

## Master Audit et Contrôle de Gestion

*Thèse Professionnelle sous le thème :*

*« Les produits alternatifs en mal de décollage »*

Réalisé par :

Mlle. Hakima ELMOSTALI

Encadré par :

M. Khalid ESSAKALI  
M. Abdelmounaim FAOUZI

**Année Universitaire 2008/2009**

# *Remerciements*

Avant d'entamer la réalisation de cette Thèse Professionnelle, je remercie respectivement mes encadrants : le professeur M. Khalid Essakali et M. Abdelmounaim Faouzi, Directeur Associé de Capital Consulting, pour leurs précieux conseils et leur disponibilité tout au long de la période de réalisation de la présente thèse.

Je remercie les collaborateurs d'Attijariwafa Bank qui m'ont accueilli au sein de la Direction du Contrôle de gestion Groupe.

Je n'oublie pas de remercier chaleureusement l'ensemble du corps professoral de l'ESCA ainsi que les intervenants de l'Université IAE Lille1.

Enfin, merci à tous mes proches qui m'ont soutenus et encouragés au cours de mon parcours académique.

# Sommaire

<b>Abstract</b> .....	<b>1</b>
<b>Introduction</b> .....	<b>2</b>
<b>Première Partie: La finance islamique dans le monde et au Maroc</b> .....	<b>5</b>
<b>Chapitre I: Genèse des institutions et produits financiers islamiques</b> .....	<b>6</b>
<i>Section1: Aperçu historique : économique, politique et religieux</i> .....	6
<i>Section2: Exigences et Opportunités offertes par le marché</i> .....	9
<i>Section3 : Ethique financière islamique</i> .....	10
<b>Chapitre II: Cas des Banques Islamiques à l'international</b> .....	<b>16</b>
<i>Section1: Caractéristique et fonctionnement</i> .....	18
<i>Section2: Rapprochement avec les banques classiques</i> .....	22
<i>Section3: Limites de la finance islamique</i> .....	29
<b>Chapitre III: Ouverture du marché financier marocain sur des produits financiers appelés alternatifs</b> .....	<b>31</b>
<i>Section1: Aperçu historique</i> .....	31
<i>Section 2: Cadre réglementaire et organisationnel</i> .....	32
Section3: Présentation des produits alternatifs au Maroc .....	33
<b>Deuxième Partie: Les freins au développement des produits alternatifs</b> .....	<b>42</b>
<b>Chapitre I: L'expérience maghrébine</b> .....	<b>43</b>
<i>Section1: L'Algérie</i> .....	43
<i>Section2: La Tunisie</i> .....	44
<i>Section3: Le Maroc</i> .....	45
<b>Chapitre II: Les freins au développement des produits alternatifs au Maroc</b> .....	<b>49</b>
<i>Section1: Aspect réglementaire et fiscale</i> .....	49
<i>Section2: Tarification</i> .....	50
<i>Section3: Mode de distribution</i> .....	52
<i>Section4: Organisations et gouvernance</i> .....	52
<b>Chapitre III: Les mesures d'accompagnement pour l'essor de la finance islamique</b> .....	<b>53</b>
<i>Section1: Méthodologie et marché</i> .....	53
<i>Section2: Organisation</i> .....	54
<i>Section3: Fiscalité et juridique</i> .....	55
<b>Conclusion</b> .....	<b>58</b>
<b>Bibliographie</b> .....	<b>60</b>
<b>Webographie</b> .....	<b>61</b>
<b>Annexes</b> .....	<b>62</b>

## *Abstract*

Islamic Finance has known an important growth for the last years. However, the Central Bank has allowed the trade of three alternatives products in order to satisfy the growing demand for a given niche market (Moroccan population aiming Islamic Products), as well as to contribute to better banking.

The three products are:

- Mourabaha and the Ijara. The model adopted is akin to that of cooperative banks, with no element of interest rates, to avoid the charge of usury.
- The Moucharaka, similar to traditional private equity, is a service whereby the bank takes a stake in an unlisted company, sharing the risk and potential loss, but also the potential profit.
- The Mourabaha consists of the bank acquiring an asset, on behalf of its client, which it then sells onto its client gradually with a margin included. Payment must take place within two years of the bank's acquisition of the asset.
- The Ijara allows the bank to rent an asset, either real estate or a mobile asset, to a client. For the Ijara Wa Iqtina is a form of leasing with an option to buy.

But, this new products has had many obstacles on the statutory, fiscal, tariff and organizational plans, which have blocked the way for their development.

## *Introduction*

La finance islamique, jusque-là considérée comme un épiphénomène laissé à quelques institutions financières du Golfe, du Pakistan ou de Malaisie, s'avère receler un énorme potentiel qui intéresse de plus en plus de banques occidentales.

La finance islamique contemporaine est apparue dans les années 1970 suite à la première crise pétrolière. C'est un marché en pleine expansion. Le FMI<sup>1</sup> estimait, qu'il existait, à fin 2005, plus de 300 institutions financières islamiques dans plus de 75 pays avec un taux de croissance du secteur de 15% par an sur les 10 dernières années. On les trouve surtout dans le moyen-orient et l'Asie du Sud-Est (Bahrein et la malaisie). Leurs avoirs dans le monde sont évalués à plus de 300 milliards de dollars.

Le marché de la finance islamique a connu une croissance exceptionnelle durant les cinq dernières années. Cette croissance s'explique essentiellement par le rapatriement des fonds moyen-orientaux vers leur pays d'origine suite aux événements du 11 septembre 2001, l'essor économique et la croissance boursière à l'image du marché boursier saoudien.

Les produits financiers islamiques sont destinés aux investisseurs désireux d'obéir aux lois de la charia qui régissent la vie quotidienne des musulmans. Ces lois interdisent de verser ou de percevoir un intérêt fixe et prohibent l'investissement dans des secteurs comme le tabac, l'alcool et l'armement. Le principe consiste à relier le rendement du contrat islamique à la productivité et à la rentabilité du projet, pour assurer une répartition équitable de la richesse. Il est également fondé sur la théorie du partage des pertes et profits

Les institutions proposent des gammes de plus en plus diversifiées des produits pour répondre à la forte demande du grand nombre de musulmans qui recherchent des produits

---

<sup>1</sup> Le Fond Monétaire International

conformes à leurs valeurs islamiques. Le caractère compétitif de ces produits attire les investisseurs musulmans et autres.

Pour le Maroc, le secteur bancaire a été obligé à se préparer pour l'ouverture aux capitaux des pays du Golf, car l'implantation de banques va rendre la concurrence plus rude dans le secteur.

De ce fait, Bank Al Maghrib a autorisé le lancement de 3 produits « alternatifs » conforme à la Charia<sup>2</sup> pour ne pas dire islamique à savoir : Moucharaka, Mourabaha et Ijara Wa Iqtina sur le fondement de l'article 19 de la loi bancaire<sup>3</sup>, après avoir rejeté plusieurs demandes d'installation de banques islamiques sur le territoire marocain.

Attijariwafa Bank<sup>4</sup> est considéré aujourd'hui comme le premier groupe bancaire et financier du Maghreb et le septième au niveau africain avec un total bilan 27 743 400 et 1 151 188 (milliers de \$) en 2008<sup>5</sup>. Elle est la première banque qui a lancé les produits alternatifs avec la proposition de 2 formules de financement de biens immobiliers : Miftha Al Kheir et Miftah Al Fath basés respectivement sur le principe de la Mourabaha et Ijar wa Iqtina. Et plusieurs autres banques marocaines s'y sont mises aussi.

Malgré cette offre, ces produits alternatifs n'ont pas connu le succès attendus et cela à cause de plusieurs barrières qui ont freiné davantage le développement des produits islamiques dans un pays tel que le Maroc.

**Cette thèse propose d'analyser les obstacles qui ont nuis au développement de ces produits.**

Pour bien mener cette analyse, et pour mieux comprendre la logique et l'utilité de la mise en place des produits alternatifs dans un système purement commercial, j'ai choisi ce thème qui se caractérise d'actualité de secteur bancaire marocain qui est en pleine évolution.

---

<sup>2</sup> La Charia est un ensemble de règles provenant du Coran, des traditions du Prophète (la Sunna) et d'opinions de savants musulmans (Ijtihad).

<sup>3</sup> La loi n° 34-03 relatives aux établissements de crédit et organismes assimilés et promulguée par dahir du 14 février 2006.

<sup>4</sup> Voir Annexe1

<sup>5</sup> Le classement de 2008 de 50 banques en Afrique fait par la Banque Extérieur d'Algérie (BEA).

Ce travail fournit dans une première partie, une présentation de la finance islamique et ses principes, ensuite l'ouverture du secteur bancaire marocain sur les produits islamiques appelés alternatifs. La deuxième partie, quant à elle, sera consacrée à recenser les principaux freins qui n'ont pas permis à ces produits de se développer.

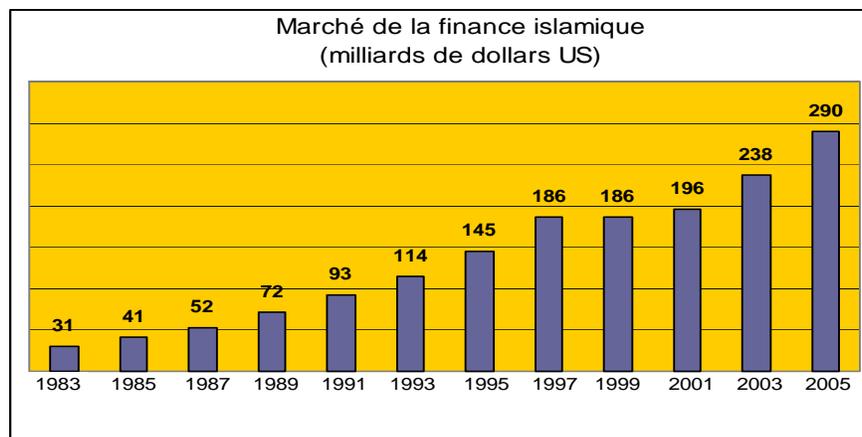
*Première Partie:*  
*La finance islamique dans le monde et au  
Maroc*

## Chapitre I: Genèse des institutions et produits financiers islamiques

### *Section I: Aperçu historique : économique, politique et religieux*

La première banque a été créée en Egypte en 1963 « Ghams Saving Bank ». En 1975, on assistait à un véritable lancement avec la création de BI Dubaï puis le grand établissement financier musulman à Jeddah qui est la BID<sup>6</sup> en 1976 afin de promouvoir le développement économique et social des pays membres, au nombre de 56 depuis l'arrivée de la Côte d'Ivoire et de l'Ouzbékistan<sup>7</sup>, et des communautés musulmanes, tant individuellement que collectivement, en accord avec les principes de la Charia.

Trente années plus tard, plus de deux cents banques « à guichets islamiques » implantées dans tous les pays (arabes, asiatiques, africains et occidentaux) comportant des communautés musulmanes, couvrent pratiquement tous les métiers bancaires et gèrent des capitaux d'un montant total estimé à près de 400 milliards de USD à fin 2005 (contre 150 milliards USD en 1995)<sup>8</sup> dont 300 milliards en Europe et autant aux Etats Unis<sup>9</sup>. Le taux de croissance de leurs encours, de plus de 15% par an, est quatre fois supérieur à celui des banques conventionnelles (une croissance de l'ordre de 2 à 3%).



<sup>6</sup> La Banque Islamique de Développement

<sup>7</sup> La condition d'adhésion est l'appartenance à l'Organisation de la Conférence Islamique.

<sup>8</sup> Selon l'agence de notation Standard & Poor's, « Islamic Finance Outlook », publié en 2006.

<sup>9</sup> « La Finance Islamique », Michel Ruimy, Edition 2008, Page: 31

Source : « La finance Islamique », Michel Ruimy, 2008, page : 32

Le groupe Citibank a créé une banque filiale islamique à part entière en 1996 à Bahreïn.

Après le 11 Septembre 2001, la tendance est accentuée avec le rapatriement des fonds moyen-orientaux. Cette expansion est alimentée par la conjonction de divers facteurs: l'afflux de « pétrodollars » dû au nouveau renchérissement des hydrocarbures, le développement des communautés musulmanes dans les métropoles occidentales, la progression du micro-crédit dans les pays en développement.

Ainsi à titre d'exemple, le développement des communautés musulmanes à Londres a atteint 1.8 millions de musulmans. Ce qui a encouragé l'ouverture à Londres de l'IBB : L'Islamic Bank of Britain en septembre 2004.

D'autres banques traditionnelles ont ouvert des guichets dits islamiques : ABN Amro, Robert Fleming, HSBC et d'autres. Ainsi, la part des produits islamiques est à plus de 17% de leurs actifs totaux.

Dans d'autres pays comme l'Iran, Pakistan et Soudan, le système financier est entièrement islamique. Par contre les 2 systèmes coexistent en Koweït, Qatar, EAU et Bahreïn.

Aux premiers temps de l'islam, la forme de financement couramment appliquée consistait à associer le prêteur et l'emprunteur ; un marchand aisé finançait une opération menée par un entrepreneur, et partageait à égalité profits et pertes. Cette forme de finance associative qui inspirera le système de commandite en droit français relève d'une logique similaire à celle du capital-risque popularisé par la « nouvelle économie ».

La prohibition du riba, plus particulièrement dans sa dimension d'usure, est inscrite dans le coran :

*« 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 »<sup>10</sup>*

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, d'autres textes de sourate Al Bakara justifient l'interdiction de l'usure. Dans l'islam, il n'y a pas de punition aussi sévère que celle prévue dans l'au-delà pour les usuriers. Cette interdiction est confirmée dans certains Hadiths ou dires et actes attribués au Prophète, qui forment la Sunna<sup>11</sup> et constituent avec le Coran : la charia ou la loi islamique.

Le prophète avait interdit l'échange en quantité inégal de l'or, de l'argent, du blé, de l'orge et des dattes. Ce qui a largement été interprété comme une interdiction du prêt à intérêt lui-même.

