l'assurance commerciale est interdite, vu son caractère incertain et spéculatif. Dans le cadre du Takaful, Les souscripteurs mettent en commun des sommes d'argent qui leur permettent de se prémunir contre les sinistres matériels et immatériels. La «police» correspond au risque couru par l'ensemble des membres. Elle varie en fonction du taux de sinistralité. (L'Economiste du 15 février 2007.)

⁶ Standard & Poor's, *op.cit.*

La *Libye* ne reconnaît même pas l'existence du marché financier islamique, malgré l'islamisation du discours politique du Qadhafi. En effet, aucune institution financière islamique n'est installée sur le territoire libyen.

Pour le cas du Maroc, à l'exception de la BID, aucune institution financière islamique n'y est installée. Rappelons que la tentative de WafaBank en 1985 a échoué après le refus des autorités monétaires sous prétexte de risque de déséquilibrer le système bancaire en causant une ruée vers les agences de WafaBank ⁷!

C'est à partir de septembre 2007, que la Banque centrale (Bank Al-Maghrib) a permis aux banques résidentes de commercialiser des produits qu'elle a nommés "produits alternatifs", qui sont en fait des produits financiers islamiques. Il s'agit précisément de l'Ijara, la Murabaha et la Mucharaka.

Il est à remarquer que la Banque centrale marocaine a déjà évité la nomination conventionnelle de ces instruments et a même interdit le fait que les campagnes de publicité comportent des références à leur aspect halal. (L'Economiste du 21 septembre 2007.)

II .Les expériences des pays occidentaux (non islamiques)

La création des banques islamiques en Europe, notamment en Grande Bretagne, en France, en Belgique et en Hollande, pays où réside une population musulmane plus ou moins importante, peut permettre le développement de la création des projets par cette communauté musulmane et son accession à la propriété de logements. La finance islamique pourrait également améliorer l'intégration des musulmans au sein des pays d'accueil en tant que composante productive.

L'objectif pour la BLME (Bank of London and the Middle East) est de "cibler l'Europe, en particulier les entreprises ayant un lien avec le

⁷ La Vie Economique du 02 mars 2007.

monde musulman et qui souhaitent se financer tout en respectant la charia". (CHALLENGES, août 2007).

1. La Grande Bretagne

La Grande Bretagne demeure la capitale européenne de la finance islamique. Trois banques islamiques ont été créées au bout de quatre ans. L'exemple de l'IBB illustre cette idée.

Né en mai 2004, l'Islamic Bank of Britain (IBB) bénéficie d'un lobbying mené par de puissantes associations sur le plan sociopolitique et économique telles que Muslim Council of Britain ou Islam Foundation. L'IBB bénéficie du soutien indéniable des autorités britanniques qui contribuent au développement de la finance islamique. Comme le soulignait l'ancien ministre des Finances, Gordon Brown : "Pour faire de la Grande-Bretagne la porte d'entrée en Europe du commerce islamique, il est nécessaire de faire de Londres le centre des finances islamiques". Cette première banque islamique européenne compte aujourd'hui⁸ plus de 40000 clients et détient un taux de croissance annuel global de 15% ainsi qu'un réseau de 8 agences dans les 4 grandes villes de Grande-Bretagne : Londres, Birmingham, Leicester et Manchester.

- La stratégie de la banque islamique britannique se base sur quatre piliers :
- Le développement de la banque islamique des particuliers;
- Le développement de la banque islamique de gros;
- Eriger Londres en tant que place financière pour la cotation des Euro-Sukuk; et
- Explorer le marché britannique du Takaful (assurance islamique)⁹.

⁸ CHALLENGES, N° 89; 30 août 2007.

⁹ Standard & Poor's, *op.cit.*

Cependant, la IBB se heurte à des contraintes auxquelles elle doit faire face. Notons à ce titre deux principales contraintes :

- ▶ **Un passé turbulent** (faillite de BCCI¹⁰ et d'Albaraka International Bank Ltd.; 11 septembre; un communautarisme politiquement sensible...)
- ▶ **Un cadre juridique, technique et réglementaire peu adapté** (régime fiscal des rendements sur produits islamiques jamais testé; double droit de mutation sur les sous-jacents immobiliers; apports minimaux en capital; les incertitudes du «droit d'achat»des locataires; devoir de substitution du Département de la Sécurité Sociale en cas de défaut).

2. Pays-Bas

La création d'une institution financière islamique dans ce pays est très récente. En effet, c'est en mai 2006 que la société néerlandaise "Bila Riba" (sans riba), basée sur l'épargne halal et concentrée dans les villes d'Amsterdam, de Rotterdam, de La Haye et d'Utrecht, a été créée. Il s'agit d'une institution destinée essentiellement aux petites et moyennes entreprises (PME), et qui a pour objectif le développement du financement privé, professionnel et de l'immobilier.

