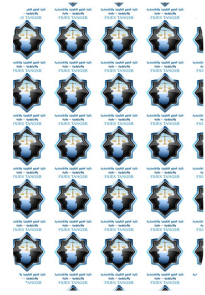


**Royaume du Maroc
Université Abdelmalek ESSAÂDI
Faculté des Sciences Juridiques,
Economiques et Sociales
- Tanger -**



**Mémoire de Fin d'études pour l'obtention du diplôme de
Master Management des Organisations**

La finance islamique au Maroc: Quelles perspectives

Présenté par: ABDEDAIME Mohamed

Encadré par : M.TALI Abdelhak

Composition de Jury :

M.HASSAN Zouiri

Président

M.TALI Abdelhak

Examineur

M.HAMZAoui Mustapha

Examineur

Année Universitaire : 2010– 2011

La faim du pauvre n'existe que par les plaisirs des riches, Dieu a impose dans les biens des riches une part pour la nourriture des pauvres .Ainsi, pas un pauvre qui n'ait faim que par ce que jouit un riche. (**Ali Ibn Abi Talib**)



DEDICACE

Je dédie ce modeste travail, en termes de reconnaissance et de gratitude :

A ma famille, qui m'a aide pour accomplir mes études, Pour tous les soucis qu'elle a fait pour mes études et pour son bonheur de me voir réussir. Ainsi j'espère avoir été à la hauteur de ses attentes. Et je dédie particulièrement ce travail à ma mère dont l'esprit a toujours été préoccupé par mes études et dont le cœur a toujours battu avec le mien.

A mes professeurs, mes enseignants, et a tous mes amis.



Remerciements

Ce livre est le fruit de mon effort personnel, mais il a bénéficié des contributions de plusieurs acteurs, je voudrais les remercier tous, mais ne pouvant pas le faire nommément, je ne contenterai d'évoquer ceux à qui je suis particulièrement reconnaissant, m'ont aussi grandement aidé.

Je tiens tout d'abord à présenter mes vifs remerciements à mon encadrant **Mr. TALI Abdelhak** d'avoir accepté de m'encadrer et pour sa disponibilité.

Ensuite, je tiens à remercier, les membres du jury : **M.ZOUIRI** et **M.HAMZAOUI** pour leurs disponibilités ainsi que pour leurs soutiens.

Mes remerciements, aussi, à toutes les personnes qui m'ont aidé de près ou de loin dans l'élaboration de ce travail, Surtout ceux qui ont été tout le temps à côté de moi.

SOMMAIRE

Introduction	6
Chapitre I les fondements de l'économie islamique.....	12
Section1.les principes de l'économie islamique.....	13
Section2. Droit islamique des affaires (Fiqh almoua'amaltes).....	24
Chapitre II la finance islamique : historique et fondements	38
Section 1 l'apparition de la finance islamique	39
Section2 : les principes de la finance islamique	51
Chapitre III l'arrive de finance islamique au Maroc.....	56
Section 1 : la finance islamique et son apport pour l'économie marocain.....	57
Section 2 : les produits islamiques offerts par les banques marocains	67
Chapitre IV les freins et l'état de lieu de la finance islamique au Maroc.....	80
Sections 1 : les freins empêchent le succès de la finance islamique au Maroc.....	80
Section 2 les entraves Etatiques	90
Chapitre V la satisfaction et prospection de la clientèle de la finance islamique	105
Section 1 les préparatoires de l'enquête.....	106
Section 2 les résultats de l'enquête de satisfaction de la clientèle	109
Section 3.Les résultats de L'enquête de la prospection de la clientèle.....	119
Chapitre VI : la finance islamique au Maroc, perspectives et axes de développement.....	133
Section 1.Le cadre général.....	134
Section 2 les mesures et les recommandations pour l'amélioration.....	135

Introduction

Depuis le premier octobre 2007, les banques marocaines ont commencé la commercialisation des produits alternatifs dites « produits islamiques » ce démarrage a été marqué par plusieurs dysfonctionnements, jusqu'à nos jours les résultats enregistrés sont peu satisfaisants. En effet, après un long refus, Banque al-Maghrib a autorisé (autorisation n°33/G/2007) aux banques marocaines la possibilité de commercialiser des produits qui répondent aux attentes de certains clients dont les principes de la charia sont respectés.

Au Maroc, après 4 ans de lancement, les nouveaux produits n'ont pas dépassé 900 millions de dirhams d'encours comparés à 730 milliards d'encours conventionnels en 2010. Ce chiffre est justifié par plusieurs dysfonctionnements de politiques monétaires différentes, économique, sociale, fiscale, commerciale et de régulation qui ont pour but commun un manque d'harmonisation ayant abouti à un produit bancaire non viable ne répondant pas aux conditions de succès sur le marché. Aujourd'hui, il y a, au Maroc des intentions de créer un système de banque islamique qui sera susceptible de délivrer des micro-financements et ainsi de financer des projets privés. Rappelons de l'exemple cas de Wafa Bank qui a essayé en 1993 d'ouvrir une fenêtre pour les produits islamiques, via « le fonds commun de placement ». Le projet a été bien établi et structuré au sein de la banque concernée, mais les autorités de tutelle ont refusé la proposition pour des raisons politiques.

L'Etat marocain n'est donc, lui non plus, favorable à la création d'un système bancaire islamique, en fait, la propagande véhiculée par les banques islamiques dans les pays où ils ont démontré des performances remarquables risque de conduire à l'islamisation des affaires, de la société et aussi l'émergence des parties politiques appelant à une islamisation de la vie politique. En effet si ces banques connaissent le même succès que dans les autres pays musulmans (en apportant une dimension éthique et morale à la gestion de l'argent).

Malgré, qu'ils sont commercialisés depuis 2007, les nouveaux produits bancaires sont mal connus auprès du public, trop chers, surtaxés et avec une qualité peu satisfaisante, ce qui en résulte, la gestion de ces produits nécessite une réévaluation en introduisant des réajustements profonds visant la performance et la relance de ce marché porteur.

Ces réajustements, impliquent plusieurs intervenants, d'abord l'autorité du tutelle : BAM¹, le Ministère de l'économie et de Finance et le groupement des banques marocaines. Ceci dit que l'encouragement de ce mode de financement est justifié, pour tirer profit le maximum possible de ce mode de financement de l'accompagner afin de permettre à une grande partie de la population marocaine de pénétrer au financement ainsi pour augmenter le taux de la bancarisation qui ne dépasse jusqu'à nos jours 25%². Sur ce dernier point des aménagements contractuels sont généralement prévus.

Prix dans le développement de la globalisation des marchés internationaux, le Maroc pays en voie de développement cherche les moyens juridiques de provoquer le développement de son économie. La question qui se pose est de savoir si les transactions du modèle juridique maroco-francophone peut promouvoir la productivité et la prospérité financière ainsi que économique du pays ? Comment gérer un défi socio-économique plus ou moins accepté ? Quels sont les choix politiques qui vont conduire la FI au Maroc ? à « pénétrer le marché marocain » ou à « surmonter les obstacles freinent qui son arrivée au pays »

Cette finance éthique est fondée sur des principes religieux strictes (interdiction de l'usure, la spéculation et des activités illicites, alcool ...) que les établissements bancaires s'efforcent d'appliquer ou de contourner afin de séduire une clientèle nouvelle. Ce compartiment de la FI, connaît depuis quelques années une croissance exponentielle à travers le monde. Les actifs islamiques ont enregistré une croissance annuelle de 11% au cours de dernière décennie pour atteindre, selon certains experts 1 trillions dollar. La finance islamique en tant que discipline est devenue incontournable pour comprendre la mondialisation des échanges, l'évolution des pays émergents, le rôle des fonds souverains, l'avenir du projet européen les problématiques de développement.

La crise financière a fait valeur en éclatant les certitudes relatives aux modèles financiers et crée le besoin d'une finance plus éthique et plus proche de l'économie

¹ BAM, Bank al-Maghrib, banque centrale du Maroc

réelle. Puissance émergente tant par leur poids financier, leur fonctionnement et l'influence qu'elles exercent dans leur région et la scène internationale, la FI est, depuis le milieu des années 1970, fortement exposée sa place sur le marché financier. L'industrie de la finance islamique s'est développée fortement dans les trente dernières années, cependant son origine est très ancienne. Depuis l'apparition du premier établissement financier islamique le système est jalonné.

Il y a trente ans, la finance islamique était inconnue ou presque. Aujourd'hui cette pratique est présente dans plus 80 pays. Rappelons que le système financier islamique a été utilisé par les commerçants depuis l'arrivée de l'islam. En fait, les crédits entre les commerçants se basent sur la capacité de remboursement du principale avec la possibilité de rééchelonnement du montant sans aucun rajout³.