Les historiens expliquent cette interdiction par deux raisons principales :

- Les pratiques usuraires de la part des commerçants de la Mecque, ville d'origine du Prophète. Lorsque l'emprunteur ou l'acheteur de crédit avait des difficultés à rembourser sa dette, la pratique était de doubler la période de maturité du capital échu, mais au prix du doublement du taux d'intérêt. Cette manière de faire reçut le nom de *riba Al-jahilia*, en référence à l'époque anté-islamique. Tel fut le sentiment d'horreur du Prophète à la vue de ce mode de rééchelonnement des dettes.

- Autre fait historique, le prophète avait des contacts avec les juifs dans son séjour à Médine (l'ancienne Yathrib) deuxième ville de l'islam après la Mecque. Or, dans le Pentateuque de l'Ancien Testament, qui est le Torah des juifs, et en particulier dans l'Exode (chapitre 22, verset 25) et le Lévitique (chapitre 25, versets 34 à 46), la pratique de l'usure est condamnée, amenant l'interdiction du *tarbit*, mot hébreu qui signifie, comme le *riba* en langue arabe, à la fois usure et intérêt. Le *tarbit* était interdit entre juifs mais permis entre juifs et non juifs, ce qui contribua sans aucun doute à l'essor de la banque juive dans les pays chrétiens et musulmans du

---

<sup>10</sup> <http://rihb.wordpress.com/2007/02/15/finance-islamique-leconomiste-15022007/>

<sup>11</sup> La sunna (tradition) relate la manière d'être et le comportement du Prophète, modèle qui doit servir de guide aux croyants. Constituée de l'ensemble des dires et paroles du Prophète (Hadith), elle permet de combler les faiblesses du Coran.

Moyen Age. Cet essor fut d'ailleurs renforcé par le fait que les chrétiens eux-mêmes avaient condamné l'usure.

En bref l'interdiction du riba fut un principe judéo-chrétien avant l'islam.

Mais cette interdiction fut régulièrement violée par les musulmans, comme elle le fut par les juifs et les chrétiens. La prohibition du tarbit juif tomba rapidement en désuétude, avec la multiplication de clauses échappatoires.

### *Section2: Exigences et Opportunités offertes par le marché*

La saturation du marché financier international a conduit les opérateurs à chercher des alternatives capables d'englober l'ensemble des exigences des clients dont une bonne partie dans le monde sont devenus regardant sur l'usage qui est fait de leur argent et ne se laissent plus guider uniquement par le gain. Certains sont disposés à réduire leurs gains à condition que leurs argents soient utilisés à des fins conformes à leurs valeurs et éthiques. Des banques ont identifié leurs besoins comme quelque chose de quasi-éthique et non pas un effet de mode ou de marketing. Le monde musulman représente 25% de la population mondiale.

Aussi, la finance classique arrive à court d'idée et les nouveautés que propose peuvent redynamiser l'activité des grandes banques. Les banques islamiques peuvent constituer une alternative et un complément au système bancaire classique. Elle permet la redistribution des flux entre les pays du Golfe qui disposent de surplus financiers, et les autres pays musulmans émergents dont les besoins en capitaux peuvent être dramatiques.

L'objectif des produits alternatifs est d'encourager les détenteurs de fond ainsi que les investisseurs musulmans à opérer avec les banques et des branches d'activités similaires par la création et la gestion des produits répondant à leurs besoins.

C'est une arme à double tranchant, d'une part il s'agit d'offrir à tous les musulmans des services financiers modernes leur permettant de réaliser des transactions financières en conformité avec leurs valeurs. D'autre part, ces produits vont permettre de diminuer le marché

informel en matière d'épargne et des opérations non bancarisés, qui se développe de plus en plus laissant un manque à gagner énorme pour les banques classiques.

En définitive, l'attrait de la finance islamique s'explique surtout par les excès de la finance globale. Pour les classes moyennes qui émergent dans un contexte musulman, l'alternative est claire. S'il leur faut choisir entre la finance conventionnelle qui s'est sécularisée, et un système de finance éthique cautionné par la religion, la décision est d'autant plus aisée que le nombre de produits islamiques et d'institutions qui les offrent ne cesse de croître.

### *Section3 : Ethique financière islamique*

D'abord l'appellation finance islamique vient à la suite de la nouveauté du sujet. La majorité ce sont des musulmans qui travaillent sur ces questions, ceux qui pensent à une finance plus juste. Certains peuvent penser que le fait de lancer des produits islamiques est communautariste, ce n'est pas vrai vu que le commerce de ces produits est ouvert à tous et que cette équité que les musulmans croyants recherchent à profiter à tous et pas seulement aux musulmans.

La finance islamique est très proche de la finance éthique sur laquelle la majorité sont d'accord : Les investisseurs sont responsables de ce qu'on fait de leur argent.

Elle est fondée sur l'interdiction par l'islam de l'usure, appelé en arabe *riba* (raba ,vr : augmenter). Il ne s'agit pas seulement de l'usure au sens usuel du terme que nous lui connaissons, mais aussi de l'application à toutes forme de financement d'un taux d'intérêt prédéterminé et fixe. Dans la religion musulmane, *riba* signifie indifféremment usure et intérêt, amalgame de deux notions.

La FI<sup>12</sup> peut être définie comme l'ensemble des modes de financement qui ont été adoptés par les musulmans pour respecter l'interdiction simultanément de l'usure proprement dite et de l'intérêt au sens conventionnel du terme.

---

<sup>12</sup> La Finance Islamique

Les théoriciens de la finance islamique jugeaient un tel système mieux adapté aux besoins économiques du monde islamique ainsi qu'aux exigences morales de la religion. En effet, alors que la banque classique privilégie les détenteurs de capitaux ou de biens susceptibles d'être hypothéqués, la finance associative donne la chance à des entrepreneurs dynamiques mais peu fortunés. Le système permettrait également à ceux qui, pour des raisons religieuses, préféraient jusqu'alors la thésaurisation, d'intégrer les circuits économiques productifs. L'islam rajouta aussi une dimension caritative : grâce à la gestion de « fonds de zakat » ainsi qu'à leurs propres donations, les banques devaient lutter contre la pauvreté et l'exclusion.

Les objectifs de la théorie économique islamique sont les suivants :

- L'augmentation de la richesse, définie comme l'accroissement du capital productif, le moteur de cette croissance étant l'esprit d'entreprise ;
- L'augmentation de l'emploi, celle-ci étant favorisée par la participation de tous les intéressés à la mise en place et au bon fonctionnement des projets de production ;
- La distribution équitable de la richesse et des revenus, celle-ci étant renforcée par la pratique obligatoire de la Zakat ou aumône légale.
- L'absence de gaspillage sous la forme, par exemple, de la thésaurisation ;
- Le profit doit être encouragé, car il exprime la performance du projet de l'entreprise ;
- L'intérêt est prohibé car en étant fixé à l'avance, il est établi sans référence directe à la performance. A ce titre la pratique du prêt à intérêt n'incite pas l'offreur de fonds à s'intéresser à la finalité de l'investissement financé.
- La récompense ne peut être liée au temps, mais doit être en relation avec la nature du projet d'investissement.
- Il y a un risque attaché au profit, puisqu'il peut même y avoir perte, mais comme le profit exprime la performance de l'entreprise, il s'agit d'un risque licite.

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.

La renaissance de l'Islam et de ses valeurs a fait contribuer le monde musulman à un nouvel ordre économique international qui pourrait être fondée sur l'application de la charia à des opérations financières et économiques. La conception islamique constitue, en effet, une alternative tant au système capitaliste qu'au système socialiste. Si l'Islam diffère du libéralisme par son opposition à l'accumulation excessive des richesses, c'est-à-dire un enrichissement découlant du travail d'autrui et non de soi-même, il est également en contradiction avec le socialisme car il protège le droit à la propriété individuelle et à la propriété des moyens de production.

### **1/ Principe de base : Partage de Pertes et Profits (PPP).**

Les transactions financières et commerciales en islam dépendent uniquement de la finalité de profit. Le principe de partage de pertes et profits privilégie le gain mutuel. L'introduction de l'usure annule ce deuxième aspect et provoque des dépassements qui nuisent à l'honnêteté de la relation commerciale. Plusieurs revenus ne sont pas honnêtes ou encore égoïstes en regardant le gain sur le plan sociétal et non pas uniquement individuel : Les profits abusifs obtenus sans implication dans l'activité économique financée et l'expropriation non justifiée des deniers d'autrui « On gagne ensemble et pas les uns aux dépens des autres ».

Ainsi, une personne ayant réalisé quelques économies peut acheter une machine et la louer, mais ne peut pas prêter directement l'argent qu'elle a accumulé. Dans le premier cas, il y a une activité économique concrète avec un risque pour le loueur d'un accident par exemple, qui pourrait détruire la machine et, pour le moins, la probabilité d'une usure normale qu'il faut amortir. Dans le second cas, la transaction est purement financière et l'intérêt versé est un tribut à la richesse qui ne fait qu'accentuer les inégalités, voire les injustices.

La finance islamique se base sur 2 choses à savoir :

- Le principe de partage des pertes et Profits. Une transaction financière doit principalement se fonder sur un actif tangible afin de permettre le partage des pertes et profits que cet actif génère.
- Elle s'oppose à la conception classique du fondement du taux d'intérêt sur la rémunération de la renonciation à une liquidité immédiate et donc potentiellement à une consommation immédiate.

L'intérêt est considéré comme étant un loyer de l'argent et non pas une compensation de l'inflation. De ce fait, l'intérêt est une des causes de l'inflation. Il n'en est pas une conséquence.

En effet l'intérêt favorise la concentration de la richesse chez les détenteurs de capitaux.

La finance islamique pourrait apporter un équilibre à l'économie mondiale qui s'engouffre dans une crise financière caractérisée par une inflation contenue dont la cause n'est autre que cette création monétaire sans contrepartie en production, issue des intérêts perçus à tort sur des crédits octroyés à des projets non concluants. L'encouragement des crédits face à un investissement direct dans la production est très limitée rend le marché financier très liquide.

La prospérité de l'individu ne doit pas être le résultat d'un enrichissement sans cause mais il doit être le résultat d'une transaction donc d'une activité personnelle et d'efforts.

## **2/ Gouvernance partenariale applicable aux banques islamiques**

Les valeurs morales composantes essentielles dans tous les aspects de l'économie sont:

- Le respect des prohibitions: toutes formes de « Riba », spéculation « Gharar », monopole, tarification imposée, etc.

Le Seul prêt valable est : « Qard Hassan »

- La philosophie managériale islamique :

- Le financement par équité et non par intérêt,

- La liberté du marché plus dans le cadre de la coopération que dans le cadre de la concurrence.

- L'argent en soi n'est pas productif

- Le travail génère la richesse et non le capital: l'argent n'est capital qu'une fois investi.

- La conception de l'homme : concept de coopération, l'individualisme en vie quotidienne en coexistence avec une forte mentalité collective. La réussite du groupe est liée directement à l'épanouissement individuel.

- Le système coopératif : selon Ibn Khaldoun «solidarité »: L'individu n'existe que par et pour le groupe à qui il appartient.

- Le droit à la propriété privée est légitime à condition que le propriétaire des ressources naturelles les utilise de façon productive.

- Principe de coparticipation: La banque est partenaire et non un simple créancier. Elle est concepteur de l'investissement.

Une étude faite par des chercheurs en Malaisie (Bank Islam) a montré que la gestion diffère d'une banque islamique à une autre selon certains critères tel que:

- Le type de banque, locale (bank Islam), offshore (la banque saoudienne Al-Baraka) ou occidentale (comme la plupart des banques internationales à guichets islamiques): la marge de manoeuvre des banquiers dépend principalement de l'influence exercée localement par les autorités islamiques sur l'Etat et sur les fidèles, et donc, sur les clients déposants ou emprunteurs des banques.

- La culture qui domine dans la zone d'accueil de la banque (Chiite orthodoxe, modérée ou progressiste)

- Le type de métier exercé par la banque (détail, investissement, marché).

- Les contingences de l'islamisme: les interprétations de la loi coranique évoluent dans le temps, en fonction des évènements qui affectent l'ensemble de la communauté musulmane, à cause de l'absence de jurisprudence codifiée et d'autorité suffisamment reconnue à

l'international. Des interprétations parfois contradictoires des différentes écoles, de l'inexistence d'un organisme suprême reconnu de tous et de l'absence d'autorité de la chose jugée, des décisions prises par les Comités de Charia, la sécurité juridique découlant des opinions ainsi émises ne sera généralement pas comparable à celle obtenue dans le cadre de financements conventionnels.

- Le système de gouvernance : C'est une gouvernances actionnariale, partenariale et islamique

Les règles appliquées par les banques islamiques sont issues de principes souvent jugés contradictoires – relevant des théories anglo-saxonnes des organisations, d'une part et de la loi islamique, d'autre part. Les dirigeants de ces établissements sont en fait soumis à des règles de gouvernance à la fois actionnariale (shareholders' governance), partenariale (stakeholders' governance) et religieuse (islamic governance).

- Pluraliste ou actionnariale: conciliant les intérêts de plusieurs stakeholders<sup>13</sup>.
- Partenariale : semblable à la gouvernance anglo-saxonne.
- Conviction religieuse: alignement des intérêts des actionnaires et des clients: le problème d'agence est réduit.

La loi islamique ne s'oppose pas au principe de la rémunération de l'argent mais au caractère fixe et prédéterminé du taux d'intérêt Riba. En effet la finance islamique considère que le fondement de la rémunération de l'argent placé est la rentabilité de l'actif ainsi financé. Il s'agit d'exclure une rémunération fixe, déconnectée de la rentabilité de l'actif financé.