Le fait que la législation fiscale encourage à contracter des prêts hypothécaires conventionnels explique l'absence actuelle d'un crédit hypothécaire permis l'Islam. "Bila Riba" essaie donc d'obtenir pour les crédits halal les mêmes avantages fiscaux.

3. La France

Tayssir Bank est un projet de banque française islamique initié par FS International Partners SA. La société FS International Partners SA a été créée en 2002 en Suisse à la suite de la cessation des activités de la FS International Inc à Washington. Le déménagement de cette institution des Etats-Unis vers la Suisse a précisé le concept de Tayssir Bank.

¹⁰ Bank of Credit and Commerce International.

Cette banque vise en premier lieu à fournir des services aux citoyens français de musulmans ou non, riches ou démunis. Certaines législations sont mises en place, ce qui est nécessaire reste la sensibilisation des autorités financières françaises.

4. Belgique

A ce jour, il n'existe pas encore de banque islamique en Belgique. Toutefois, la décision de former des imams en matière de la finance islamique peut constituer un premier pas vers la création des institutions financières islamiques.

Les autorités belges restent persuadées qu'il n'existe pas de réelle demande. Or, la part de la communauté musulmane dans le tissu démographique belge est relativement grande.

En gros, on peut retenir à titre de synthèse qu'à l'exception de la Grande Bretagne, la finance islamique n'a pas encore pu s'installer en Europe. Très peu sont les pays européens qui ont exprimé leur volonté de créer des institutions financières islamiques.

III .Appréciations et critiques :

CONCLUSION

L'amélioration du système alternatif demeure, donc, une nécessité pour qu'il soit concurrentiel et attirant de l'épargne. La réforme des réglementations est aussi d'une énorme importance pour ainsi permettre aux institutions financières islamiques de réussir leurs affaires. Enfin, le système alternatif a besoin d'être, plus ou moins, libéralisé. Cette libéralisation pourrait rendre les institutions financières islamiques plus compétitives et plus concurrentielles à l'échelle internationale.

Il reste donc aux régimes souverains de prendre l'initiative dans ce domaine pour réussir le projet de la finance islamique, puisque toutes les conditions sont presque réunies : la forte demande de la part des clients, la surliquidité des marchés financiers et l'apprêt de la majorité des acteurs économiques et financiers à s'intégrer dans le marché financier islamique.

C'est l'engagement politique et réglementaire qui serait nécessaire pour la réalisation des objectifs de la finance islamique, la réponse aux attentes de la clientèle "pieuse" et par là, la réussite du processus du projet financier islamique.

L'instauration du système alternatif ne nécessite qu'une simple modification du cadre juridique régissant les marchés financiers. Cinq

clauses peuvent être introduites pour permettre aux institutions financières islamiques d'exercer leurs activités. Il s'agit des clauses reflétant les cinq principes de la finance islamique que l'on a traité au niveau de la première partie : la prohibition de l'usure et du taux d'intérêt prédéterminé (le ribā) ; l'interdiction de l'incertitude, de l'aléa et de la spéculation (le ghārar) ; le partage des risques, des bénéfices et, éventuellement, des pertes ; la matérialité des échanges ; la légitimité des activités financées.

Au Maroc, la situation ne promet pas un véritable avenir pour la réussite du système financier islamique.

A l'exception de la BID (Banque Islamique de Développement), qui est une banque intergouvernementale dont le capital est public, aucune banque islamique n'exerce ses activités sur le territoire marocain.

Bibliographie :

➤ **Ouvrages et rapports :**

- ANDRE MARTENS : « **LA FINANCE ISLAMIQUE : FONDEMENTS, THEORIE ET REALITE** ». Centre de recherche et développement en économie ; Université de Montréal. Cahier 20-2001.
- MABID ALI EL JARHI et MUNAWAR IQBAL : « **Banques islamiques : réponses à des questions fréquemment posées** » ; publications de l'Institut Islamique de Recherches et de Formation (affilié à Banque Islamique de Développement). Document périodique N°4. (Première édition 2001.)

➤ **Articles :**

- HASSOUNE A., « **Quel(s) marché(s) pour la finance islamique? Une analyse comparative et critique des dynamiques régionales de la finance islamique** », in Moody's Investors Service.
- WAMPFLER B., « **Les principes de la finance islamique** », in BIM n° 30, septembre 2002.
- EL HAOUA Y., « **Les banques islamiques : La Banque Al Baraka d'Algérie** ».
- Groupe banques populaires « **La finance islamique** », dossier documentaire, mars 2007.

- BOURGOIN J-M., « **La Gestion Islamique d’Actifs** », mai 2007.
- **Magazine :**
 - *BMCE MONTHLY* : Le Magazine Economique de BMCE Bank.
 - *Standard & Poors* reports (rapport annuel, 2006).
- **Journaux :**
 - *L’Economiste* du 21 septembre 2007.
 - *La Vie Economique*, 02/03/2007.