Comment instaurer un système de financement islamique. Tachons dans un premier temps de vérifier la véracité des hypothèses que nous avons avancées au début. En effet, nous comprenons désormais avec plus d'aisance pourquoi est-ce que les banques islamiques sont confrontées à des grosses barrières politiques au Maroc, en revanche, ils n'ont pas cessé de renforcer leurs présence dans les pays occidentaux

Nous rassemblons sous ce vocable les difficultés que rencontrent les banques islamiques lorsqu'elles fonctionnent dans un cadre juridique et fiscale du système financier traditionnel. Elles se heurtent à différences obstacles. Lorsqu'elles veulent s'implanter dans un contexte où le système traditionnel domine toute la vie économique du pays, c'est le cas échéant du Maroc.

Enfin la différence entre les droits attachés aux créances islamiques et aux créances conventionnelles est un obstacle en cas de cofinancement. La banque islamique est propriétaire des actifs financiers, et reste, en principe jusqu'au paiement finale de l'acheteur. En revanche, la banque conventionnelle, lors d'un prêt garantie par un bien, ne devient propriétaire qu'en cas de non paiement lorsqu'elle réalise le bien objet de la garantie. En conséquence, en cas de cofinancement, la banque

³ Ce principe existe toujours dans tout les pays musulman y compris le Maroc, le crédit dans ce cas est basé sur une confiance entre les deux parties.

conventionnelle dispose d'une garantie. Sur bien qui appartient non pas à l'acheteur débiteur mais à la banque islamique co-financier.

Après avoir présenté les principes religieux qui président à la finance islamique, nous mettrons en perspective les tendances actuelles de ce segment et décrit, sous une forme originale et synthétique un large panorama techniques de financement utiliser dans les transactions. En traitant les aspects légaux économiques, financiers et pratiques. Ce travail remet en question la pratique de cette finance dite éthique et abord ses voies de développement,

-Qu'est ce qui distingue la finance islamique et la finance conventionnelle ?

-Qu'est que la finance islamique ? Est-ce vrai que la finance islamique ne marche pas au Maroc ? Quelles sont les entraves de cette finance éthique au Maroc ?

-Quelle est l'état de lieu de cette finance après 4 ans de son autorisation ?

-Que pensent le publique de la FI ?

-Est-t-il exact que l'arrive de la banque islamique n'est qu'un bénéfice pour l'économie marocain ?

-Que proposons-nous pour relancer les produits alternatifs « islamiques » ? -Comment amener le banking islamique à remplir ses objectifs ?

Ce sont, parmi beaucoup d'autres, quelques une questions auxquelles nous essayerons de répondre.

En six chapitres, nous effectuerons une véritable progression à travers les principales problématiques de la finance islamique au Maroc, telle que ses fondements historiques et religieux, ses aspirations, ses princeps (partage profit, pertes ...) ou encore les obstacles rencontrés et l'état de lieu de cette Finance après 4 ans d'arrivée.

La première partie comporte trois chapitres, le premier est consacré aux fondements de l'économie islamique, le deuxième traite les principes et l'historique de la finance islamique, enfin le troisième chapitre décrit l'arrivée de la finance islamique au Maroc ainsi que son apport pour l'économie marocain. Les différentes situations exposées

sont décrites à très nombreux endroits. Du début à la fin, nous avons doté ce travail par des tableaux et des graphiques visant l'enrichissement des sujets abordés.

La deuxième partie basée sur des enquêtes, la première évaluera la satisfaction des clients qu'ont été déjà servis de ce mode de financement, la deuxième a comme objet la prospection de la clientèle susceptible de contracter ces nouveaux produits. Outre nous mettrons le point sur les différentes barrières empêchant un bon démarrage de cette finance.

Six grands thèmes constituent le fil conducteur de notre travail. Chacun d'entre eux peut être lu séparément et dans quel cadre que ce soit. Il est toutefois conseillé de suivre le cheminement du plan pour une analyse plus homogène.

Chapitre I

Chapitre I: les fondements de l'économie islamique

Nous estimons utile, avant de traiter le cas de la finance islamique au Maroc que l'analyse des bases économiques et juridiques de cette finance, ainsi que ses fondements sont des éléments décisifs pour mieux comprendre le fonctionnement de cette finance. En fait, la séparation de l'économie et la finance islamique aux autres composantes de l'islam est nécessaire pour la description de l'ensemble en temps que modèle qui règne toute la vie de la communauté musulmane (Uma).

Tout en sachant que l'économie islamique est un système doté de ses propres fondements indépendants aux autres composantes, caractérisée par ses spécificités qui le distinguent aux autres systèmes économiques.

Dans un premier lieu, Ce chapitre essayera de clarifier, même brièvement, les principes fondamentaux de l'économie islamique, et plus précieusement de démontrer d'une manière claire et précise les valeurs moraux ainsi que les principes d'équité qui distingue le modèle islamique par rapport aux autres modèles économiques. Dans un deuxième lieu, nous entamerons les principes de cette finance, ensuite nous évoquerons l'historique et l'évolution de cette finance surtout dans les pays du Golf.

Le système économique islamique s'articule sur plusieurs fondements inspirés de la vision générale de l'économie qu'a l'islam. Parmi les particularités de la législation islamique, le fait que l'économie soit une organisation liée à la croyance et aux bonnes qualités des fideles. Dans la conception islamique de l'économie, les principes moraux ont non seulement une valeur en soi mais encore une influence sur l'efficience du système économique et social, du fait qu'ils entraînent une allocation optimale des ressources. « L'islam privilège l'intérêt social à celui individuel dans les limites morales »⁴

Nous ajoutons, et contrairement aux autres religions, l'islam s'intervient directement dans la manière de gérer les biens matériels, La charia où droit musulman s'appuie sur deux

⁴ Omar EL KETTANI Les fondements de l'économie islamique: doctrine, sources, structures, Ecole Mohamadia des ingénieurs, séminaire du 16 janvier 2009

sources principales ; le Coran et le Hadith ⁵ .D'ailleurs les juristes musulmans ont précisé tous les aspects du domaine des affaires. Ils détiennent le pouvoir d'interprétation et d'adaptation des textes de la charia vis-à-vis aux cas de conflits dans la sphère économique. « Certes, ce Coran guide vers ce qu'il y a de plus droit, et il annonce aux croyants qui font de bonnes œuvres qu'ils auront une grande récompense »⁶

Section 1. les principes de l'économie islamique :

1-1-1 .La circulation de l'argent dans la communauté musulmane (Uma)⁷ :

Le système économique de l'islam a une conception différente envers l'argent et la propriété comme nous le détaillerons ultérieurement. L'islam encourage l'enrichissement et la répartition de la richesse d'une manière équitable entre les membres de la communauté musulmane, en effet « la richesse et les enfants sont l'ornement de la vie de ce monde .Mais les bonnes œuvres qui persistent ont ; auprès de ton Seigneur ; une meilleure récompense et donnent une belle espérance. »⁸

On retire de ce verset que l'enrichissement et l'accumulation doivent reposer sur une répartition juste fondée sur les bonnes œuvres et le don. Afin d'assurer l'équité et la pérennité du système économique ; l'islam a imposé certaines mesures, tels la Zakat⁹ qui multiplie la richesse.

En outre, « Ceux qui dépensent leurs richesses dans le sentier du Dieu, ressemblent à un grain qui produit sept épis et dont chacun donne cent grains .Dieu augmente les biens de celui qu'il veut. Il est immense et savant »¹⁰.D'où nous considérons la zakat comme un outil de redistribution de la richesse dans le circuit économique, outre qu'une mesure fiscale

⁵ (Dites et actes du Prophète MOHAMED)

⁶ Sourate Al issra, verset 9

⁷ La notion d'Ouma est utilisée fréquemment qui signifie « la nation ou la communauté comme il peut désigner un groupe de personnes dont le nombre dépasse 10 » Lissan Al arabe

⁸ Sourate 18 Al kahf(la caverne) ; verset 46

¹⁰ Sourate 2, Al Bakrah (la génisse); verset 267

visant l'équité sociale et la croissance économique. Dans ces conditions, le système économique islamique repose sur plusieurs principes

1-1-1-1. Le principe de la modération (la rationalité) :

Dans l'islam, le gaspillage et l'excès et la thésaurisation sont condamnés considérés comme des freins au bon fonctionnement de l'économie et une fuite de la liquidité. On voit clairement cette interdiction dans plusieurs versets Coraniques.