---

<sup>13</sup> Au-delà des actionnaires, c'est l'ensemble des partenaires de l'entreprise qui regroupe notamment les salariés, les créanciers, les dirigeants et les clients. (Partie prenante)

## Chapitre II: Cas des Banques Islamiques à l'international

Les institutions financière islamiques ont aussi fait leur apparition dans des pays non musulmans, mais où vit une minorité musulmane relativement importante et en expansion : au Danemark, aux Etats-Unis, en Grande-Bretagne, aux philippines et aussi au Canada. Certains IFI ont en outre choisi d'installer leur siège ou d'effectuer une partie de leurs opérations dans des places financières internationales connues pour leur respect du secret bancaire et leurs avantages fiscaux, comme les îles Anglo-Normandes, Le Luxembourg et la Suisse.

S'inspirant de ces modèles précurseurs, des banques occidentales n'ont pas hésité à ouvrir dans le monde musulman des succursales où coexistent deux guichets de dépôt et d'emprunt : l'un conventionnel, c'est-à-dire de type occidental, l'autre islamique.

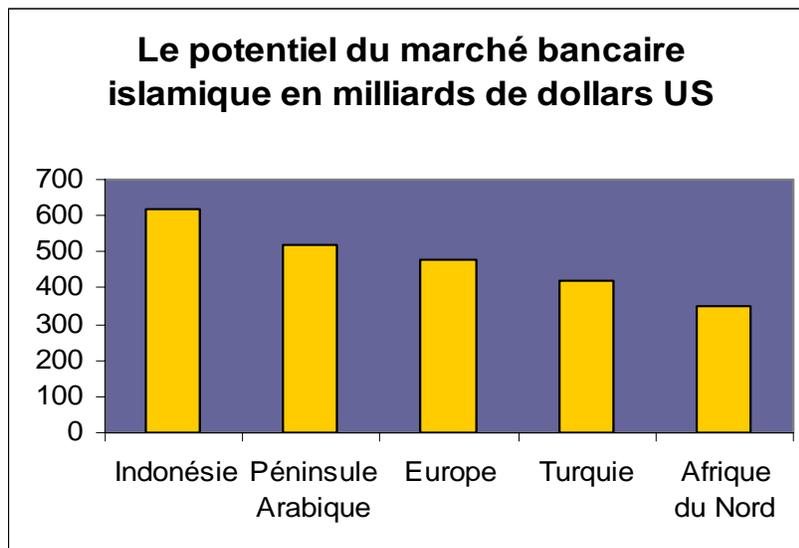
Quelques institutions de financement islamique privées et publiques.

<b>Région</b>	<b>Institutions Financière</b>
<b>Arabie saoudite</b>	Banque Islamique de développement Société de banque et d'investissement Al Rahji
<b>Bahreïn</b>	Banque islamique ABC Banque islamique Faysal Société AL Amin de Titres (securities)
<b>Bangladesh</b>	Banque islamique du Bangladesh Banque Al-Baraka du Bangladesh Banque islamique Al-Arafa
<b>Canada</b>	Islamic Co-operative Housing Corporation Ltd- société de financement hypothécaire
<b>Danemark</b>	Banque internationale islamique
<b>Emirats Arabes Unis</b>	Banque islamique de dubai
<b>Egypte</b>	Banque internationale islamique pour l'investissement et le développement Banque islamique Faysal Banque social Nasser
<b>Etats-Unis d'Amérique</b>	American Finance House Lariba
<b>Grande-Bretagne</b>	Al Safa investment Fund - I.B.B
<b>Iran</b>	Toutes
<b>Jersey (îles anglo-Normandes)</b>	Société financière Faysal
<b>Jordanie</b>	Banque islamique de Jordanie
<b>Koweït</b>	Société de crédit (Finance House)

<b>Luxembourg</b>	Holding international du système de banque islamique
<b>Malaisie</b>	Holding BIMB Berhard
<b>Pakistan</b>	Toutes
<b>Soudan</b>	Banque islamique Faysal Banque agricole du soudan
<b>Suisse</b>	Dar al Maal al Islami Société financière Faysal
<b>Tunisie</b>	Beit Ettamwil Al-Tunisi Al-Saudi
<b>Turquie</b>	Société turque de crédit Albaraka
<b>Yémen</b>	Banque islamique du Yémen

La finance islamique a enregistré une forte croissance ces dernières années suite à la forte demande d'investissement dans la région du Golf et à celle, forte, de services financiers conformes à la loi islamique, émanant d'un grand nombre de musulmans. Néanmoins, elle s'occupe une part négligeable dans le système financier mondial.

Principalement, la FI est concentrée au Moyen-Orient et en Asie, mais apparaît également dans en Europe et aux Etats-Unis.



Source : Standars & Poor's

## *Section 1: Caractéristique et fonctionnement*

La banque islamique finance tous les secteurs de l'économie pourvu qu'ils soient conformes à la Charia. Les projets relatifs à la création de brasseries, de charcuteries (à base de porc) ou à la construction de lieux (restaurants, hôtels) où sont utilisés ces produits, sont à exclure. 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 Moudaraba 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 Ijar (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 banque islamique génère l'essentiel de ses profits à partir des commissions et de la tarification des services et non plus comme autrefois à partir du différentiel d'intérêt entre crédits et dépôts.

Ainsi la banque, dans la société islamique a pour rôle essentiel de débouché pour l'épargne et de concepteur d'investissement. Elle préférera s'associer systématiquement avec ses clients dans des opérations rentables plutôt que de leur prêter ses fonds. L'accent mis sur la prise de participation affecte la nature même des techniques bancaires utilisées et implique l'existence essentielle d'un service chargé de l'évaluation des projets.

La particularité du financement des institutions financières islamiques réside essentiellement dans trois aspects:

- elles favorisent la participation;
- elles utilisent des méthodes de financement très peu connues par les banques classiques;
- le système de partenariat oblige les deux parties à courir ensemble les risques en partageant les pertes et les profits,

### **Objectifs principaux :**

- Promouvoir et encourager le respect des principes, lois et traditions islamiques dans les milieux de la finance, de la banque et des branches d'activité similaires.
- Offrir à tous les musulmans des services financiers modernes leur permettant de réaliser des transactions financières tout en respectant les prescriptions de la Charia islamique et sans enfreindre les interdictions coraniques de la "Riba".
- Aider la communauté islamique dans la collecte et l'utilisation des ressources nécessaires à un vrai développement économique tout en respectant les principes islamiques.

La banque islamique propose deux formes d'investissement:

- **DIRECT** : par lequel elle se charge du placement de capitaux dans des projets qui lui rapportent un dividende.
- **PARTICIPATION** : elle prend part au capital d'une entreprise de production en tant qu'associée aussi bien dans l'investissement que dans la gestion. Dans ce cas précis, la banque partage les risques avec le client en participant selon un pourcentage convenu dans les profits comme dans les pertes.

La banque islamique rend les mêmes services que la banque classique; elle est un intermédiaire entre les détenteurs de capitaux et les emprunteurs.

### **1/ Sources financières des banques islamiques**

Outre le capital et leurs fonds propres, les banques islamiques trouvent leurs principales ressources dans les opérations ci-après:

- Les dépôts: A ce niveau, les banques islamiques assument tous les risques et les détenteurs de ces comptes ne perçoivent ni bénéfice ni revenus, quel qu'en soit le solde du compte.
- Les comptes d'épargne.

- Les comptes d'investissements: Les dépôts à des fins d'investissements constituent la principale source de fonds pour les banques et ils ressemblent bien plus à des actions d'une entreprise qu'à des dépôts à terme ou d'épargne.

- Le Zakat ou compte de service social: Les fonds collectés sont dépensés conformément à la loi islamique et ils ont pour fonction réelle de permettre au pauvre de se suffire à lui-même par ses propres moyens de telle sorte qu'il ait une source de revenu fixe qui le dispense de recourir à l'aide d'autrui.

- Les autres services bancaires rémunérés offerts par la banque islamique sont identiques à ceux proposés par les banques classiques.

## **2 /Emploi des fonds par la banque islamique**

Les différentes ressources collectées par la banque islamique sont investies en utilisant les différents types de financement reconnus par l'institution:

- \* La Mourabaha : L'institution financière émettrice joue le rôle d'un intermédiaire commercial, achetant des marchandises nécessaires à ses clients et les leur revendant en différé moyennant un profit. Ce paiement peut faire l'objet d'un seul versement ou être réparti sur plusieurs échéances.

- \* La Moucharaka : C'est un partenariat entre une institution financière et une entreprise sur la base duquel l'institution financière comme l'entreprise investissent dans le projet. Les bénéfices sont répartis selon des ratios prédéterminés alors que les pertes sont supportées en fonction de l'apport initial de chacun.

- \* La Moudaraba : C'est un contrat entre une institution financière et une entreprise, l'une agissant comme bailleur de fonds « commanditaire » (rabb al mal) et l'autre agissant comme manager « commandité » (moudarib), pour investir dans une activité ou une classe d'actif prédéterminée qui donne à chacun une part du résultat déterminée lors de la signature du contrat. Le commandité ne partage pas les pertes, la perte financière incombe au bailleur de fonds seulement ; la perte du manager étant le coût d'opportunité de sa propre force de travail qui a échoué de générer un surplus de revenu.

\* Ijara : C'est un contrat d'achat dans lequel une institution financière achète un équipement ou une propriété et le loue en crédit-bail à une entreprise. L'Ijara peut prendre la forme d'Ijara -wa-Iqtina (crédit-bail avec promesse d'achat). Ce contrat est similaire à l'Ijara mais inclut une promesse d'achat du bien de la part du client à la fin du contrat.

\* Qard Al Hassan: Il s'agit d'un prêt gratuit exceptionnel accordé, en général, à un client fidèle qui rencontre des difficultés. La banque ne prend pas de profits et le client ne rembourse, par conséquent, que le principal qui lui a été accordé. Ce produit ne représente qu'à peine 1% des emplois des banques islamiques.

Pour les placements et les prêts (cas de Bank Islam) : Parmi les produits de placement, la banque Bank Islam a été une des premières à placer des obligations (sukuk) auprès de sa clientèle. En 2002, l'Etat malais a levé un emprunt d'un montant de 600 millions \$, en faisant appel à un montage original: une société ad hoc (Malaysia Global Sukuk) a émis des obligations d'une durée de 5 ans et a acheté pour le même montant des actifs immobiliers à un organisme public, puis les a loués à l'Etat par un contrat de crédit-bail (de type ijara) ; les loyers, indexés sur le taux Libor, ont été reversés aux porteurs d'obligations; le sukuk ainsi conçu a été validé par les comités de la charia et bien noté par les agences occidentales. Le Qatar a émis des Qatar Global Sukuk à sept ans avec 700 millions de dollars. La BID aussi a lancé un programme d'émission de Sukuk Répété. Cependant si le marché de Sukuk se développe rapidement, il se borne à la détention des titres jusqu'à l'échéance sans véritable marché secondaire.

La gestion de portefeuilles d'actions a été développée; sa rémunération (forfaitaire) ne doit pas être proportionnelle au montant des capitaux gérés. Depuis 1999, une gestion indicielle islamique est possible, car la bourse de New York a lancé 31 indices Dow Jones Islamic Market Index (DJIM), composés uniquement d'actions de sociétés socialement responsables de toutes nationalités, qui doivent être modérément endettées et ne pas se livrer aux activités incorrectes interdites par la charia. D'autres indices ont vu le jour comme le GIIC (Global Islamic Index Series de Financial Times Stock Exchange).

La nécessité d'un marché secondaire, comme celle d'un marché monétaire interbancaire, a été défendue, depuis le début de la FI. En effet l'épargnant musulman comme tout autre

épargnant, étant en général réticent au risque, a une préférence marquée pour la liquidité et qu'en conséquence, il désire avoir la possibilité de vendre rapidement, si nécessaire, les titres qu'il possède. Vu que les titres islamiques sont des titres primaires, car liés à une entreprise ou à une activité particulière, un marché secondaire permettrait à l'opérateur de consacrer une plus grande partie de son épargne à du financement d'investissement à long terme. La présence d'un tel marché permettrait aussi aux firmes d'y lever des fonds qui s'ajouteraient à ceux qui leur sont offerts par les banques.

## *Section2: Rapprochement avec les banques classiques*

### **1/Comparaison des instruments utilisés**

Les banques islamiques privilégient les opérations de commerce et d'immobilier pour leur propre compte ainsi que les contrats de type murabaha et de crédit-bail qui présentent l'avantage d'offrir des bénéfices certains déterminés à l'avance, par rapport aux systèmes incertains de partage de bénéfices.

### **Bilan schématique d'une banque islamique**

<b>Actif</b>	<b>Passif</b>
<b>Immobilisations</b>	<b>Capital</b> Ressources internes/externes
<b>Devises</b>	<b>Comptes courants</b>
<b>Créance de financement islamique</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Avec partage des bénéfices et des pertes <ul style="list-style-type: none"> <li>- Moucharaka</li> <li>- Moudaraba</li> </ul> </li> <li>• Absence de partage des bénéfices et des pertes <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mourabaha</li> <li>- Salam</li> <li>- Istisna'a</li> <li>- Ijara</li> </ul> </li> </ul>	<b>Comptes d'investissement</b>
	<b>Comptes d'épargne</b>
	<b>Compte de service social (Zakat)</b>
	<b>Autres services rémunérés</b> Outre l'offre des services traditionnels, la banque propose divers services rémunérés (création de filiales, communication financière...)

Source : « La finance Islamique », Michel Ruimy, 2008, pages : 88-89

Les créances nées de l'adoption des modes de financement islamique sont inscrites à l'actif des banques islamiques (partie gauche du tableau).

Leur passif, c'est-à-dire leurs ressources financières sont , outre le capital , trois types dépôts auxquels s'ajoute un fonds Zakat, alimenté par l'aumône légale perçue auprès des actionnaires, des déposants , des employés et des emprunteurs de la banque (partie droite du tableau). Ces trois types de dépôts sont à savoir :

- **Les dépôts courants** : dépôts à intérêt nul semblables à ceux des banques conventionnelles, en échange du service de chèques et du privilège de découvert. Elles constituent un capital garanti.