Annexe :

TABLEAU 1 :

Les instruments financiers de la finance islamique¹¹

Type d’instrument		Définition	Commentaires	Utilité
INSTRUMENTS DE DETTE	<i>La Mourabaha :</i>	Est un contrat de vente au prix de revient majoré d’une marge bénéficiaire connu et convenu entre l’acheteur et le vendeur.	De 80 à 90% des financements sont accordés sur la base des contrats de Mourabaha spécialement dans les filiales africaines.	C’est un mode de financement qui permet aux banques islamiques de financer, dans le respect de leurs principes, aussi bien les besoins d’exploitation de leur clientèle (stocks, matières premières, produits intermédiaires) que leur investissement.

¹¹

INSTRUMENTS DE DETTE (suite)	<p><i>Le Sālam :</i></p>	<p>Il peut être défini comme un contrat de vente avec différée de la Mourabaha, la banque n'intervient pas comme vendeur à crédit de la marchandise acquise sur commande de sa relation, mais comme acquéreur, avec paiement comptant d'une marchandise qui lui sera livrée à terme par son partenaire.</p>	<p>Il stipule la perception instantanée de sa valeur et la livraison échelonnée de son objet (biens ou services). Cet instrument financier est généralement utilisé pour le financement de l'agriculture.</p>	<p>Le Sālam permet à la banque d'avancer directement des fonds à son client en se positionnant en tant qu'acheteur vis-à-vis de lui et en lui concédant un délai pour la livraison des marchandises achetées.</p>
	<p><i>L'Istisnā'a :</i></p>	<p>Est un contrat d'entreprise en vertu duquel une partie (Moustāsni'i) demande à un autre (Sāni'i) de lui fabriquer ou construire un ouvrage moyennant une rémunération payable d'avance, de manière fractionnée ou à terme</p>	<p>Il s'agit d'une variante qui s'apparente au contrat Salam à la différence que l'objet de la transaction porte sur la livraison, non pas de marchandises achetées en l'état, mais de produits finis ayant subi un processus de transformation.</p>	<p>C'est une formule qui permet à la banque islamique d'une part d'apporter son concours dans le cadre de travaux de construction et d'aménagement, d'autre part de financer la construction d'équipement de production de transport et de consommation sur commande des utilisateurs et/ou des revendeurs.</p>
	<p><i>Al-Qārd Al-Hassān :</i></p>	<p>Un contrat de prêt sans intérêt à caractère charitable, généralement adossé à une sûreté.</p>	<p>La banque peut exiger le paiement de frais administratifs à condition que leur montant ne soit pas lié à la période de maturité du prêt. Ce produit ne représente qu'à peine 1% des emplois des banques islamiques.</p>	<p>Il permet à un client fidèle d'avoir un prêt gratuit sans intérêt.</p>

INSTRUMENTS DE QUASI-DETTE :	<p><i>l'Ijāra :</i></p>	<p>Le leasing est un contrat de location de biens assorti d'une promesse de vente au profit du locataire. Les biens sont loués pour une durée déterminée ainsi le coût de location est échelonné sur la période</p>	<p>L'Ijāra s'applique principalement à des biens d'équipement et du matériel de transport. Il est classé parmi les formes de crédit long et moyen terme.</p>	<p>L'Ijāra est conforme aux principes de la Chariâa et offre une garantie solide que procure la banque. Du côté des opérateurs économique cet instrument permet de rénover les équipements obsolètes et de bénéficier des derniers développements économiques et enfin d'éviter une immobilisation à long ou moyen terme.</p>
INSTRUMENTS DE PARTAGE DES BÉNÉFICES ET DES PERTES :	<p><i>La Moucharaka :</i></p>	<p>Contrat de prise de participation dans lequel la banque et son client participent ensemble au financement d'un projet. Profits et pertes distribués au prorata des contributions respectives en capital.</p>	<p>Le partage du profit se fait selon un ratio prédéterminé. Ainsi les pertes sont supportées par les banques sauf s'il y a négligence de l'entrepreneur.</p>	<p>Il répond au besoin des petites activités du secteur de l'artisanat, de l'hôtellerie et de la restauration. <i>La Moucharaka</i> offre des opportunités de placement à long et/ou moyen terme des ressources de la banque. C'est un mode de financement adapté au besoin des cycles de création et de développement des entreprises.</p>
	<p><i>La Moudaraba :</i></p>	<p>Contrat de fiducie par lequel deux parties, l'une appelée <i>rāb al-māl</i>, qui fournit son capital et, l'autre, appelée <i>moudarīb</i> qui offre sa force de travail ou son savoir faire.</p>	<p>Le projet doit présenter à l'origine des conditions de rentabilité. Ce genre de financement, très délicat, n'a pas été expérimenté en Afrique.</p>	<p>L'objectif est de réaliser des bénéfices qui seront répartis selon des proportions déterminées lors de la conclusion de la Moudaraba.</p>