« Malheur au calomnieux acerbe qui a ramassé une fortune et la compte et recompte ! Il pense que sa fortune l'a rendu immortel. Qui il prenne ne garde ! Il sera précipité dans EL Houtama (un des noms de l'enfer) ¹¹ ». Outre, « Les gaspilleurs sont les frères des diables (7); et le Diable est très ingrat envers son Seigneur ». En revanche, l'islam appelle à toutes les créatrices de la valeur ajoutée dans la nation :

- ✓ La dépense équitable : « Ne porte pas ta main enchaînée à ton cou [par avarice], et ne l'étends pas non plus trop largement, sinon tu te trouveras blâmé et chagriné » ¹²
- ✓ L'interdiction de la monopolisation : (N'allez pas chercher les marchandises pour faire tomber les marchés) ¹³; c'est-à-dire ne sortez pas en dehors des villes pour acheter les marchandises des mains des importateurs, ensuite vous venez avec ces marchandises au marché pour les vendre, car cela augmente le prix au consommateur.
- ✓ l'interdiction de l'usure (Riba),
- ✓ l'interdiction des actifs illicites : alcool, drogue, prostitution mais aussi d'aliments non hallal ¹⁴

¹¹ Sourate El houmaza (le calomnieux) verset 104

¹² Sourate Al issra .verset 29

¹³ Rapporté par Al-Boukhari et Mouslim

¹⁴ Tels, la viande du porc, la viande des animaux non égorgés selon la charia.

1-1-1-2. le principe de lieutenance ou de gérance des biens dans l'islam, (ltaskhir et l'istkhlaf)

L'individu n'est qu'un « lieutenant » de Dieu sur terre car le dans les cieux, oui et aussi ce qui est sur terre »¹⁵ « Faites largesses sur ce en quoi ; il Dieu est le détenteur du monde y compris l'Homme qui n'est qu'un lieutenant. « C'est Lui qui vous a désigné gérant de la terre ... »¹⁶ « Ne voyez vous pas que Dieu a assujetti ce qui est vous a désignes lieutenant »¹⁷. « La propriété absolue, telle que nous la connaissons en Occident n'existe pas. Aucune propriété n'est le bien exclusif, voire même réel de son possesseur. Le véritable prioritaire c'est le Dieu qui la liasse a l'homme son vice –gérant sur terre qui doit la faire fructifier. »¹⁸ Résultat, la propriété absolue appartient a Dieu l'homme n'est qu'un tuteur de Dieu sur terre ne possède que la jouissance

Tableau n° 1 Le système de la propriété dans l'islam¹⁹

La propriété absolue appartient à Dieu			
La propriété de jouissance			
Propriété collective	Propriété publique	Propriété privée	Le Waqf
Les pâturages	Terres et richesse nationale	Les terres vivifiées	Les biens légués a des œuvre sociales
L'eau	Terres collectives	Les biens légués par l'Etat(Iqtaa)	Les biens légués a la famille
Les richesses	Terres conquises ou délaissées	Les biens hérités et les donations	

¹⁵ Sourat 31, verset 20

¹⁶ sourat 6, verset 165.

¹⁷ Sourate 57, verset 7

¹⁸ Geneviève CAUSSE-BROQUET, la finance islamique, revue banque, paris 2009

¹⁹ Omar EL KETTANI Les fondements de l'économie islamique: doctrine, sources, structures, Ecole Mohamadia des ingénieurs, séminaire du 16 janvier 2009

« Cette notion de propriété non exclusive ne porte pas de préjudice à la liberté et la responsabilité individuelle mais conduit à une forme plutôt sociétale de la propriété qui est de la nature à éviter certains abus comme la concentration et/ou l'accumulation du capital, le gaspillage de la richesse, la thésaurisation »²⁰.

1-1-1-3. La solidarité, l'équité et l'esprit communautaire :

Pour la plupart des musulmans, le noyau de l'islam est le fait que tous les croyants appartiennent à la même communauté, ont les mêmes droits que aux obligations dans un esprit de justice. Et de solidarité en un mot : l'équité dans tous, sans distinction entre les uns et les autres, chacun doit gagner sa vie d'une manière honnête et morale. La solidarité et la justice sociale sont des valeurs privilégiées dans l'islam. La solidarité se manifeste, par le fait que, si le débiteur ne peut rembourser, le créancier devra accepter un étalement des échéances, voire une remise de la dette sans pénalité.

« Entraidez-vous dans la charité et la piété ... »²¹. « Oui ,ceux qui ont cru et fait œuvres bonnes et établi l'Office et acquitte l'impôt ,leur récompense a eux est auprès de leur seigneur .Et pas de crainte sur eux ,et point ne seront affliges »²² Selon ce verset le Zakat (impôt sur le patrimoine) en plus des autres moyens de redistribution de la richesse tels, l'aumône(Sadaka) l'islam agit sur le spirituel ainsi que sur le temporel : payer le Zakat est considéré comme vénérer Dieu aussi bien que prière²³. Ajoutons que la justice est l'un des piliers fondamental de l'islam, le principe de la justice en islam est pris au sens large²⁴ :

- Justice associée a la bienfaisance
- Justice dans le jugement des actes

²⁰ Siagh .L (2003), « l'islam et le monde des affaires »Editions des organisations », Edition d'organisation.

²¹ Sourate 5, v 5

²² S2.v277.

²³ Geneviève CAUSSE-BROQUET, la finance islamique, revue banque, paris 2009

²⁴ Omar EL KETTANI Les fondements de l'économie islamique: doctrine, sources, structures, Ecole Mohamadia des ingénieurs, séminaire du 16 janvier 2009

- Justice dans la protection des biens d'autrui
- Justice dans l'octroi des droits et des dettes

1-1-1-4. L'argent comme moyen et pas fin en soi :

A contrario, aux autres religions, dans l'islam l'argent n'a pas de valeur en elle-même et ne peut être un objet qui se vend ou se loue car il n'a pas de valeur en soi. Elle n'est qu'un outil de mesure, d'échange et de réserve de valeur, en fait aucun contrat n'est légitime s'il permet à l'argent de créer de l'argent sans l'association du capital physique et du travail dans une activité productive. « L'argent n'est que du capital potentiel et il ne deviendra réellement capital qu'après son association avec une autre ressource afin d'entreprendre une activité productive »²⁵. la circulation de cette argent ce fait par plusieurs formes, l'héritage, l'impôt....

« A celui qui est dans la gêne, accordez un sursis jusqu'à ce qu'il soit dans l'aisance. Mais il est mieux pour vous de faire remise de la dette par charité ! Si vous saviez ». Cependant ; le temps est neutre dans le domaine d'affaires. L'islam relie le temps au don du Dieu tant qu'il dépend de sa propre création ainsi qu'il lui appartient, en conséquence il ne peut faire l'objet d'aucune transaction commerciale ni une rémunération sans avoir une relation avec un travail effectif, d'où le principe, toute opération ou rémunération basée uniquement sur le temps est illicite.

« En vérité, l'homme n'a rien que ce à quoi il s'efforce, et que son effort en vérité, on va le (lui) faire voir bientôt.. »²⁶

Soulignons que , le temps est assimilé à la vie, Négocier à propos du temps, c'est négocier sur la vie, c'est prendre la vie de l'autre, d'où l'interdiction de l'intérêt basée sur le temps, le prophète (qu'Allah prie sur lui et le salue) a dit : (Le serviteur ne s'en ira pas le jour jugement sans qu'il soit interrogé sur quatre choses) parmi ces

²⁵ Iqbal. A.Mirakhor, An introduction to islamic finance, Paris, Eyrolles ,2006

²⁶ S 53, V 39-40

choses : (et son argent, d'où l'a-t-il gagné et comment il l'a dépensé)²⁷. Et il a dit (qu'Allah prie sur et le salue) : (Tout organisme nourrit de l'illicite, mérite l'enfer)²⁸.

1-1-1-5. Le principe de la liberté économique :

En effet, l'islam ne limite pas la liberté de l'acteur musulman puisque il est capable d'assumer sa responsabilité dont il rendrait les comptes le jour du jugement. Malgré que l'Etat est doté de pleine droit s'intervenir dans l'activité économique pour protéger l'intérêt général²⁹.

De ce principe on retire³⁰ :

- ✓ La liberté de propriété, la propriété s'acquiert d'une manière légitime, sachant que la richesse est un don de Dieu, mais pas un fin en soi : l'islam rejette la thésaurisation et le gaspillage. Les biens doivent être utilisés d'une manière rationnelle et équitable sans méconnaître le bien-être de la société.
- ✓ La liberté d'agir : La liberté d'agir sur un sous-jacent est l'un des caractéristiques importantes caractérisant la propriété, tant qu'il influence les relations économiques ainsi que la productivité.
- ✓ La liberté de choisir l'activité économique (excepte les activités prohibées expressément)
- ✓ La liberté de contracter : la validité d'un contrat dépend de l'acceptation de l'offre d'une partie par l'autre.
- ✓ La liberté de prix : Dans les marchés musulmans le rencontre de l'offre et la demande est le seul déterminant des prix sans interférence, tout en prendre en considération la perfection de toutes informations nécessaires sur la nature et les composantes du sous-jacent.