- **Les dépôts d'investissement** : à la différence des deux premiers n'existe pas au sens strict dans la banque classique, car étant réservés aux financements avec partage que sont la Moudaraba et la Moucharaka. Ceci explique d'ailleurs que le capital qui y est déposé ne soit pas garanti, devant servir, s'il y a perte, du moins dans le cas du Moucharaka, à financer le manque à gagner.

- **Les dépôts d'épargne** : Il y a une possibilité non garantie d'être rémunéré par le profit de la banque. C'est un capital garanti ou non selon la banque. Il finance surtout des projets à court terme, à faible risque.

La banque islamique exige de tout promoteur d'un projet la présentation d'une étude de faisabilité qui doit, en principe, fournir des renseignements sur les aspects: financier, économique, commercial, technique et organisationnel. Comme les dossiers présentés renferment rarement tous ces éléments, les banques islamiques se sont dotées de départements d'étude de projets et de suivi. Dans ce cas, la banque se charge du financement total de l'investissement, mais est propriétaire du capital investi; ce type de financement convient parfaitement aux PME qui démarrent pour obtenir les fonds nécessaires à la mise en place de l'investissement.

Au niveau des banques islamiques, ce qui importe le plus, c'est la rentabilité du projet à financer dans la mesure où la rémunération de la banque dépend de cette rentabilité. Ce partage

des profits entre le client et la banque s'explique par le fait que le bénéfice n'est que le fruit de deux éléments intimement liés: le travail et le capital.

Au lieu des intérêts, la banque islamique gagne des plus-values de cession, des revenus de loyers ou encore des marges bénéficiaires. L'espace morcelé de la banque islamique est donc confronté à un environnement financier global orienté vers la création de valeur pour l'actionnaire.

Au niveau des banques islamiques, le problème des garanties se pose avec moins d'acuité que pour les banques classiques car les sûretés sont réelles et généralement propriétés de la banque.

Indicateurs financiers clés : Afin de mesurer leurs risques spécifiques, une analyse comparative<sup>14</sup> des comptes de l'année 2004 de dix banques islamiques (choisies parmi des pays différents), comparés à ceux d'un panel de grandes banques conventionnelles, a montré que :

- la qualité des actifs des banques islamiques (mesurée par les ratios « provisions et pertes de contrepartie sur encours de crédit ») est dans l'ensemble meilleure que celle des banques conventionnelles ;

- la solvabilité des banques islamiques (mesurée par le ratio « capital social et réserves sur encours ») est comprise entre 10 et 20%, soit à un niveau supérieur à celui (8%) exigé par les accords de Bâle ; ce ratio doit être supérieur à 8%, selon les accords de Bâle 1 (ratio Cooke) et de Bâle 2 (ratio Mc Donough).

- la liquidité des banques islamiques (mesurée par le ratio « dépôts sur actif ») est nettement inférieure à celle de leurs concurrentes occidentales ;

---

<sup>14</sup> Analyse effectuée par C. ZIED & J.J. PLUCHART en février 2006, Doctorant & Professeur des Universités de Picardie – CRIISEA sur : Banque Albaraka d'Algérie, Arab Islamic Bank de Barhein, Banque Misr d'Egypte, Bank IFI d'Indonésie, Koweit Finance House, Bank Islam de Malaisie, Islamic Development Bank d'Arabie saoudite, Islamic Investment Cy of London, Albaraka Bancorp Of Chicago, Al-barak Turkish Islamic Bank

- la rentabilité des banques islamiques (mesurée par les ratios « produit net bancaire sur actif » et « résultat net sur actif ») est moindre que celle des grandes banques conventionnelles, mais elle semble être plus stable dans le temps;

- la qualité de la gestion des banques islamiques (mesurée par le nombre de faillites bancaires et par le niveau de formation des salariés) n'est pas significativement différente de celle des établissements classiques.

Ces observations rejoignent dans l'ensemble les constats des agences occidentales de notation financière dont notamment l'agence Standard & Poors qui a procédé en 2002 à la même analyse comparative ; l'étude conclut que les risques des établissements et instruments islamiques « ne sont dans l'ensemble ni plus ni moins élevés que ceux des autres banques de mêmes tailles et profils »

## **2/Cadre juridique et Réglementation bancaire**

Les banques islamiques sont généralement constituées sous forme de sociétés anonymes avec un capital variable, mais souvent très élevé, souscrit en majorité, par les membres fondateurs ou par les actionnaires, et enregistré dans un document signé dénommé Acte Constitutif.

Les dérogations portent 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.

Hormis ces dérogations, toutes les autres dispositions de la réglementation bancaire appliquée à la banque classique le sont aussi pour la banque islamique. Par contre, en matière de politique monétaire et de crédit, le recours au refinancement de la Banque centrale, au marché monétaire, au système de prêts interbancaires ne sera pas ouvert à la banque islamique en raison des implications du taux d'intérêt.

Les problèmes soulevés par l'application de la charia à l'activité bancaire sont traités au sein de chaque banque par des instances religieuses variées: comités de la charia, superviseurs, conseillers religieux, assemblées générales islamiques... Des instances fédérales diverses (cours islamiques suprêmes, université Al-Azhar du Caire...) tranchent les éventuels litiges entre interprétations de la loi. Dans son application aux activités bancaires, la charia fait cependant l'objet de lectures différentes dans le temps et dans l'espace, selon notamment les courants de pensée de l'Islam (orthodoxes, modérés).

Le cadre réglementaire pour la gestion, le contrôle et la réglementation des banques islamiques est différent d'un pays à un autre. Bahreïn et Qatar à l'opposé de la Malaisie et Yémen, ont opté pour l'approche qui reconnaît le caractère particulier des activités bancaires islamiques, mais préfère les placer sous le même régime de contrôle et de réglementation par la banque centrale que pour les banques classiques, avec de légères modifications et des directives spéciales qui sont généralement officialisées par des circulaires de la banque centrale.

Trois organisations internationales ont été créées afin d'harmoniser les pratiques bancaires islamiques à savoir :

1- L'organisation des comptables et financiers : Accounting & Auditing Organization of Islamic Financial Institutions (AAOIFI), fondée à Bahreïn en 1991, a pour mission d'harmoniser les règles comptables des banques islamiques.

2- Le conseil des services financiers islamiques: Islamic Financial Services Board (IFSB), créé en 2002 par plusieurs Etats musulmans, a pour rôle de rechercher des voies d'intégration de la finance islamique à la finance conventionnelle. L'IFSB a élaboré des normes sur le niveau de fonds propres requis et la gestion des risques et sur la gouvernance des établissements. Ces normes vont permettre aux contrôleurs de vérifier la solidité, la stabilité et l'intégrité de ces établissements.

3- International Islamic Financial Market (IIFM), fondé à Bahreïn en 2002 a pour objectif de concevoir de nouveaux mécanismes et instruments de marché compatibles à la fois avec Shari'a et un développement rapide de la banque islamique.

## Normes Comptables appliquées par les banques islamiques

Banques	Pays	Normes comptables
<b>Al Rajhi Banking &amp; Investment</b>	Arabie Saoudite	International Financial & Reporting Standard (IFRS)
<b>Kuwait Finance House</b>	Koweït	IFRS avec quelques amendements locaux applicables à l'ensemble des banques (et pas uniquement aux banques islamiques).
<b>Dubaï Islamic Bank</b>	Emirats Arabes Unis	IFRS
<b>Islamic Bank of Britain</b>	Royaume-Uni	United Kingdom Generally Accepted Accounting Principles
<b>Bank Islam Malaysia Berhad</b>	Malaysia	Normes d'audit comptable malaises
<b>Qatar Islamic Bank</b>	Qatar	IFRS avec des restrictions pour les banques islamiques
<b>Shamil Bank</b>	Bahreïn	Normes AAOIFI
<b>Al Baraka Islamic Group</b>	Bahreïn	Normes AAOIFI
<b>Bank Muamalat</b>	Indonésie	Normes d'audit comptable indonésiennes
<b>Meezan Bank</b>	Pakistan	IFRS avec quelques amendements locaux applicables à l'ensemble des banques (et pas uniquement aux banques islamiques).

Sources : Rapports annuels- Standard & Poor's

Sur le plan de la politique monétaire, Les banques islamiques sont considérablement désavantagées face à la concurrence des autres banques classiques car elles n'ont pas véritablement accès au marché monétaire pour assurer une liquidité suffisante. Les banques classiques ont toujours la possibilité d'avoir recours aux autres banques et à la Banque Centrale lorsqu'elles ont des difficultés de liquidités. Il faudrait donc trouver une solution contournant le problème de paiement des intérêts pour que les banques islamiques puissent, elles aussi, recevoir l'assistance financière requise dans de telles conditions.

Etant donné qu'elles ne peuvent s'adresser à la banque centrale qui utilise le taux de réescompte. Il reste les trois autres instruments conventionnels qui sont : Le coefficient de réserve, la persuasion morale et la politique du marché ouvert.

Sur le plan fiscal, il y a lieu d'examiner le statut des banques islamiques. La situation des banques islamiques ne correspond pas nécessairement à la législation. La banque islamique ne peut ni verser ni recevoir des intérêts; il s'ensuit que, sur le plan fiscal, ni la banque islamique, ni la clientèle ne peuvent être imposées au titre de l'impôt sur les revenus des créances. Il convient donc d'éviter que les banques islamiques soient imposées au titre de certains impôts qui sont contraires, dans leur principe, à ceux en vigueur dans la Charia, d'une part, et que les clients qui traitent avec ces banques dans le cadre des comptes de participation se trouvent désavantagés par une imposition en cascade.

La politique financière et l'organisation économique islamique reposent en grande partie, sur l'obligation d'aumône prescrite par la Charia et désignée par le terme "AL Zakat"; ainsi l'Islam impose le versement de la Zakat<sup>15</sup> dans le fonds autonome et spécial désigné par la banque sous le nom de "Compte de Al Zakat et de service social".

Par ailleurs, la Charia islamique stipule la Zakat à concurrence de 2,5% sur toute l'épargne du pays, sur les recettes du commerce, de 5 à 10% sur les récoltes, de 20% sur certains minéraux et sur quelques têtes de bétail.

Les fonds provenant de la Zakat peuvent être utilisés pour des actions sociales en vue de la création d'usines ou de la bonification et de l'achat des terres agricoles, de la création d'entreprises commerciales ou de tout autre projet qui serait au profit des pauvres afin de leur assurer un revenu régulier qui conviendrait à leurs besoins.

Outre les difficultés relatives au développement de marchés monétaires et l'organisation de la réglementation et du contrôle, il y a lieu de revoir la collecte des données en l'absence de normes internationales de déclaration et de comptabilité. Des efforts sont manifestés par Bahreïn

---

<sup>15</sup> Imposition islamique d'un certain taux sur certaines activités (commerce, exploitation minière, récoltes agricoles, épargne, etc.).

et Malaisie qui ont commencé à inclure dans leur rapport un chapitre dédié à l'activité islamique. En outre le marché des capitaux est à développer, le secteur doit élargir et diversifier les instruments et effets publics islamiques et inventer de nouvelles techniques pour permettre aux banques de diversifier leurs bilans.

### *Section3: Limites de la finance islamique*

Les pays arabes à l'image d'autres pays émergents présentent encore des contraintes qui empêchent ou qui ralentissent l'émergence de places financières solides à l'image des centres financiers de Londres, Tokyo, Hong-Kong... En effet, la finance islamique ne gagnera ses lettres de noblesse et ne pourra accéder à une forme de reconnaissance internationale qu'à un certain nombre de conditions:

- **Une méfiance à l'égard des instruments financiers** : même si ce phénomène tend aujourd'hui à se résorber, les investisseurs sont encore réticents aux produits dérivés, aux futurs... Même les législations locales se méfient de ce type de produits en avançant l'argument que les produits de spéculation sont interdits. Dès lors, les marchés financiers arabes manquent de diversité d'instruments d'investissement. La région fait alors défaut de spécialistes financiers qui pourraient construire un plus grand nombre d'instruments financiers.

Dans le même ordre d'idée, on note un manque d'institutions financières de renom dans la région capables d'offrir des solutions sophistiquées aux entreprises, puisque hormis Dubai et Bahreïn le paysage bancaire des pays arabes est constitué essentiellement de banques locales commerciales. La région arabe manque donc d'institutions financières. Par conséquent, le marché secondaire n'est pas efficace. Le rôle primordial des institutions financières est celui de créer de nouveaux instruments financiers, promouvoir le commerce, et le rendre plus attractif aux yeux des investisseurs.

- **Un manque de transparence** : la lecture des comptes des banques islamiques est un exercice difficile tant les concepts et les termes employés sont étrangers au jargon financier standard; le contenu informationnel des états financiers est souvent pauvre.

- **Le manque d'un cadre juridique fiable** : Les places boursières leaders dans la région ont pris conscience depuis quelques années de l'importance d'un cadre juridique capable

de réguler les opérations financières. Certains pays arabes font encore défaut de législations pour gérer leurs marchés primaires et en particulier leurs marchés secondaires. Par ailleurs, il n'y a pas de normes homogènes au niveau comptable islamique, elles sont appliquées de manière très hétérogène selon les pays.

- **Le manque d'harmonisation** : Les écoles d'interprétation de la jurisprudence montrent bien qu'il n'y a pas de pensée unique concernant l'Islam en général. Effectivement certaines écoles sont plus flexibles que d'autres. Nous pouvons également citer comme exemple de divergences de points de vues le cas de l'intérêt : en Egypte, l'université d'Al Azhar (une référence dans le monde musulman) a édicté une fatwa (règle) disposant que l'intérêt était parfaitement licite en Islam tandis que l'Afrique du Nord et l'Indonésie font preuves de réserves.

- **Gouvernance**: les banques islamiques sont souvent actives dans des régions émergentes qui valorisent assez peu les bonnes pratiques de gouvernance.

- **Gestion des risques**: certains risques inhérents aux banques islamiques sont à ce point spécifique qu'ils nécessitent une approche différente en matière de gestion des risques.

- **Manque de liquidité** : c'est sans doute la faiblesse la plus importante des banques islamiques. Les instruments de gestion de la liquidité sont souvent des instruments de taux, interdits par la Charia. D'où l'existence de substituts ad hoc (comme en Arabie saoudite), et un marché interbancaire encore immature.

## Chapitre III: Ouverture du marché financier marocain sur des produits financiers appelés alternatifs.

### *Section1: Aperçu historique*

1987 : Création de l'association marocaine pour la définition de l'économie islamique.

1988 : Journal Notre Economie : Informations sur l'économie islamique.

1989 : Etude sur l'intérêt de l'établissement d'une banque islamique au Maroc.

Ensuite, l'ex-Wafa-bank avait initié une tentative de lancement de produits islamiques, qui n'a pas eu l'accord des autorités monétaires. Depuis, les banques des pays de Golfe n'ont pas cessé de manifester leur intérêt pour le marché marocain où une bonne partie de leur épargne s'y investit. La dernière tentative était celle de la banque islamique internationale du Qatar en septembre 2003, pour la création d'une banque Quataro-marocaine. Elle s'est heurtée à une politique qui offre au secteur bancaire une protection économique.

Parmi les statistiques communiquées par les études faites par la BAM sur la potentialité du marché : sur 1500 entreprise, 6% ont manifesté leur besoins pour ces produits islamiques, 20% ont confirmé leurs dispositions à se convertir aux nouveaux produits s'elles trouvent l'alternative, 25% affirment la possibilité d'opérer avec ce secteur.

Aussi, Les banques marocaines ne peuvent tourner le dos aux produits islamiques pour longtemps puisqu'elle sont obligées de suivre l'évolution du marché. Des ressources ont été générées par la hausse des prix du pétrole et les investisseurs sont en quête d'opportunités. Les capacités d'intervention de ces fonds sont évaluées à 176 milliards. Ce sont des marchés potentiellement importants pour les financements de projets. Ainsi, les banques pourraient se procurer de nouveaux apports de liquidités provenant de la finance islamique.

Le lancement de produits bancaires différents conçus pour être halal sous leur appellation officielle « produits alternatifs » a suscité l'intérêt au Maroc. Le nombre de Musulmans marocains refusent d'utiliser les produits bancaires habituels qu'en cas de besoin extrême et se trouvent en dehors des circuits formels. Ce lancement vise aussi à éviter les transferts massifs des résidents à l'étranger (trois millions opérateurs) vers les banques islamiques.

En effet le gouverneur de Bank Al Maghreb a signé le 17 septembre 2007 la recommandation qui constitue la directive de la direction de supervision bancaire, autorisant les banques à décliner leurs offres halal. Le délai que s'est accordé BAM pour le lancement officiel de ces produits se justifiait par : les vacances, le retour des MRE, etc. Il fallait aussi pour les banques et sociétés de financements, se mettre d'accords sur les règles de base de l'offre (appellations, règles juridiques,...etc.).

Il faut noter que La motivation de Bank Al Maghrib est de rechercher, dans un souci d'améliorer le taux de bancarisation d'une portion importante de la population marocaine qui refuse de recourir aux crédits usuraires, pour amener ce taux qui a stagné de 25% à 30%. Accessoirement cette décision s'explique aussi par une volonté d'adapter l'environnement financier marocain aux attentes de gros investisseurs du Golfe et à la forte demande des clients.

### *Section 2: Cadre réglementaire et organisationnel*

La rémunération des solutions alternatives dépendra, comme tout autre produit bancaire du coût de l'argent et du risque associé aux clients et la durée du financement. Pour contenir le risque lié à la mauvaise foi du client, les banques appliquent la loi des grands nombres. Elles calculent le coût moyen des retards de paiement constatés parmi l'ensemble de leur clientèle et l'impute au coût de financement.

Les produits autorisés sont alignés sur les règles prudentielles et comptables de Bank Al Maghrib. Les mesures de gestion des risques sont les mêmes que pour les produits conventionnels. Les contrats liés aux trois solutions sont alignés sur les règles de l'AAOFI (Audit & Accounting Organisation for Islamic Financial Institutions) qui siège à Bahraïn.

Les montages de financements islamiques sont généralement structurées de telle manière que plusieurs transferts de propriété sont nécessaires (la banque ou sa filiale achète un bien qu'elle revend avec une marge ou loue avec une option d'achat), chaque transfert de propriété supposant un droit de mutation (une taxation). Mais Le cadre juridique marocain actuel n'est pas encore adapté aux montages de la finance islamique. Ce problème de la double taxation peut se

traduire concrètement soit par le paiement double de la TVA (vente de biens), ou des droits de mutation (foncier) ou encore des droits d'enregistrement<sup>16</sup> dans le cas de cession de parts.

Dans ces modes de financements la banque a une double vocation commerciale et financière. Loin de rester dans sa mission classique d'intermédiation financière, elle intervient 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.

### *Section3: Présentation des produits alternatifs au Maroc*

Les trois nouveaux produits financiers autorisés ne concernent que le financement et non les dépôts, et permettent aux clients de mener des opérations tant dans le secteur de l'immobilier (Mourabaha et Ijara) que dans celui de l'entreprise (Moucharaka).

1/ Le produit « Mourabaha »

#### **a. Description du produit**

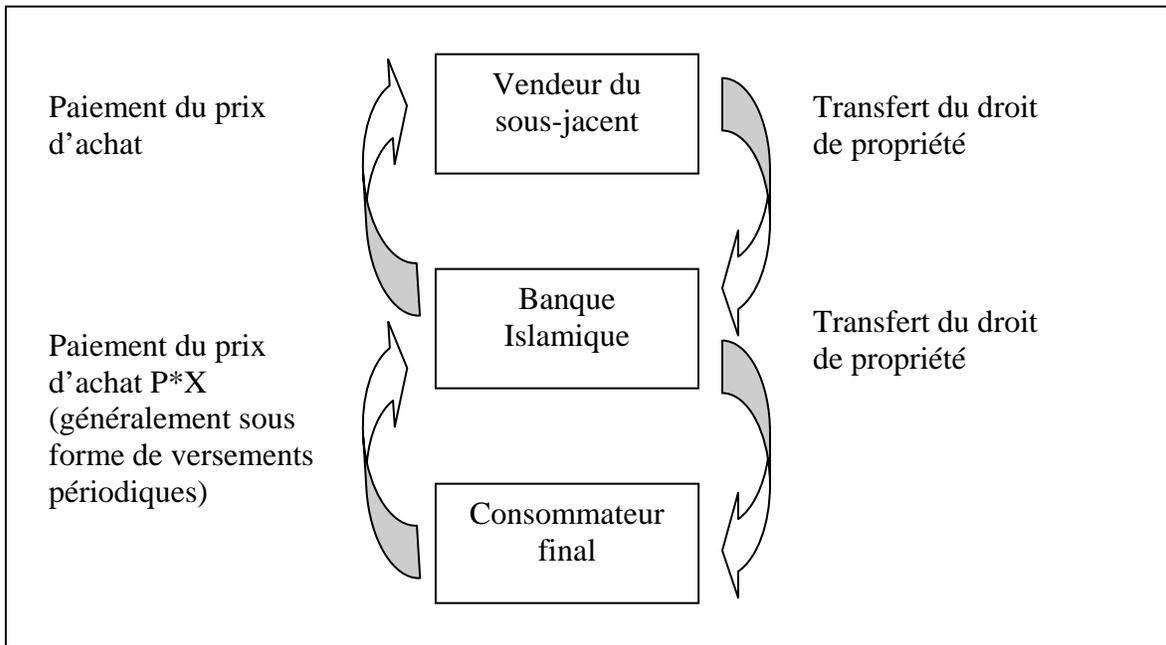
La Mourabaha est une technique de financement au titre de laquelle, le client, désirant s'approprier un bien, va charger la banque de le lui acheter d'une tierce personne. Plutôt que de demander un crédit directement à une banque, le client va se voir revendre le bien au prix d'acquisition plus une certaine marge bénéficiaire fixée au préalable, et réglera le paiement du

---

<sup>16</sup> Selon l'article 9 de la loi de finance 2009, les droits d'enregistrements vont être appliqués une seule fois sur les acquisitions de biens immeubles en consécration du principe de neutralité de l'impôt.

bien en différé, soit en une fois à un délai déterminé, soit par des versements réguliers sur généralement de 3 à 18 mois.

La vente par Mourabaha est sans aucun doute le contrat le plus populaire et le plus utilisé par les institutions bancaires islamiques : 60 à 80% du total actif des banques provient du financement par Mourabaha.



Source: Schéma extrait d'une intervention de Standards & Poor's – 16 mai 2007

### b. Illustrations

La Mourabaha est un mode de financement qui permet aux banques de financer, dans le respect des circulaires de Bank AL Maghrib, aussi bien les besoins d'exploitation de leur clientèle (stocks, matières, produits intermédiaires) que leur investissement à court terme.

### c. Les risques

Les principaux risques auxquels s'exposent les banques offrant ces produits sont :

- ◆ Risque de crédit

- ♣ Risques de marché (marge/taux)
- ♣ Risques opérationnels (juridique, conformité avec Charia)

d. **Faisabilité au Maroc**

Le contrat Mourabaha en tant que tel n'a pas d'équivalent dans la législation bancaire. A la différence d'une opération de crédit telle que définie précédemment, le contrat de Mourabaha met à la disposition d'une autre personne non pas des fonds mais le bien à financer. Il ne rentre ni dans l'activité bancaire ni dans les activités connexes.

Néanmoins, le contrat de Mourabaha pourrait être mis en place ou commercialisé par les banques conventionnelles, à travers des filiales spécialisées: les filiales se chargeront de l'intermédiation commerciale et les banques de la mise en place du crédit. Ceci nécessiterait un réaménagement des règles régissant les prises de participation pour autoriser les banques à détenir de telles filiales dont l'objet social serait considéré comme étant un prolongement de l'activité des banques.

La recommandation de BAM fixe le délai maximum de remboursement pour la Mourabaha à 48 mois. Ceci s'applique aux produits lancés par Wafasalaf dans le cadre de financement islamique de consommation. Le produit lancé par Attijariwafa Bank a pour durée de vie 25 ans comme les crédits conventionnels.

Pour Attijariwafa Bank, le prix facturé au client dans le cadre de la Mourabaha comprend le coût d'acquisition du bien, les frais liés à cette transaction et la marge de la banque

La Mourabaha: conviendra parfaitement au micro crédit, selon l'étude de BMCE Bank, les experts estiment le potentiel de ce marché à 3,2 millions de clients.

## 2/ Le Produit « IJARA »

### a. Description du produit

Dans un contrat *d'Ijara*, la banque achète une chose désignée (mobilier ou immobilière) par un client et la lui loue moyennant le versement d'un loyer pour une durée préalablement déterminée.

Les contrats d'Ijara peuvent revêtir l'une des deux formes suivantes :

- ♣ Ijara sans engagement d'achat par le locataire, appelée Ijara Attachghiliah ou location simple ;
- ♣ Ijara assortie d'un engagement d'achat formulé au départ au niveau du contrat, appelée Ijara wa iqtina<sup>17</sup> ou location-vente.

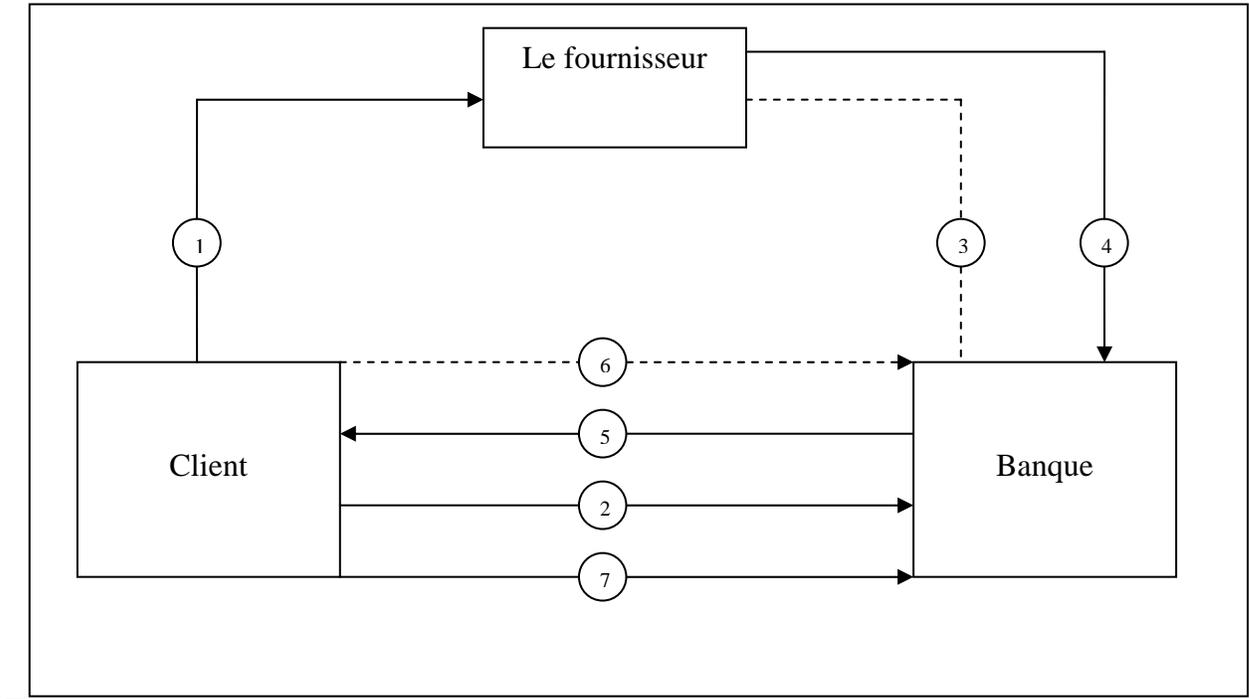
L'Ijara wa iqtina ressemble, en beaucoup de points au leasing conventionnel. Il en diffère néanmoins par le fait que dans l'Ijara wa Iqtina, la promesse de vente est synallagmatique ; le transfert de propriété est différé mais inéluctable, alors que dans le leasing la promesse de vente est unilatérale, puisque le locataire bénéficie d'une option d'achat.