²⁷ Rapporté par At-Tirmidhi

²⁸ Sahih al bokhari

²⁹ Aicha CHARKAOUI ALMALKI, les banques islamiques, l'expérience entre le Fiqh, la loi et la pratique, Casa, centre culturel arabe 2000.

³⁰ Mohammed MAHMOUD AL AJLONI, les banques islamiques réglementation, principes et applications bancaires, Aman, DAR AL MASSIRA 2008

1-1-2.Le principe de la non-nuisance

Comme nous l'avons déjà évoqué, l'islam insistant sur la productivité et la nécessité de travail comme seul facteur créateur de la richesse. L'islam et afin de réaliser l'objectif général de la société qui est rien d'autre que le développement globale sans nuisances aux bien être sociale à prohibe plusieurs actions ainsi plusieurs activités. (Le mayser, les jeux au hasard.....)

La destruction du bien être de la société n'est tolérable que se soit pour la société ni même celui de l'acteur économique lui-même, d'ou l'interdiction des actifs illicites, alcool, drogue, prostitution mais aussi d'aliments non hallal.

1-1-3.La transparence et la perfection de la l'information :

Pour l'islam l'asymétrie (jahala) de l'information de la part d'une partie des deux contractants annule automatiquement le contrat conclu, en fait tout diffusion inexacte ou le détournement engendrant une information incomplète sur le sous-jacent est donc un acte irrépréhensible. L'interdiction de la fraude et de la tromperie, le prophète (qu'Allah prie sur lui et le salue) a dit : (Quiconque nous trompe, ne fait pas partie de nous (c.-à-d. les musulmans))³¹, aussi (Il est interdit au musulman de vendre une marchandise tout en sachant qu'elle contient un défaut sans qu'il n'en parle)³².

Ensuite, l'Islam a prescrit au cas où cela se produirait, que l'acheteur peut rendre la marchandise après avoir remarqué le défaut. La législation islamique a aussi interdit la vente aléatoire dans les relations commerciales, le prophète (qu'Allah prie sur lui et le salue) (**a interdit la vente aléatoire**)³³.

La vente aléatoire signifie : la tromperie qui, si elle est connue, ne sera pas acceptée par l'acheteur ; et une autre signification qui est : la chose pour la quelle nous ne connaissons pas les conséquences, si cela représente un danger ou pas.

³¹ Rapporté par Mouslim

³² Rapporté par Maalik

³³ Rapporté par Mouslim et les auteurs des Sounna

La nécessité d'existence d'un actif sous jacent, rappelant toujours à la finance son ancrage nécessaire dans l'économie réelle et interdisant la pure spéculation,

1-1-4. le pardon et la tolérance dans l'achat et la vente, et les autres relations.

Sachant que l'islam en général, incite sur la tolérance dans toutes les relations entretenant les individus, Le prophète (qu'Allah prie sur lui et le salue) a dit :

(Qu'Allah fasse miséricorde à un homme clément lorsqu'il vend, lorsqu'il achète et lorsqu'il réclame une dette)³⁴. Ce pardon se présente sous plusieurs formes :

1- Retarder le remboursement d'une dette et toutes les relations dans lesquelles il y a une date précise, en prolongeant la date de paiement ; Allah (qu'Il soit exalté) a dit :

« A celui qui est dans la gêne, accordez un sursis jusqu'à ce qu'il soit dans l'aisance. Mais il est mieux pour vous de faire remise de la dette par charité ! Si vous saviez }³⁵

Le messager d'Allah (qu'Allah prie sur lui et le salue) a dit :

(On fera venir un serviteur d'Allah à qui Allah a donné beaucoup d'argent ; Allah lui dira : {Qu'as-tu fais dans la vie sur terre ?} ; Il dira : « O mon Seigneur ! Tu m'as donné de l'argent, donc, j'étais commerçant ; et le pardon était parmi mes qualités ; je facilitais à celui qui était dans l'aisance, et je prolongeais la date pour celui qui était dans la gêne » ; Allah (qu'Il soit exalté) dira alors : {Je suis plus digne de cela que toi ; laissez mon serviteur})³⁶

2- L'annulation de la vente, c'est-à-dire que le vendeur accepte d'annuler la vente si l'acheteur le veut, s'étant aperçu qu'il n'a pas besoin de l'objet qu'il voulait acheter. Le prophète (qu'Allah prie sur lui et le salue) a dit : (Quiconque accepte d'annuler la vente conclue avec un musulman, Allah annulera ses péchés)³⁷.

³⁴ Rapporté par Maalik

³⁵ Al-Boukhari

³⁶ Rapporté par Al-Boukhari et Mouslim.

³⁷ Rapporté par Abou Daawoud et Ibn Maajah

1-1-5. La sincérité et la loyauté dans les relations commerciales :

L'économie islamique repose sur une complétude des contrats et une transparence dans les transactions entretenant les acteurs économiques, tant que la **symétrie**³⁸ de l'information résultant de la **sincérité** et de la confiance générale. La sincérité et la loyauté sont deux qualités du croyant en général : « O vous qui avez cru ! Craignez Allah et soyez avec les véridiques ». (Le meilleur d'entre vous, est celui qui rembourse le mieux ses dettes »³⁹

Et Allah (qu'Il soit exalté) a dit : (Certes, Allah vous ordonne de rendre les dépôts à leurs ayants-droit}. Le commerçant loyal et sincère sera avec les prophètes, les véridiques et les martyrs)⁴⁰ (S'ils disent la vérité et montrent les défauts de la marchandise, la bénédiction est mise dans leur vente ; mais s'ils mentent et cachent les défauts, la bénédiction est enlevée de leur vente).

En effet, le Coran exige la mise par écrite des actes par souci de transparence et pour la préservation des intérêts des contractants « o croyants ! Quand vous contracter une dette à échéance déterminée ,mettez la en écrit ;et quant scribe l'écrive ,entre vous ,en tout justice ;un scribe n'a pas refuser d'écrire selon ce que Dieu lui a enseigné ;qu'il écrive donc ,et que dicte le débiteur :qu'il craigne son Seigneur ,et se garde d'en rien diminuer ...Ne vous laisser pas d'écrire la dette ,ainsi que son terme ,qu'elle soit petit ou grande :c'est plus équitable auprès du Dieu ,et plus droit pour le témoignage, et que plus susceptible d'écarter les doutes .mais si il s'agit d'une marchandise présente que vous négocier entre vous :dans ce cas ,il n'y a pas dépêche a ne pas l'écrire .Mais prenez des témoins lorsque vous faites une transaction entre vous ;et qu'on fasse aucun tort à aucun scribe ni a aucun témoin .Si vous le faisiez ,cela serait une perversité en vous .Et craignez Dieu .A lors Dieu vous enseigne et Dieu est Omniscient »⁴¹

³⁸ Dhafer Saidane, la finance islamique a l'heure de la mondialisation, Paris, Revue Banque Edition, Collection Les Essentiels de la banque.

³⁹ Rapporté par Mouslim

⁴⁰ Rapporté par At-Tirmidhi ; et dans les deux recueils de hadiths authentiques

⁴¹ Sourate 2 Albakara , versets 282-283

En plus l'islam impose la garantie en absence de témoignage afin d'assurer le maximum de transparence « Mais si vous êtes en voyage et ne trouvez pas de scribe, un gage reçu suffit. S'il y a entre vous une confiance réciproque, que celui à qui on a confié quelque chose la restitue, et qu'il craigne Dieu son Seigneur. Et ne cachez pas le témoignage : quiconque le cache a, certes, un cœur pécheur. Dieu, de ce que vous faites, est Omniscient. »⁴²

1-1-6.L'islam et le travail :

Pour l'islam, le travail occupe une place très importante dans la vie des croyants, le travail est le facteur créateur de la richesse tant que toute rémunération implique automatiquement un travail rendu en contre partie, c'est une obligation et une responsabilité. Considérer comme facteur de la productivité qui mérite la rémunération qu'en résulte, le travail détermine la croissance économique et le degré de progrès de la communauté musulmane. Le salaire perçu est la rémunération du travail, le temps écoulant et l'effort dépensé ; souvent le travail est lié aux composantes et aux activités religieuses, « Puis quand la prière est achevée, dispersez-vous sur terre et recherchez (quelque effet) de la grâce d'Allah, et invoquez beaucoup Allah afin que vous réussissiez »⁴³. {O vous qui avez cru ! Que les uns d'entre vous ne mangent pas les biens des autres illégalement. Mais qu'il y ait du commerce (légal), entre vous, par consentement mutuel »⁴⁴, en addition, le travail n'est pas seulement un facteur de production (école libérale), ou une valeur sociale (école socialiste), il est élevé au rang suprême de prière⁴⁵. Ajoutant nous que l'islam impose la performance et le perfectionnement dans l'exécution du travail, (Dieu aime que lorsque l'un d'entre vous entreprend un travail, il le fasse à perfection)⁴⁶

⁴² A lbakra verset 283

⁴³ Sourate Al Joumoa, verset 10

⁴⁴ Le prophète Mohamed (qu'Allah prie sur lui et le salue) rapporté par Al bokhari

⁴⁵ Omar EL KETTANI Les fondements de l'économie islamique: doctrine, sources, structures, Ecole Mohamadia des ingénieurs, séminaire du 16 janvier 2009

⁴⁶ . Le prophète Mohamed (qu'Allah prie sur lui et le salue), rapporté par Malik

1-1-7.L'esprit entrepreneurial dans l'islam :

L'islam encourage l'enrichissement des croyants résultant d'une activité licite et :

- D'un effort accompagné d'une prise du risque lié à l'activité en question pour obtenir des résultats tangibles.
- D'un effort productif permettant la création de la valeur.
- D'un profit acquis honnêtement conformément aux règles de la charia.