L'Ijara représente à peu près 15%<sup>18</sup> du total des financements accordés par les banques

---

<sup>17</sup> Iqtina : mot arabe signifiant acquisition

<sup>18</sup> « La Finance islamique », Michel Ruimy. 2008.



Source : Schéma extrait de « La finance Islamique », Michel Ruimy, 2008, page : 104

### **b. Illustrations**

Les exemples d'utilisation du contrat d'ijara sont nombreux. On peut citer à titre d'exemple l'acquisition par la Kuwait Airways d'avions à travers un contrat d'Ijara wa Iktina financé par une banque islamique, ou l'acquisition par une entreprise de textile d'une machine de production à travers un contrat d'Ijara wa Iktina financé par une banque commerciale marocaine.

L'acquisition de bâtiment destiné à l'habitation principale ou à l'usage professionnel peut se faire également à travers des contrats d'Ijara.

### **c. Les risques**

Les principaux risques auxquels s'exposent les banques offrant ces produits sont :

- ♣ Risque de crédit
- ♣ Risques de marché (marge/taux)

- ◆ Risque de liquidité
- ◆ Risques opérationnels (juridique, conformité avec Charia, réputation)

#### **d. Faisabilité au Maroc**

Sur le plan réglementaire, la loi bancaire actuelle ou révisée permet aux établissements de crédit qui effectuent, à titre habituel, des opérations de crédit bail de pratiquer des opérations de location simple. Aussi,

La loi bancaire révisée introduit les modifications suivantes :

- Sont assimilées à des opérations de crédit en plus des opérations de crédit bail et de location avec option d'achat, les opérations qui leur sont assimilées ;
- Les opérations de location avec option d'achat permettent le financement en plus des immeubles à usage professionnel, les immeubles à usage d'habitation.

L'Ijara wa iqtina peut être assimilée à une location avec option d'achat.

Sur le plan comptable, le traitement des opérations d'Ijara ne soulève pas de questions particulières et peut tout à fait s'insérer dans les schémas d'écritures relatifs au leasing à la différence que le loyer d'une opération d'Ijara comprend le capital et une marge bénéficiaire (plus-value), alors que le loyer d'une opération de leasing comprend un capital et des intérêts.

Sur le plan prudentiel, l'Ijara est traité, selon les cas, comme une opération de location ou comme une opération de leasing.

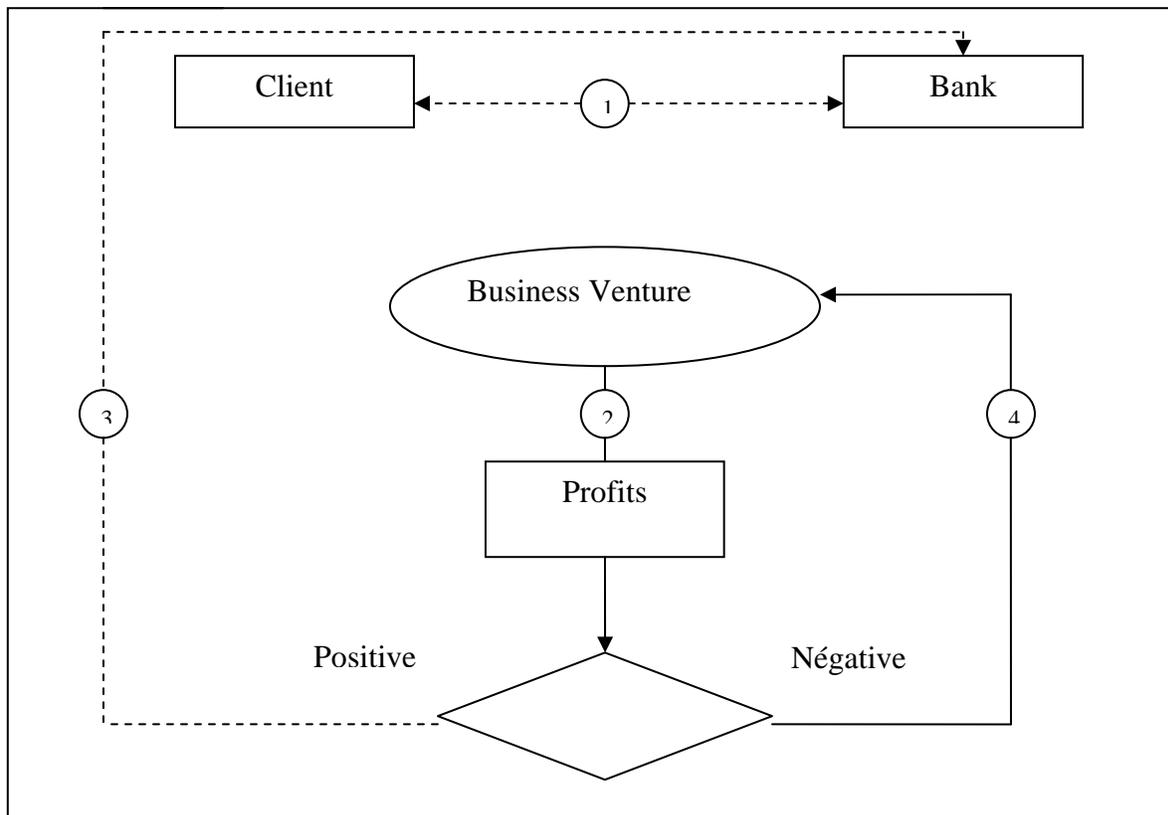
### 3/ Le produit « Moucharaka »

#### **a. Description du produit**

Le contrat de Moucharaka se définit de manière générale comme une joint-venture entre une banque et son client, lesquels constituent ensemble une société. Les deux parties souscrivent ainsi au capital de cette société et participent aux pertes à hauteur de leur participation et aux profits selon un prorata prédéterminé. Il est assimilé au Capital Risque.

Il existe deux formes principales de Moucharaka : la Moucharaka Tabita (fixe ou permanente) et la Moucharaka Moutanakissa (dégressive).

Dans le premier cas, la banque et le client demeurent partenaires jusqu'à l'expiration du contrat qui en pratique coïncide avec l'achèvement du projet financé. Dans le second cas, la banque se retire de la société au fur et mesure de l'avancement du projet financé et de son aptitude à générer des fonds suffisants pour assurer le retrait de la banque.



Source : Schéma extrait de « La finance Islamique », Michel Ruimy, 2008, page : 98

## **b. Illustrations**

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 (SA, SARL, SNC...).

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.

Cependant, et selon la majorité des économistes « musulmans », l'application la plus adéquate de la Moucharaka se situe principalement à petite échelle, dans des secteurs comme l'agriculture ou pour des projets de développement ruraux.

## **c. Les risques**

Les principaux risques auxquels s'exposent les banques offrant ces produits sont :

- ◆ Risques de marché (prix de l'actions/secteur)
- ◆ Risque de liquidité (actifs peu liquide, actions généralement non cotées)
- ◆ Risques opérationnels (conformité avec Charia, réputation)

#### **d. Faisabilité au Maroc**

Sur le plan réglementaire, la Moucharaka s'analyse en une prise de participation et assimilées au sens de l'article 8 de la nouvelle loi bancaire, et peut être effectuée par les établissements de crédit agréés, sous réserve du respect des limites fixées, par rapport à leurs fonds propres et au capital social et/ou droits de vote de la société objet de la participation.

La circulaire que devra adapter BAM dans le cadre de la nouvelle loi bancaire relative aux conditions de prises de participation par les établissements de crédit dans des entreprises existantes ou en création pourrait étendre les exceptions prévues aux opérations de financements Moucharaka .

Les financements faits par Moucharaka peuvent se faire à travers une société de Capital-risque ou de micro finance également.

Sur le plan comptable et prudentiel, le traitement des opérations de Moucharaka ne soulève pas de questions particulières.

Et pour affiner et bien détailler l'ensemble des informations évoquées auparavant, une étude empirique de quatre pays de la région est nécessaire dans un premier chapitre ensuite recenser les freins qui ont bloqués le développement des produits alternatifs au Maroc.

*Deuxième Partie:*  
*Les freins au développement des produits  
alternatifs*

## Chapitre I: L'expérience maghrébine

### *Section I: L'Algérie*

Le secteur bancaire algérien se caractérise par un effort de libéralisation du marché qui se traduit avec une liberté à l'investissement (un capital minimum requis de 30 millions de dollars pour une banque et 7 millions pour un établissement financier en 2006) ainsi qu'une activité bancaire qui opère dans un contexte de convertibilité courante.

En effet, le secteur bancaire est engagé dans une mutation qui devrait se traduire par une bancarisation importante et par des opérations plus rapides. Mais selon une étude faite récemment par l'Union des Banques Maghrébines (UBM) le système bancaire algérien caractérisé par une faible couverture de la demande de services est incapable de répondre aux besoins de financement du développement du pays, ainsi un réseau moins développé avec 1 131 agences par rapport au Maroc qui est en tête avec 2 632 agences.

Par ailleurs, le marché bancaire algérien comporte seize (16) banques classiques publiques et privés<sup>19</sup>, une banque mixte et deux (2) banques islamiques.

En effet, la banque mixte nommé Algeria Gulf Bank, elle est détenue par 3 actionnaires majeures, United Gulf Bank de Bahreïn, Tunis International Bank et Jordan Kwait Bank. La banque commercialise les produits classiques et les produits conformes à la Charia (produits islamiques) pour les particuliers ainsi que les entreprises.

Pour les 2 banques islamiques, il y a en premier lieu la Banque Al Baraka d'Algérie installée depuis 1991. Elle est habilitée à effectuer toutes les opérations bancaires, de financement et d'investissement en conformité avec les principes de la loi islamique. Ses formules proposées sont : Mourabaha, Moucharaka, Ijar (Leasing, Location, Vente), Salam et Istisna'a, destinées aux entreprises, professionnels et particuliers. La banque Al Baraka est détenue par la Banque d'Agriculture et de développement Rural d'Algérie (50%) et le groupe saoudien Dallah Al Baraka (50%).

---

<sup>19</sup> Voir Annexe2

Longtemps en situation de monopole, la banque a attiré du faite de ses performances un autre établissement financier islamique appelé Al Salam Bank d'Algérie, installé en Octobre 2008. Ses actionnaires sont le groupe immobilier Imaar des Emirats Arabes Unis, et la banque Libano-Canadienne. Al Salam vise le même segment du marché que la banque Al Baraka (entreprises, professionnels et particuliers). Toutefois bien que le gouvernement algérien ait autorisé la commercialisation de produits islamiques, il a refusé d'accorder des faveurs ou facilités aux banques islamiques en termes de conditions spécifiques d'exercice.<sup>20</sup>

## *Section2: La Tunisie*

Le secteur bancaire tunisien connaît u n'a pas cessé de se développer ses dernières années pour répondre aux changements et ce au moyen de la réforme du marché ainsi la restructuration des banques afin de consolider le secteur.

Le marché bancaire compte 23 banques classiques<sup>21</sup> et 2 banques islamiques à savoir : BEST Bank et NOOR Bank.

Pour BEST Bank (Bank Ettamouil Saoudi Tounsi), elle a été créée en 1983 avec des fonds Tunisiens (la République Tunisienne et l'Office National de Sécurité Sociale de Tunis) et saoudiens (Al Baraka Bank), ayant pour but d'encourager les investissements arabes et islamiques et de développer les relations socio économiques entre les pays arabes et islamiques. Ses produits à savoir Taajir, Moucharaka, Mourabaha et Moudaraba sont destinés aux entreprises et aux investissements.

La 2ème quant à elle, c'est NOOR Bank<sup>22</sup> qui a ouvert un bureau de représentation en 2008. Elle est axée principalement sur les services bancaires d'entreprises et d'investissement.

---

<sup>20</sup> M. Medelci, Ministre des Finances, a rappelé le 11 Janvier 2007, devant l'assemblée populaire nationale que l'ordonnance n°03-11 relative à la monnaie et au crédit, qui organise la constitution et le fonctionnement des banques et établissements financiers en Algérie, ne comporte pas de conditions spécifiques pour les banques islamiques : « Les banques désirant exercer en Algérie devront donc se confronter à cette loi mais elles pourront, si elles le souhaitent, placer sur le marché des produits financiers islamiques. Toutefois, ces banques resteront soumises aux règles prudentielles en vigueur ». Le ministre a été catégorique en affirmant qu'il était exclu que des mesures préférentielles spécifiques à ce type d'établissements soient prises.

<sup>21</sup>Voir Annexe3

<sup>22</sup> Filiale de Dubai Investment Group (DIG), du cheikh Maktoum, gouverneur de Dubai

Par ailleurs, la Tunisie ne dispose de base juridique en matière de finance islamique mais malgré cela, elle est devenue la cible principale en Afrique du Nord et cela est dû au nombre d'investisseurs présents tels que : Dubaï Holding, I'mar, Abou Khater.

### *Section3: Le Maroc*

Le secteur bancaire marocain<sup>23</sup> joue un rôle clé dans l'économie marocaine. Il a connu différentes réformes qui en font aujourd'hui un système plutôt moderne adapté aux besoins de la société comme à ceux des entreprises.

Le mouvement de concentration et de rationalisation du secteur bancaire s'est poursuivi au cours de ces dernières années. Ainsi, le nombre d'établissements de crédit est en baisse continue : il est passé de 68 en 2001 à 52 en 2005.