A titre de constat, l'économie islamique a remplacé le Riba (intérêt) par le profit résultant d'une participation, la rémunération du capital est liée plutôt à la productivité du projet et à la compétence de l'entrepreneur qu'à la capacité de l'emprunteur à rembourser l'emprunt.

En gros, L'islam est une religion censée encadrer la vie privée et publique du fidèle, sa pratique culturelle et son mode de vie. L'emploi du temps de celui-ci est ainsi fixé tout au long de la journée et de l'année, par l'intermédiaire d'un code de conduite réglementant l'habitat, l'alimentation..., mais aussi tous les actes juridiques. Il n'est pas étonnant que, d'une part, la vie économique soit concernée, et que, d'autre part, les principes économiques soient normatifs ; Ces principes qui nous montrent la grandeur de l'Islam, reposent sur des bases et des règles importantes.

La réglementation des domaines des affaires, dans la religion islamique et très différents à celle du droit occidental, en fait les contrats sont régis par le droit divin qui vise l'intérêt général de la communauté musulmane comme on le distinguera ci-dessous.

Section2. Droit islamique des affaires (Fiqh al mouamaltas)

En général, la législation islamique est très souple en la matière de la réglementation des contrats, en fait, le droit islamique à confirmer les contrats déjà existants avant l'islam (al jahilya)⁴⁷ en ce qui est conforme avec les principes de

⁴⁷ Al jahilya : époque précédant l'ère de l'islam dans la Mecque et ses environs

l'islam tels que les ventes, les garanties, les procurations ; Alors que le Riba (l'intérêt est prohibée).

Nous l'avons dit, les contrats dans l'islam sont souvent régis par les Hadiths, le consensus (Ijmaa), l'analogie et dans un dernier lieu (ijtihad), Alors que dans le Coran, nous avons bien constaté l'exigence sur la justification des transactions via la documentation ou le gage pour éviter le cas de litige en l'absence de cette documentation. Selon l'islam, le droit des affaires est régis par trois sources principale⁴⁸ :

-**les sources doctrinales** : le coran et la Sounna fixent les interdits et les non interdits

- **les sources jurisprudentielles** : interprètent les textes doctrinaux sur la base du consensus (ijmaa) et de la norme référentielle (Quyass).

-**les institutions et les théories sous jacentes** : théorie des BI, des assurances, des sociétés d'investissement, M. Omar El Kettanti a schématisé ces ressources par leur importance comme suit :

⁴⁸ Omar EL KETTANI Les fondements de l'économie islamique: doctrine, sources, structures, Ecole Mohamadia des ingénieurs, séminaire du 16 janvier 2009

Tableau n°2 les sources de l'économie islamique

Les sources de l'économie islamiques		
Al Aqida	Le Coran- l'ijmaa	les interdits (Riba, Gharar.... les obligations :Zakat, Takafoul les permissions : -Commerce, -Location, -Vente à crédit, -Investissement
	La sounna-le Quyas	
Fikh Al iqtissad (charia) Jurisprudence	Science de la légitimité ou science normative	Al Maqassid, Le Fikh -Al Maslaha, Addin wa al Qard -Al Bouyoua , Riba - Zakat, Moudaraba - Addman, Al kaffala - Al Wakala, Al Waqf
ILm Al iqtissad Théories et institutions	Science de l'application ou science positive	- Théories de l'équité et de la justice - Théories des banques islamiques - Théories des sociétés d'investissement -Théories des assurances - Théories de la caisse Zakat

Source : Omar EL KETTANI Les fondements de l'économie islamique: doctrine, sources, structures, Ecole Mohammedia des ingénieurs, séminaire du 16 janvier 2009

Cependant, le problème qui se pose dans plusieurs pays ,y compris le Maroc, c'est le fait que la plupart d'entre eux adoptent deux systèmes juridiques ,un basé sur les prescriptions des Charia, et l'autre inspiré des systèmes occidentaux⁴⁹. En ce qui suit, nous envisagerons les divers contrats issus de la charia.

Tout d'abord, on constate que la règle dominante est que tout contrat est valide sauf exception, selon Ibn Taymia «en principe tous sont admissibles (ibaha) et valides. Tout stipulation ou contrat sont interdits et nuls seulement s'il ya un texte explicite (à partir du Coran, la Sunna ou le consensus) ou une qiyas (analogie) (pour ceux qui acceptent qiyas) prouvant son interdiction et son annulation»⁵⁰ En revanche de l'école de Ibn Taymia dite également Hanbalite, il existe d'autres écoles plus rigides dans la matière des contrats, à titre d'exemple l'école malikite et celle Zahiri.

En conséquence, il se peut qu'on trouve des contradictions entre les opinions des différentes écoles islamique (Malkite , Hanbalite, Chafiiite et Hanafite), et cela dépend de la conservation du pays en question, d'où on trouve la coexistence des deux systèmes financiers dans le même pays voire même le co-financement entre les deux intervenants.

⁴⁹ Aicha CHARKAOUI ALMALKI, les banques islamiques ,l'expérience entre le Fiqh ,la loi et la pratique ,Casa, centre culturel arabe 2000.

⁵⁰ Ibn Taymia, Al Fatwa, 3 :374

1-2-1. Notion du contrat dans l'islam :

En arabe, le contrat (aaqd) ⁵¹ signifie la liaison entre deux choses, plus précisément la liaison des paroles des parties en transaction dites contractant ou engageant. Le contrat est réputé comme une promesse d'exécuter un engagement.

Dans ce cadre, le contrat est définie en étant une liaison entre deux paroles ou toutes autres sorte d'expression qui peuvent les remplacer, ce qui produit un engagement légale (aqd charaai), en d'autre terme, la liaison des dites des contractants (ou leurs écrits, ou en signes claires et compris) dont une partie propose un offerte et l'autre exprime son consentement sur un sous-jacent connu et présent lors de la transaction »⁵² ce qu'en résulte un engagement mutuel pour les deux parties.

1-2-1-1. les conditions de la validité d'un contrat :

Afin qu'un contrat soit considéré valide, le contrat doit remplir certains conditions, conditions liées à l'offre et l'acceptation, ceux liées aux contractants et ceux liées au sous-jacent.

1-2-1-2. les conditions liées a l'offre et l'acceptation

Dans le droit musulman, l'offre issue du vendeur ou le loueur, alors que l'accepte est le consentement de l'acheteur ou le locataire, il se peut qu'un acheteur propose l'achat sans avoir une proposition de la part du vendeur à condition que ce dernier accepte⁵³. Ce consentement mutule doit remplir lui aussi certains conditions :

a- Les termes du contrat :

Chez plusieurs jurisconsultes musulman (Ibn taima, Ibn Alkaim aljouzia...) le contrat doit être conclu moyennant un langage connu et signifiant dont le temps est celui du passer puisque le présent peut supposer le future.

⁵¹ ALKHAITE Abdelaziz ,la théorie du contrat et les options dans le fiqh islamique ,AMANE ,centre arabe pour les études monétaires et financières ,1994

⁵² ALKHAITE Abdelaziz, conférence en matière des contrats dans les banques islamique 2000.

⁵³ ALKHAITE Abdelaziz ,la théorie du contrat et les options dans le fiqh islamique ,AMANE ,centre arabe pour les études monétaires et financières ,1994,référence citée ,page 88

b- Les parties contractantes :

Selon la réglementation générale des contrats, et comme dans toutes actions produisent un engagement qui peut affecter la société, le droit islamique stipule que les parties contractantes doivent être adultes et saines mentalement au moment de l'exécution du contrat.

c-L'accord des parties contractantes

Dans le droit islamique, les deux contractant doivent être sains mentalement, adultes au moment de l'exécution du contrat, tant l'absence d'un de ces condition met en cause la capacité d'exécuter l'engagement contractuel du partie, Outre :

- Etre capable pour honorer son engagement : sa capacité d'exécuter les transactions, d'effectuer ses obligation religieuses ...
- Il ne doit pas être le procureur d'une partie excepte, le cas d'un tuteur ou le juge.
- Le consentement doit être exprime librement en absence de tout pressement ou force voir un handicap mentale tels que la folie, le sommeil, en plein capacité mentale.
- La liaison direct de l'offre et l'accepte : les deux partie doivent indiquer d'une manier détailler et précise l'objet du contrat (sous-jacent), pour éviter toute ambiguïté ou confusion, si par exemple le vendeur détient plusieurs articles de même désignation mais de caractère et prix différent, l'acheteur peut se tromper en acceptant l'achat qu'il lui apparait avantageuse. En d'autre terme, le sous-jacent doit être identique aux yeux des deux parties.⁵⁴
- Le consentement doit être exprimé au même lieu et en temps réel, soit dans un même endroit ou via un lien qui relie les deux contractants, comme le téléphone, mail.....

⁵⁴ ALKHAITE Abdelaziz ,la théorie du contrat et les options dans le fiqh islamique ,AMANE ,centre arabe pour les études monétaires et financières ,1994,référence citée

1-2-1-3..les conditions liées au sous-jacent :

Le sous-jacent peut être un élément matériel ou immatériel, un travail, un immeuble, un bien ou un service. Dans le droit islamique le sous-jacent doit remplir lui aussi des conditions :

a) *L'existence lors de l'engagement*

L'existence et la détention du bien lors du contrat est une condition décisive en la matière de validation des contrats. En effet, le vendeur ne peut vendre le fœtus d'un animale non existant encore ou bien une récolte non détenu excepte le cas des contrats assola et alistisna.⁵⁵

b) **La conformité aux deux périmètres de la charia** : le Halal et le haram : les deux parties ne peuvent pas vendre par exemple la viande du porc ou du vin, ni construire un casino pour les jeux...

c) **La capacité de livraison lors du contrat** : le vendeur doit être à transférer la propriété du sous-jacent lors du contrat

d) **La description et la connaissance** du sous-jacent doit être parfaite pour les deux parties :

En genre, quantité, types, sa valeur, ainsi qu'il doit être identique pour les deux parties.

e) **conditions liées au prix** : le prix doit être connu pour les deux parties en unité monétaire.

1-2-2.les clauses dans un contrat :

Généralement, les deux contractants ont la liberté d'inclure d'autant des clauses dans leurs contrats, en garantissant les intérêts de chaque partie; à condition que ses clauses ne s'opposent pas aux principes islamique de la charia.

⁵⁵ Aicha CHARKAOUI ALMALKI, les banque islamique ,l'expérience entre le Fiqh ,la loi et la pratique ,Casa, centre culturel arabe 2000.référence citée.

Manifestement, nous avons constaté qu'il n'y a pas de consensus entre les différentes écoles musulmanes en la matière, pour l'école hanbalite, les deux parties sont libres d'imposer suffisamment des clauses tant qu'il ne s'oppose pas à la charia. Alors qu'on distingue trois catégories des clauses chez l'école Hanafite :⁵⁶

- ❖ **Clauses exécutoires** : ce sont les clauses imposées par le droit musulman même tel la clause de la livraison du sous-jacent, la garantie ou l'avance sur vente, La clause fixant les délais de la livraison et clauses concernant le SAV, la durée de la garantie pièces ...
- ❖ **Clauses non exécutoires** : ce sont les clauses qui préoccupent un avantage pour une des parties sans aucun contrepartie pour l'autre partie, tel la vente d'un article conditionne par une revente à une autre tierce partie, ou de toutes clauses limitant la liberté d'action sur le sous-jacent.
- ❖ **Clauses abrogées** (annuler) cette clause est annulée par défaut tout en maintenant la validité du contrat. Ce sont des clauses qui imposent à un des contractants d'agir de telles manières sur son article

Les autres écoles (malikite chafite) ont le même point de vue que l'école hanafite en l'occurrence. Vue aux diversifications des contrats à l'heure actuelle, les juristes s'efforcent de mieux adapter la législation de la charia aux différents cas d'espèces.

Selon Iqbal ⁵⁷les contrats doivent remplir dix commandements :

- ❖ Liberté de détermination des conditions du contrat.
- ❖ Accord conscient se situant dans les limites du Charia.
- ❖ Interdiction de prendre la propriété d'autrui sans compensation.
- ❖ Bénéfice mutuel (équité dans les engagements réciproques)
- ❖ Interdiction du riba et du gharar (jeux de hasard)

⁵⁶ Al Garib NACER, les origines du banking islamique, le CAIRE, DAR ABOU LAO, 1996

⁵⁷ Iqbal MOHAMMED (2007), « A Guide to Islamic Finance », Risk Books

- ❖ Attribution du profit en fonction de la prise de risque.
- ❖ Fourniture du maximum d'information.
- ❖ Evitement d'externalités négatives pour les trois parties (y compris la société)
- ❖ Interdiction de l'échange inégal (élimination de clauses et pratiques lésant l'autre partie)
- ❖ Respecte à la fois de la lettre et de l'esprit du contrat.

1-2-3.les types des contrats :

Les contrats sont en principe bilatéraux, résultants de la rencontre d'une offre et d'une acceptation ; cependant les contrats unilatéraux sont des promesses⁵⁸ (woaad) de vente ou d'achat.

1-2-3-1.types de contrat par engagement

a.les contrat unilatéraux

Dans ce catégorie de contrat l'offre n'implique pas forcément une acceptation pour valider le contrat unilatérale et il est souvent gratuit .On cite, le don 'hiba', le prêt gratuit 'qard' et bien sur la promesse unilatéral (waad), la promesse est celle de faire ou de ne pas faire quelques chose dans le future, tel la promesse d'acheter ou de vendre une maison. Dans un délai ; dans le droit islamique ce contrat doit satisfaire certains conditions :

-une promesse ne doit pas être considéré comme une vente conclue, si la promesse est celle d'acheter, l'achat doit intervenir au moment prévu et se conclut par l'échange d'une offre et d'une acceptation.

-si celui qui a promis revient sur sa promesse d'achat ; il peut être obligé d'acheter la chose ou de payer les dommages –intérêts.

⁵⁸ ALKHAITE Abdelaziz ,la théorie du contrat et les options dans le fiqh islamique ,AMANE ,centre arabe pour les études monétaires et financières ,1994,référence citée

b.les contrats bilatéraux :

Généralement ils sont des contrats d'échange (mouwadat), tels que on les connaît en droit universel (la vente, la location de garantie...)

Notons que, le contrat qui pose une difficulté en matière des droit islamique et celle de la promesse bilatérale de vente qui prohiber pour plusieurs écoles rigoristes, alors que pour certains d'eux la promesse bilatéral est valable si le contrat sous-jacent peut valablement être exécuté⁵⁹.

Dans ce genre de contrat on cite les catégories suivant :

- ✓ **Contrat Bai Moussama** : contrat de vente normale
- ✓ **Bai mourabaha** (cost plus)le vendeur détermine le prix de vente sur la base du prix d'achat, l'acheteur paye en mensualités fixes.
- ✓ **Bai assalam** : est une vente à terme alors que le paiement est au comptant.
- ✓ **Bai istissna** : est un achat d'un bien non fabriquer encoure dont le prix de venter et déterminer à l'avance et les caractéristiques son bien définis
- ✓ **Bai alarboun** dite option call, l'acheteur avance une somme d'argent non remboursable au vendeur, il peut confirmer l'achat ou non, et dans ce cas il pers l'avance.

1-2-3-2.type de contrat par objet :

Dans cette catégorisation on distingue 5 types de contrat

a. Contrat d'acquisition :

⁵⁹Dhafer Saidane, la finance islamique a l'heure de la mondialisation, Paris, Revue Banque Edition, Collection Les Essentiels de la banque.

Le contrat d'acquisition permet de détenir un fond (le cas du contrat de vente) d'un sous-jacent ou un service (cas d'une location) en contrepartie d'une redevance donnée (awad) à la fin du contrat, c'est l'équivalent d'un contrat de leasing (crédit bail).

b.contrat de notariat

Ce sont les contrats qui régissent les contrats de location comme la garantie le gage...

c.contrat d'archivage ou d'enregistrement⁶⁰: contrats fondées plutôt pour enregistrer le dépôt comme le dépôt d'argent dans les banques.

d.contrat de procuration ou délégation

Ce sont des contrats donnant droit d'agir sur un sous-jacent ou un patrimoine

1-2-3-3.Types de contrat par légitimité :

Si on fait recours au périmètre de charia on distingue deux types de contrats

- **contrat légale** : alentour la quasi-totalité des contrats, obéissant aux dispositions du Charia
- **contrat illégale** : et ceux interdit expressément par le droit musulman comme les jeux, alcool...