Par ailleurs, le nombre de banques a baissé en passant de 19 en 2001 à 16 à fin 2005, et ce suite aux opérations de fusion absorption opérées dans le secteur. Après retrait d'agrément à la Banque Nationale pour le Développement Economique opérée au début de l'année 2006, le nombre de banques est passé à 15 dont 12 banques privées et trois banques publiques spécialisées.

Par ailleurs, Le paysage bancaire marocain compte 4 catégories d'établissements de crédit :

*\_ Les banques de dépôts classiques :* nous recensons cinq grandes banques privées qui réalisent près de deux tiers de la collecte des dépôts bancaires à savoir : Attijariwafa Bank (AWB), la Banque Marocaine du Commerce Extérieur (BMCE), et les trois filiales françaises en l'occurrence la SG Maroc, la BMCI et le Crédit du Maroc.

---

<sup>23</sup> Performance du secteur en 2008

- Hausse de **13,4%** à **564 Mrds de dhs** des **dépôts clientèle**
- Accroissement de **22,6%** à **512 Mrds de dhs** des **crédits clientèle**
- Augmentation de **26,2%** à **153 Mrds de dhs** des **engagements par signature**
- Recul de **11,4%** à **32,4 Mrds de dhs** des **créances en souffrance clientèle**
- Taux de contentualité du secteur s'établit à **6,34%** contre **8,16%** en 2007

\_ **Le Crédit Populaire du Maroc (CPM)** : leader historique du secteur, le CPM est composé de la Banque Centrale Populaire (BCP) et le réseau des Banques Populaires Régionales (11 BPR). Il est un organisme public dont la vocation principale consiste en la collecte de la petite épargne et la distribution des crédits aux PME. Depuis 2002, la BCP s'est transformée en une société anonyme et s'est engagée dans un processus de privatisation.

\_ **Les Organismes Financiers Spécialisés dans le financement de secteurs d'activités particuliers** : Crédit Immobilier et Hôtelier (CIH), la Caisse Nationale du Crédit Agricole devenue le Crédit Agricole du Maroc (CAM). Ces organismes sont engagés dans un processus de restructuration et d'assainissement. En effet, la CNCA s'est pourvue de nouveaux statuts publiés en décembre 2003 qui prévoient que des conventions conclues avec l'Etat concernant les activités requérant un soutien spécifique, en particulier les petites et les moyennes exploitations agricoles. Quant à la BNDE, elle a été reprise en 2003 par la Caisse de Dépôt et de Gestion (CDG). Le CIH est passé sous le contrôle de la CDG et du groupe Caisses d'Epargne Françaises.

\_ **Autres banques dont la création répond à des besoins spécifiques** : Bank Al Amal pour le financement de projets d'investissement des Marocains résidents à l'étranger et le fonds d'équipement communal dédié au financement des collectivités locales (FEC).

Et ces établissements bancaires offrent une panoplie de produits que ça soit au marché des particuliers, professionnels ou entreprises.

Pour ce qui est de banques islamiques, le Maroc a rejeté plusieurs demandes d'installation de ces dernières sur le territoire marocain. « Notre position est claire. Il n'y aura aucune banque islamique ou non islamique au Maroc. Et il n'y aura aucune discrimination entre les Marocains » déclare M. Jouahri, le Gouverneur de la Banque Centrale. Par contre, des produits islamiques appelés « alternatifs » (Ijar, Moucharaka et Mourabaha) ont pénétrés le marché bancaire à compter du 1<sup>er</sup> Octobre 2007 comme j'avais souligné auparavant et venus élargir la gamme des services et produits déjà proposés par les banques de la place. Et cela pour plusieurs raisons, d'une part, une réponse à une forte demande d'une certaine catégorie de la population marocaine désireuse d'obéir aux principes de la Charia selon lesquels le "riba" (intérêt ou usure) est interdit

sur toutes les transactions financières, et qui imposent que le droit au revenu implique aussi une participation aux pertes éventuelles.

Elle permettra, d'autre part, de contribuer à une meilleure bancarisation<sup>24</sup> de l'économie marocaine en intégrant dans le système financier officiel des prêts exempts d'intérêts et des moyens de financement qui n'étaient proposés jusque-là que par certains mouvements fondamentalistes, et étaient ainsi susceptibles de contribuer au blanchiment d'argent ou au financement d'activités criminelles ou terroristes.

Après 18 mois de la commercialisation de ces produits et les banques se montrent toujours discrètes et ne veulent pas communiquer sur le sujet comme s'il s'agit d'un sujet tabou. Toutefois, il est impossible d'obtenir des informations sur le nombre de contrats signés jusqu'à maintenant. Selon un responsable au sien d'Attijariwafa Bank « Pour le moment, la production de ces produits n'est pas massive ».

En effet, ces nouvelles formules ont été confrontées à de nombreux obstacles qui ont présentés une entrave pour le développement des produits alternatifs et c'est ce que je vais montrer dans le prochain chapitre.

Par ailleurs, pour le cas de la Libye, le système bancaire connaît une régularisation au niveau de sa réforme visant plus une ouverture vers l'extérieur. Cette réforme repose sur une stratégie globale sur 3 axes à savoir :

- La promotion du secteur bancaire dans tous les domaines techniques et de service,
- L'autorisation de l'entrée des banques étrangères dans le pays,
- La promotion du secteur financier.

Toutefois, le pays n'opte toujours pas pour les banques islamiques d'où la nécessité de dire qu'il n'existe non plus de produits islamiques.

Pour conclure ce chapitre, l'essor de la finance islamique dans les pays magrébines s'explique notamment par les mutations que subit actuellement le secteur bancaire nord-

---

<sup>24</sup> Taux de bancarisation est de 40% en 2007

africain. Dans cet environnement, les banques islamiques veulent jouer un rôle dans la banque de financement et d'investissement. Toutefois, il ne semble pas que la finance islamique puisse, à court terme, se développer comme technique de financement dominante, d'autant que les établissements financiers ont pleinement conscience que le critère déterminant, au-delà des règles de conformité à la Charia, restera la rentabilité économique<sup>25</sup>.

---

<sup>25</sup> « La Finance Islamique », Michel Ruimy, Edition 2008. Page: 52

## Chapitre II: Les freins au développement des produits alternatifs au Maroc

Après la recommandation n° RN33/G/2007 de Bank Al Maghrib relative à la commercialisation des produits alternatifs (Ijara, Moucharka et Mourabaha), toutes les banques de la place ont mis en place leur produits « Halal ». Par ailleurs et contrairement à ce que pensaient le management de ses banques et les médias, les clients n'ont pas fait la queue devant les guichets pour s'offrir ces nouvelles solutions. Nous allons donc dans ce chapitre expliquer pourquoi ses produits islamiques dits « alternatifs » ne sont pas développés après plus d'un an de leur lancement.

### *Section1: Aspect réglementaire et fiscale*

Bank Al Maghrib a interdit les banques et les sociétés de financement d'utiliser ces mots « Islam& conformes à la Charia islamique» pendant la commercialisations des ces nouveaux produits. En effet, elles ne doivent pas faire référence à la connotation religieuse de ces formules. Elles doivent être présentées et commercialisées comme des produits conventionnels dans le réseau bancaire marocain. En pratique, il est difficile de ne pas faire allusion à l'aspect religieux de ces produits pour les campagnes publicitaires. En effet, le label Halal est le seul argument de vente de ces produits puisqu'ils existent sur le marché dans leur forme conventionnelle. Il est donc difficile d'expliquer leurs caractéristiques aux clients, surtout les moins avisés, sans faire allusion à leur aspect religieux.

Sur le plan fiscal, les multiples taxations (les droits de conservation foncière, la taxe notariale et les honoraires du notaire) engendrés par les diverses mutations ainsi la TVA applicable sur ces produits qu'est de 20%, ce qui les renchérit par rapport aux produits conventionnels (10% TVA).

## Section2: Tarification

Les frais supplémentaires liés à ces modes de financement pèsent lourd sur leur coût et les pénalisent sur le plan concurrentiel en matière de prix : les frais de transactions et le coût fiscal supplémentaire. Ainsi s'ajoute la rémunération du risque que supporte la banque.

Le taux de rentabilité exigé par la banque est au maximum car le prix fixé est définitif et ne peut donner lieu à aucune révision par opposition au taux d'intérêt. Ce qui génère des marges à supporter par le client plus important que les intérêts supportés dans le cadre d'un financement conventionnel.

Il faut en effet savoir que les établissements bancaires calculent en interne leur marge commerciale pour les produits alternatifs sur la base d'un taux d'intérêt, exactement comme s'il s'agissait d'un prêt classique.

Etant donné que le client supportera une marge fixe et qu'il payera une mensualité invariable dans le temps, les banques appliquent un taux fixe pour le calcul de leur gain, majoré d'une prime fiscale et ce, pour se prémunir contre le risque de renchérissement du coût des ressources (hausse des taux d'intérêt) et la hausse du taux de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) sur les produits financiers (la marge commerciale étant considérée comme un produit financier !).

Pour bien montrer ce coût élevé, j'ai fait une étude comparative<sup>26</sup> entre un crédit logement classique qui est le **Miftah Classique**, avec les deux formules alternatifs commercialisés par Attijariwafa Bank : **Miftah Al Kheir**, basé sur le principe de la Mourabaha et **Miftah Al Ftah** sur le principe Ijar wa Iqtina.

**Prenons un exemple<sup>27</sup>** : une personne qui souhaite acquérir un appartement d'une valeur 200 000 DH sans aucun apport personnel, sur une durée de 20 ans.

Dans le cas de Miftah Al kheir, la marge commerciale de la banque sera de l'ordre de 253 165 DH. Son calcul a été fait sur la base d'un taux d'intérêt fixe de 7,19% (Barème

---

<sup>26</sup> Voir Annexe4

<sup>27</sup> Voir Annexe5

Mourabaha 15 à 20 ans) qui comprend un taux de 5,07% (taux variable minimum en vigueur actuellement), une majoration de 1,35% pour rendre le taux fixe ainsi qu'une prime de 0,7% pour le risque fiscal. Dans un crédit immobilier classique, la rémunération du financement se fera sur la base du taux de 5,07% seulement, soit une économie de 2,12 % en taux d'intérêt et de 81 948,12 DH en montant c'est-à-dire le total des remboursements. Pour la mensualité que le client supportera, elle est de 1888,19 DH dans le cas de Moucharaka alors qu'il aurait à payer 1237,39 DH seulement avec un crédit classique à taux variable, soit près de 650 DH de plus par mois. Cependant, l'utilisation d'un taux élevé pour le calcul de la marge commerciale de la banque fait que la mensualité de Mourabaha est plus élevée que celle du crédit. En terme de coût global, Mourabaha est plus chère que le prêt conventionnel de plus de 81 948DH.

Pour continuer sur le même exemple (appartement d'une valeur de 700 000 DH), la mensualité de Ijar Wa Iqtina (Miftah Al Fath) ressort à 1662,36 DH. Soit le coût global à payer est de 418 966,4 DH dont la valeur résiduelle est de 20 000 DH. Donc une il est plus cher que le crédit classique de 47 749,4 DH.

En fait, le produit Miftah Al Fath n'est nullement adapté aux personnes physiques pour le financement de logements. D'abord, le bien immobilier reste la propriété de la banque, ce qui déplaît à la majorité des Marocains.

Ensuite, les clients auront à supporter la TVA sur toute la mensualité et non sur la partie marge commerciale seulement et ce, sans bénéficier d'aucun avantage fiscal, ce qui augmente considérablement la traite mensuelle.

Pour conclure, les produits alternatifs reviennent plus chers par rapport à un crédit classique. Et Cela a dissuadé de nombreux particuliers de souscrire à ces derniers malgré que les clients manifestent de l'intérêt raconte un chargé de clientèle d'une autre agence située en plein centre de Casablanca et ajoute-il c'est de « l'arnaque pur et simple »

### *Section3: Mode de distribution*

Depuis le lancement des produits islamiques appelés alternatifs en Octobre 2007, aucune campagne de communication officielle n'a été menée pour mettre au courant les clients visés, juste des affiches et dépliants ont été distribués dans les agences sans mentionner qu'ils sont halal ou conformes à la Charia, chose qui a été interdite par Bank Al Maghrib afin d'éviter toute comparaison et de taxer les transactions bancaires classiques sur l'intérêt comme Haram. Sachant que la connotation religieuse des ces formules est le seul argument de vente de ces dernières puisqu'ils sont commercialisés dans la même forme que les produits conventionnels.

Ainsi, il y a une certaine réticence au niveau du personnel de la banque pour ces produits et cela est dû principalement au manque de communication interne et manque de formation et particulièrement des chargés clientèle, ces derniers sont inaptes à vendre ces produits et bien faire comprendre aux clients le fonctionnement de ces formules vu que ce n'est pas le même profil vendeur qui avaient toujours l'habitude de vendre des produits conventionnels ainsi n'ont pas de compétence au niveau de la Charia et la religion.

### *Section4: Organisations et gouvernance*

Il y'a d'autres barrières qui ont freiné d'avantage le développement des produits alternatifs à savoir :

- Manque de marché interbancaire islamique, les banques et sociétés de financement sont obligées de se procurer de l'argent à prêter sur le marché interbancaire existant. C'est-à-dire que les levées de fond ne sont pas labellisés « Halal ».

Ce problème en fait est à imputer au système entier, et non pas au caractère de ces formules. En effet, le produit lui même est halal, mais le système est mixte.

- Manque d'intervention du Conseil Supérieur des Oulémas au Maroc sur les produits bancaires islamiques afin de mieux les développer et faire comprendre aux citoyens marocains leur fonctionnement et les mettre en confiance concernant leurs conformités à la Charia.

Et comme nous savons toute problématique doit être suivie par des recommandations que nous traiterons dans le chapitre suivant.

### Chapitre III: Les mesures d'accompagnement pour l'essor de la finance islamique

Nous comprenons désormais avec plus d'aisance pourquoi les produits islamiques ont été loin du succès au Maroc. Pour cela, il est nécessaire de mettre en place des actions à savoir :

#### *Section1: Méthodologie et marché*

Il faut que leur fonctionnement soit bien expliqué au consommateur pour qu'il puisse bien les utiliser. Les clients devraient reconnaître que le compte est bon. La solution est de dénicher des «passerelles» dans la doctrine islamique pour «halaliser» les solutions financières en se référant à des règles commerciales basiques pour les justifier. Au terme de la période financement, les biens achetés à crédit valent généralement bien plus que le coût initial. Pour préserver son activité, la banque est en droit de demander une rémunération en contrepartie du financement. Cela correspond à la règle religieuse «le délai fait partie intégrante de la rémunération».

- Pour cela, il faut intensifier la formation du personnel chargé de la clientèle, par rapport aux conditions de l'offre et la forme des contrats.

- Les banques ou les cabinets de conseil chargés de structurer ces opérations, doivent analyser et comprendre ce que recouvre ces modes de financement afin de faire tomber les préjugés et d'éviter les amalgames. Ils doivent ensuite faire évoluer leurs outils pour pouvoir, à leur tour, devenir des intervenants sur ce marché

- La banque supporte des risques inhabituels pour une banque commerciale en tant que cocontractante aux termes du contrat de vente. L'ensemble des risques attachés à ce transfert de propriété et à la position de revendeur que prend ainsi le banquier n'entre évidemment pas dans des schémas traditionnels. Sur le plan juridique, cela emporte un certain nombre de conséquences non négligeables. Ainsi, le banquier supporte-t-il nécessairement la garantie des vices cachés.

Cette situation se traduit par un risque que le banquier conventionnel ne peut ni ne sait prendre. Il serait, par exemple, utile de prévoir un recours en garantie direct contre le fournisseur sans recours contre la banque, lorsque cela est juridiquement possible.

- Les pénalités pour retard de paiement sont interdites. Toutefois, en pratique, il est possible de prévoir une remise en faveur de l'emprunteur à chaque échéance si celui-ci paye à bonne date, ce qui équivaut à le sanctionner en cas de retard.

- Pour pérenniser ces services financiers, les institutions peuvent apporter en matière des systèmes d'encouragement aux clients des promotions commerciales en révisant les marges à la baisse

- Le risque de concurrence entre les produits islamiques et conventionnels est limité. Et pour cause, la cible des deux offres n'est pas la même. En effet, les nouveaux produits s'adressent à une clientèle de non consommateurs absolus des crédits immobiliers avec intérêts. Mais plusieurs clients, ayant déjà contracté un crédit immobilier, voudraient certainement basculer vers l'offre alternative. Encore faut-il leur donner la possibilité. De toute façons, les clients choisiront entre les produits alternatifs et conventionnels, en fonction de leur conviction religieuse.

- Afin de contourner les obstacles juridiques relatifs à la non-conformité avec les règles prudentielles de couvertures des risques, les banques peuvent développer des partenariats avec des institutions étrangères sous formes de guichets islamiques, pour tirer profits de leur expérience dans le domaine.

## *Section2: Organisation*

- La micro finance peut s'adapter aux spécificités de la finance islamique, mais il est nécessaire de prendre en compte les implications sur les performances et sur la pérennité des institutions qui nécessitent des aménagements en terme de gestion et de comptabilité.

- Il existe deux techniques de base pour les prises de participation en fonds propres : Moucharaka (sorte de société en participation) et Moudaraba (sorte de société en commandite également connue comme un mode de financement en "fiducie" en raison des pouvoirs étendus

conférés au commandité). Afin notamment de différencier ce prises de participation de celle des promoteurs, il y a lieu de trouver des outils spécifiques assurant des revenus réguliers, tels que des sorties progressives des catégories d'actions ou des prêts d'actionnaires sans intérêts.

- En général, dans le système conventionnel, les banques ajustent leur position en matière de bilan par le biais du marché monétaire qui leur donne la possibilité de corriger l'absence de synchronisation entre les paiements et les recettes.

Dans un système islamique, l'activité du marché monétaire est de canaliser le surplus d'une opération financière vers d'autres projets qui sont plus rentable, avec partage des profits. Il arrive en effet que les banques aient des ressources insuffisantes pour financer un certain type d'opération, tandis que simultanément, elles ont un excédent de ressources pour le financement d'autres opérations. Le marché monétaire permettrait d'enlever de telles contraintes de compartimentage

- Les banques classiques pourraient, dans le cadre de la diversification de leurs produits adopter de nouveaux instruments financiers déjà expérimentés par les banques islamiques pour trouver un moyen lui permettant d'utiliser les techniques classiques telles que l'escompte ou le découvert bancaire selon des modalités conformes à la Charia.

### *Section3: Fiscalité et juridique*

- Améliorer le traitement fiscal de ces nouveaux produits. Les financements islamiques impliquent en principe une négociation cas par cas avec les autorités fiscales, afin notamment de réduire les droits de mutations inhérents aux montages utilisés. Il s'agit de mettre en place un régime spécifique applicable à toutes les opérations islamiques réalisées dans le domaine immobilier, l'ensemble des diverses mutations réalisées dans le cadre de financements islamiques doivent être assimilées, sur le plan fiscal, à des prêts immobiliers classiques, éliminant ainsi les multiples taxations. Plus généralement, l'optimisation fiscale d'un montage islamique nécessite une approche souple des autorités locales afin d'assimiler ce montage à une opération de prêt (même si l'on pourrait alors s'interroger sur la compatibilité d'une telle assimilation officielle avec la position de Charia) concernée. La plus-value dégagée lors de la revente des biens pourra

être ainsi fiscalement assimilée à des intérêts versés à la société projet pour ne pas supporter la TVA.

- Les autorités concernées devraient donc considérer l'opération, dans tous ses aspects, comme une opération de banque du point de vue réglementaire. Cela permettra aussi la déductibilité de la marge payée à la banque par le client de son impôt sur revenu IR dans le cas du financement du logement principal.

- Les banques doivent baisser leur taux de risque car cela rend ces formules alternatives plus chères que le crédit conventionnel.

- La proximité du service et les heures d'ouverture des institutions sont des facteurs incitatifs déterminants. Le réseau dont bénéficient les banques classiques constitue une plateforme qui ouvre des perspectives prometteuses pour ces nouveaux produits.

- L'introduction des produits islamiques dans le système bancaire, exige un aménagement au niveau de Bank Al Maghrib. L'instrument de la politique monétaire et du crédit, qu'est le taux de réescompte, n'existe plus pour contrôler ce système.

- Pour ne pas léser ces produits il faut les aligner en matière de conditions commerciales avec les produits similaires dans leur forme conventionnelle.

<b>Moucharaka</b>	Capital Investissement  Adapté dans les crédits aux entreprises
<b>Mourabaha</b>	Crédit à la consommation  Le taux maximum d'intérêt pourrait servir de plafond pour fixer la rémunération des banques
<b>Ijara wa Iqtinaa</b>	Leasing immobilier

- Les modalités de prises des sûretés : la banque islamique se trouve à un moment donné propriétaire d'une partie des actifs du projet, en amont de la réalisation de celui-ci, à l'inverse de la banque commerciale qui n'obtiendra la propriété sur les actifs du projet qu'a posteriori, en cas de mise en oeuvre des sûretés réelles.

- Dans le cadre d'un financement Mourabaha, il est fréquent que des garanties soient exigées sous formes d'hypothèque, d'aval, de nantissement et surtout, de tierce détention, etc. pour couvrir le risque encouru au niveau de l'achat - revente avec marge brute, car le client est obligé de rembourser le principal et une partie du profit fixé d'un commun accord dans le contrat de financement. Avec l'Ijara Wa Iqtina, la banque est, généralement, propriétaire du bien tout au long du contrat et encours moins de risque. Elle le cède sous forme de traites, ou crédit-bail à la fin.

## Conclusion

A l'échelle de la politique économique, nous savons que les pays en voie de développement cherchent de plus en plus à enrayer les pressions inflationnistes. Pour se faire, la limitation de la politique de crédit semble être la meilleure solution. Ce secteur peut apporter une réponse concrète à ce problème d'inflation. Ce système qui a montré ses preuves en Suisse et en Grande-Bretagne, "aura un succès plus grand dans un pays musulman, en l'occurrence le Maroc"<sup>28</sup>, comme cela a été le cas dans plusieurs pays européens, en Algérie, au Liban, au Yémen et en Egypte. Pour que ces produits réussissent, il faut instaurer la confiance dans cette nouvelle activité.

Il faut noter que les nouveaux produits ne risquent pas de piétiner sur la part de marché de l'offre actuelle. Les pays qui nous ont devancé dans ce domaine n'ont pas connu ce phénomène. Les conditions de voir un système bancaire islamique fonctionner sans être en marge de la mondialisation, sont assez restrictives. En effet, il faudrait commencer par renoncer à la connotation religieuse. Ceci revient à donner des noms aux différents produits bancaires ainsi une bonne campagne publicitaire.

En outre, la solution aux difficultés rencontrées est l'adoption de pratiques optimales en matière de contrôle et de comptabilité pour le développement du secteur. Il s'agit relever deux défis : comprendre le secteur et trouver un équilibre entre d'une part un contrôle efficace et d'autre part les aspirations légitimes du marché. Ce dilemme ne peut être résolu que si la banque centrale et les institutions concernées intensifient leur coopération et créent un contexte favorable. Il s'agit de mettre en place des conditions égales et de fournir l'infrastructure nécessaire pour le développement. Aussi un certain soutien et suivi sont nécessaires afin de susciter la demande et l'offre de ce type de financement et développer un environnement propice à l'activité entrepreneuriale.

Cependant, beaucoup de questions sans réponses peuvent se poser, étant donné qu'il n'y a pas une grande différence entre le conventionnel et l'alternatifs

---

<sup>28</sup> Selon le vice-président du Conseil d'administration de la banque islamique internationale du Qatar (BIIQ), Cheikh Khalid Al Thani.

Est-ce vraiment des produits islamiques dits alternatifs ? Ou bien seulement une nouvelle politique afin d'acquérir un nouveau segment de clientèle important longtemps endormis pour le motif de « Haram »? Pourquoi pas autoriser l'installation des banques islamiques au lieu de 3 produits alternatifs commercialisés par des banques conventionnelles ?

Ce travail a permis d'exposer les différents problèmes liés au système bancaire islamique. Cette étude est le fruit de la collecte et l'analyse d'information.

Pour conclure, je peux dire que le travail sur cette thèse a été d'un grand plaisir et utilité même avec les difficultés liées aux caractères économique, social et religieux de ce thème. Et surtout les difficultés rencontrés pour obtenir des renseignements des responsables des banques.

## *Bibliographie*

- Michel Ruimy, 1<sup>ère</sup> Edition Juin 2008, « **La Finance Islamique** », Arnaud Franel Editions, Paris.
- Nicolas Hardy, Edition Mars 2008, « **Finance islamique, techniques et enjeux** », Editeur Banque.
- Malika Kettani, 2005, « **Une banque originale: La banque islamique** », Dar al Kotob al-ilmiya.
- Jean-Paul Laramée, 1<sup>ère</sup> Edition 2008, « **La finance islamique à la française** », Bruno Leprince Editeur.
- Muhammed Ayub, Edition Octobre 2008, « **Understanding Islamic Finance** », John Wiley & Sons
- Zamir Iqbal & Abbas Mirakhor, Edition Décembre 2006, « **An introduction to Islamic Finance** », John Wiley & Sons
-

## *Webographie*

<http://www.bkam.ma/>

<http://www.bladi.net/une-probable-banque-islamique-au-maroc.html>

<http://www.elwatan.com/Banques-islamiques-Un-business-pas>

<http://www.apbt.org.tn/>

[http://www.fifrance.com/finance\\_islamique.php](http://www.fifrance.com/finance_islamique.php)

<http://banquetn.canalblog.com/>

[http://fr.wikipedia.org/wiki/Finance\\_islamique](http://fr.wikipedia.org/wiki/Finance_islamique)

<http://www.afrik.com/article12040.html>

<http://www.france24.com/fr/20080405-intelligence-economique-finance-islamique-essor-charia-ethique>

<http://ribh.wordpress.com/2009/02/20/chiffres-arabes-finance-islamique/>

<http://www.monde-diplomatique.fr/2001/09/WARDE/15584>

<http://www.france24.com/fr/20080405-intelligence-economique-finance-islamique-essor-charia-ethique>

[www.algerie-dz.com/article8905.html](http://www.algerie-dz.com/article8905.html)

[www.magharebia.com/.../fr/.../feature-01](http://www.magharebia.com/.../fr/.../feature-01)

[ribhfr.wordpress.com/.../la-banque-islamique-noor-sinstalle-a-tunis/ -](http://ribhfr.wordpress.com/.../la-banque-islamique-noor-sinstalle-a-tunis/)

[ribh.wordpress.com/.../des-banques-islamiques-etrangees-prospectent-au-maroc/ -](http://ribh.wordpress.com/.../des-banques-islamiques-etrangees-prospectent-au-maroc/)

[www.bank-of-algeria.dz/](http://www.bank-of-algeria.dz/)

<http://www.webmanagercenter.com.tn/management/article-47647-maroc-banques-islamiques-en-attente-l-ajustement-fiscal%85>

[ribh.wordpress.com/.../les-banques-islamiques-operant-en-algerie-connaissent-une-forte-demande-du-public/](http://ribh.wordpress.com/.../les-banques-islamiques-operant-en-algerie-connaissent-une-forte-demande-du-public/)

[www.sante-dz.org/.../Al-Salam-ouverture-d-une-banque.html](http://www.sante-dz.org/.../Al-Salam-ouverture-d-une-banque.html)

[ribh.wordpress.com/.../les-produits-alternatifs-proposes-par-les-banques-marocaines-sont-ils-halal/](http://ribh.wordpress.com/.../les-produits-alternatifs-proposes-par-les-banques-marocaines-sont-ils-halal/)

# *Annexes*