1-2-3-4.type de contrats en fonction de degré de négociation :

- **contrat négociable** : Dans ce genre de contrat les deux partis ont la liberté de négocier les différentes clauses et toutes les détails du contrat jusqu'au moment où on arrive à une forme acceptée par tous. à titre d'exemple les contrats de vente.
- **Contrat d'obéissance ou de soumission** : en revanche du contrat négociable, ce genre de contrat est imposé par une partie, l'autre partie au choix

⁶⁰ Mahmoud Hisin Alouady ;Hisin Mohamed Smhan(2007), Les banques islamiques : fondements théoriques et pratiques réelles ,AMANE , Dar Al Massira

d'accepter le contrat et donc le contrat est valide, au cas contraire le contrat est annulé. Tel les contrats d'abonnement téléphonique d'eau

1-2-3-5. types de contrat en fonction du sous-jacent-actif :

On se basant sur la nature du sous-jacent on distingue deux principaux types de contrat :

- ✓ **contrat à sous-jacent matériel**, le cas du vente des biens matériels
- ✓ **contrat à sous-jacent service**, concerne également un service comme le travail transport...

De notre point de vue, le droit islamique n'exige aucune limite en matière des contrats, tant que la contractualisation est liée plutôt au volontés des parties et leurs capacités engagées, mais il a imposé certaines limitations visant la protection des intérêts des parties d'une part, et de protéger l'intérêt global de la société d'autre part.

Au Maroc, le droit des affaires est fondé totalement sur les bases du droit français, actuellement le Maroc s'efforce pour se débarrasser du droit de l'ère du protectorat⁶¹ qui empêche l'intégration des nouveautés dans la scène internationale, tel l'adoption de la finance islamique alors que la France –dont le Maroc dépend en la matière- a changé sa législation pour adopter le système islamique. Ce point sera détaillé dans la deuxième partie.

Voilà en bref, les différentes catégories du contrat, dans le droit islamique, la connaissance et la maîtrise de ces différents contrats permet, à nos yeux, en plus de les distinguer aux contrats classiques (dites universels) de mieux comprendre le fonctionnement des banques islamiques surtout lorsque on va énoncer les produits bancaires proposés par les différents acteurs de cette finance.

Au terme de ce premier chapitre, nous disons sans risque d'erreur que les principes de l'économie islamique assurent la pertinence des informations diffusées au sein de la sphère économique, en conséquence l'amélioration de la confiance entre les acteurs

⁶¹ Aziz BENISSI, études en droit commerciale marocain, Casa ANJAH ALJADIDA 2001

économique et qui dit confiance dit au confiance en marche dit automatiquement l'équilibre économique et le pleine emploi des ressources, ceci constitue l'objectif du modèle capitalistes.

Nonobstant, de la forte régulation et la rigidités de la législation islamique dans le domaine des affaires ,le droit islamique vise, à notre avis, toute en protégeant la communauté-Ouma –y compris l'environnement- l'austérité économique pour toute les composantes de la société, à contrario aux autres modèles , le développement économique dans la communauté musulmane se focaliser à la foies sur la contribution individuelle et l'output de l'ensemble des acteurs au sein de l'économie ,en l'occurrence.

Au fond, l'émergence de plusieurs notions telles que le développement socialement responsable, la moralisation des transactions économiques- qui trouvent une large place dans les bases islamiques- à qualifier l'économie islamique une alternative qui remis en cause les fondements des autres modes économiques.

Le système islamique se base sur l'interdiction de certains outils de la finance conventionnelle tels que l'intérêt pour plusieurs raisons, d'abord pour encourager l'esprit d'entreprise en permettant un financement souple dont le remboursement dépend des résultats du projet. La création des produits financiers fraisent l'objet de transactions spéculatives, sans aucun lien avec une opération économique sous-jacente créatrice de richesse, qui ont conduit aux récents désastres financiers.

En fait, le droit islamique tend vers l'assurance d'un niveau de bien être équitable et juste pour toutes les composantes de la communauté. Alors que les autres systèmes ne défendent que l'intérêt d'un acteur sans tenir compte ses répercussions désastreuses de sur l'autre composantes comme l'environnement par exemple ; dans le même sens, le système islamique se distingue par, la complémentarité et la coopération – noyau fondamentale - de la philosophie islamique envers l'activité humaine.

En bref, le système islamique propose un mode qu'est ni capitaliste(le solidarisme de l'islam compense l'individualisme du capitalisme) tant qu'il encadre la propriété et l'utilisation de l'argent, ni socialiste(le collectivisme est base sur l'implication libre et pas par l'obligation) tant qu'il limite l'intervention de la communauté sur les actifs

privées, ce qui nous donnera un système mixte permettant un développement économique soutenu, mais aussi socialement équitable liant le capitale au travail.

Chapitre II

Chapitre 2 la finance islamique : historique et fondements :

Actuellement, La finance islamique est l'un des segments les plus dynamiques de l'industrie financière, en fait, le monde la finance islamique vive une forte croissance. Bien qu'il ne représente qu'une faible proportion du marché financier mondial (estimé à 1% -5% des parts mondiales), l'industrie de la finance islamique a connu des taux de croissance annuelle de deux chiffres ces dernières années (estimé à 10% - 20% de croissance annuelle). Les experts du secteur estiment que les actifs détenus sous gestion de la finance islamique ont doublé entre 2007 et 2011 pour atteindre près de 1 billion de dollars. Malgré les différentes vues sur le mécanisme et la méthode de travail de la finance islamique à l'heure actuelle, la présence de palais et d'une nette différence dans l'application des mécanismes de coopération entre les banques et institutions financières islamiques dans le monde, mais ce secteur est en croissance rapide dépassant les 30% pour les Sukuk) fait de lui le centre de l'attention des banques occidentales. Selon les attentes des experts, en 2020, le volume des actifs financiers islamiques dans le monde sera environ quatre trillions de dollars, par rapport à 1 trillion de dollars aujourd'hui.

Dorénavant, et vue à l'importance des bénéfices distribuer par les banques islamiques, les pays occidentaux s'efforcent de plus en plus à adapter leurs législations locales pour intégrer la finance islamique et profiter le maximum de la surliquidité circuler dans ce marché. En revanche à la finance conventionnelle, la finance islamique se base sur plusieurs principes, d'ailleurs, L'élément central du système de finance islamique est l'interdiction du versement et la réception de l'intérêt (ou riba).

Nonobstant, on constate que ce secteur a besoin d'une unification des mécanismes de fonctionnement et le cadre institutionnel du banking islamique, mais aussi la nécessité d'une référence judiciaire universel.

Nous essayons dans ce chapitre de situer les premières traces de la finance islamique. Ensuite, on entamera le développement du banking islamique dans le temps et dans l'espace durant les derniers 30 ans .plus loin on évoquera les principes de cette finance.

Section 1 l'apparition de la finance islamique :

Afin de faire face aux enjeux et aux défis économiques et sociales résultantes de l'ère coloniale, certains pays musulmans (Egypte, sud est de l'Asie...) ⁶² ont essayé de renouveler les mécanismes financiers islamiques ayant participé à la prospérité économique des empires islamique dans les siècles glorieux.

Le développement de la FI est un aspect de la Résurgence ⁶³ de l'islam que l'on observe depuis la fin du XXe siècle dans l'ensemble des monde musulmane, on l'explique le plus souvent par un besoin d'identité avivé par l'humiliation du passer colonial, la supériorité et la domination de l'occident , la chute du communisme .et les défis de la mondialisation .le retour de l'islam tend à substituer la charia aux lois d'origine occidentale, à favoriser l'application de ses code de comportement , cette désoccidentalisation s'inscrit dans une perspective de revivre la mythique Age d'Or des origines.

2-1-1.le dynamisme du Banking Islamique :

La progression de la FI s'inscrit à la fois dans le temps ainsi que dans l'espace. En fait, la première banque islamique a eu lieu au Malaisie en 1940, par la naissance des caisses d'épargne sans intérêt, Ensuite en 1950, le gouvernement de Dia Al hack, au Pakistan a essayer d'instaurer tout un système financier conforme à la charia, cette tentation a échouer vue aux contraintes électorale du pays ainsi qu'a l'absence du cadre juridique permettant la conception du modèle.

Mais la FI telle que nous l'entendons aujourd'hui n'est apparu que en 1963 , à l'avènement des caisses d'épargne avec Ahmed Al Naggar, qu'a fonder a la lumière des banques d'épargne en Allemagne dont il a poursuit ses études doctorales , une banque d'épargne pour développer la ville de Mite Ghamr, au contraire des banques Allemagne , la nouvelle banque nomme 'la Mit Ghamr Saving Bank' ⁶⁴ dont la

⁶² Tant que ses pays ont pris leurs indépendance depuis les années 1940, les pays asiatique concerner c'est le Pakistan, l'Indonésie, la Malaisie

⁶³ Gilles Kepel, la revanche de Dieu –Chrétiens, Juifs et Musulmans a la conquête du monde,

⁶⁴ Ann Elizabeth Mayer (1985), « Islamic Banking in Egypt », Arab Law Quarterly , Vol. 1, n°1, p.32-50, November

mission est de collecter l'épargne de la population locale en l'investissant dans des petits projets commerciaux et industriels en partenariat et d'une manière directe ,ensuite elle redistribue les profits ce qu'est en résulte une gestion efficace et rentable des revenus de la population villageoise de cette petite ville .Notons que le fondateur de cette caisse n'avait pas donner un caractère islamique à la entité créer , pour des raison politique , en fait , la période a connu une forte opposition⁶⁵ entre le mouvement de « Al Ikhouan Al Mouslimin »⁶⁶ et le gouvernement socialiste présidé par Jamal Abd Nasser.

En 1969, a été créer en Malaisie le Tabung Hadji un fonds islamique d'entraide .Il permet de venir en aide financièrement aux pèlerins qui s'apprêtent a se rendre à la Mecque via un système d'épargne et de placement conformément à la Charia ⁶⁷.Ce fonds existe toujours.il détient un actif de plus d'1 milliard dollars.

Quatre ans plus tard, le gouvernement socialiste fut dissoute la Mit Ghamr Bank pour des raisons politiques, elle a crée, en 1972, le Nasser Social Bank dont l'objet était de la lutte contre la pauvreté et le chômage, outre les services offerts dans le cadre de la banque conventionnelle , la Nasser Social Bank a aussi développe parallèlement des services financiers islamiques séparé des premiers :collecte et redistribution de la Zakat aux plus nécessiteux, financement du pèlerinage à la Mecque. Aussi, il finance les petites et moyennes entreprises en plus qu'il octroyé des crédits sans intérêt aux étudiants ; vue aux résultats socio- économiques du banque naissante, surtout qu'elle touche la classe précaire et les ménages a revenu moyen, le Nasser Social Bank jusqu'à nos jours avec, bien sur, une forte concurrence comme on le développera plus tard.

⁶⁵ Aicha CHARKAOUI ALMALKI, les banque islamique, l'expérience entre le Fiqh ,la loi et la pratique ,Casa, centre culturel arabe 2000.

⁶⁶ Ahmad Al Naggar(1993), le mouvement des banques islamiques, hkaik Al asl wa Awham assora, ste Sprinte, le Caire, p.59-65

⁶⁷ Joni Tamkin Borhan (2001), " Tabung Haji as an Islamic financial institution :An analysis of its contribution on the economic development in Malaysia,1969-1990",Islamic Culture, Vol.75,n°4, p.49-77

Concrètement, c'est dans les années 1970 que la FI a vécu un événement marquant qui va orienter la nouvelle finance conforme aux préceptes de la Charia. Les travaux de l'Organisation de la Conférence Islamique(OCI), en 1973, entretenus à Djeddah, ont fait apparaître l'Islamic Development Bank⁶⁸, l'objet de cette banque était de le financement des grands projets de développement, la recherche et l'innovation dans l'ingénierie financière conforme à la charia dans le monde musulman.

A titre de conclusion, le démarrage du Banking islamique s'est échelonné sur plusieurs tentatives par divers intervenants, Bien que, les tensions politiques, la faiblesse des fonds gérés par les institutions ont empêché la propagation et la concrétisation de la FI, le modèle ne cessera de se développer dans la deuxième moitié des années soixante-dix.

2-1-2.L'expansion de la finance islamique dans le monde arabo-musulman :

Suite à la forte augmentation des cours du pétrole après les deux chocs pétroliers, la création des banques islamiques dans les pays du Golfe s'est accélérée. En effet, la FI s'est créée pour gérer les dépôts de fonds croissant dans les pays du Conseil de Coopération du Golfe (CCG) que ce soit par les individus ou par les fonds étatiques tout en respectant les principes du charia.

En 1975, les EAU furent la première banque islamique privée comme on le voit aujourd'hui, la Dubaï Islamic Bank, rappelons que dans la même année l'OCI a créé la Bank Islamique de Développement, institution intergouvernementale à vocation de développement des États membres de l'OCI selon les préceptes de la charia.

A partir de ce moment, le phénomène n'a fait que s'étendre à l'ensemble des pays musulmans. Quelque 600 banques islamiques, c'est-à-dire des établissements financiers se réclamant officiellement de la charia, se sont constituées et proposent des services conformes au périmètre du « halal et haram » dans les trois zones de l'islam : Maghreb, Afrique subsaharienne, Moyen-Orient arabo-persique, zone turcophone comportant les États musulmans de l'ex-URSS, sous-continent indien et sud-est asiatique, cependant les principaux centres de la finance islamique sont Bahreïn et Dubaï. En fait, la manne pétrolière est concentrée dans la péninsule arabique et le Golfe arabo-persique.

⁶⁸ <http://www.oic-oci.org/oicnew/>

Alors que la plupart des pays ont intégré les banques islamiques dans les systèmes financiers existant, parallèlement aux banques conventionnelles implanter sur le marché, les banques islamique proposent leurs produits .En addition la coexistence des deux systèmes se marque par le faite que la plupart des banques traditionnelles se dotent d'une structure distincte ou d'une simple « fenêtre islamique » pour tirer profit du nouveau créneau.

A cet égard, le Banking islamique a été intégrer par deux formes :

- ✓ La coexistence de la FI avec la maintenance du système financier conventionnelle :

Dans cette option, les pays ont maintenu leurs système conventionnel, dans ce groupe on cite, l'Egypte, Jordanie, Turquie, Kuwait, UAE, Bahreïn, Tunisie, Malaisie, Mauritanie et Qatar et le Maroc.

En revanche, certaine pays ont converti leurs système bancaire en adoptant un système islamise y compris les banque centraux.

2-1-1-1.L'islamisation complète du système financier au Pakistan :

En 1979, le gouvernement Pakistanaise a constitué le « Truste National pour l'Investissement » qui vise à encourager l'investissement des fonds selon les préceptes du charia.il devint, en 1979, le premier banque octroyant des crédits sans intérêt. Ensuite, le Pakistan a instaure un programme progressif pour convertir le système bancaire en instaurant des mesures visant l'annulation des taux d'intérêts durant les décennies des années 70. En janvier 1985, les banques Pakistanaises n'ont plus la possibilité de recevoir ou de des distribuer des intérêts, l'année 1986⁶⁹ était la date de la mise en fin du système conventionnel au Pakistan. Parallèlement, le conseil d'intelligence islamique pakistanais à assurer cette transmission, il poursuit ces recherches pour résoudre les cas de conflits.⁷⁰

2-1-1-2. L'islamisation complète du système financier en Iran

⁶⁹ HABIB.A, « Islamic Law , Adaptability and Financial Développement » Working paper of the islamic Research and Training Institut or Islamic Developpemnt Bank.

⁷⁰ Stephanie Parigi,p 33-35

Pas loin du Pakistan, l'Iran est à la lumière de la révolution islamique⁷¹, le gouvernement a islamisé toutes ses institutions économiques, sociales et politiques, dans ce sens il a commencé progressivement, en 1979, à islamiser son système bancaire. Pratiquement parlant, il a commencé d'abord par la nationalisation et la réduction du nombre des banques opérant sur le marché iranien, à la fin de l'année 1979, le nombre des banques a été réduit de 36 à 9 banques. À partir de 1983, les nouvelles banques effectuent des opérations sans intérêt en contrepartie d'une rémunération sur les services fournis.

Ensuite, l'Iran a fixé l'année 1986 comme dernier délai pour convertir toutes les opérations financières en instaurant une nouvelle base sur les principes de la charia. Alors que l'Iran a bien installé un système entièrement conforme à la charia, la banque centrale contrôle d'une manière rigoureuse tout le secteur bancaire, il limite même le plafond des bénéfices pour les banques. À notre point de vue, ce contrôle remis en cause l'expérience iranienne tant qu'elle emprunte les mêmes moyens des banques centrales dans le système conventionnel.

2-1-1-3. L'expérience du Soudan, Système dualiste:

Dans le cadre de la réforme constitutionnelle en 1983, le Soudan a changé les différents codes de droit y compris le code pénal et le droit du travail⁷². En effet, l'autorité a commencé l'islamisation du système financier par l'interdiction des transactions basées sur l'intérêt, malgré cette interdiction, les banques poursuivent l'octroi des crédits à intérêt mais sous une nouvelle nomination « la redevance rémunérante ». Bien que le gouvernement de Nourmandi⁷³ ait un volontarisme fort visant l'instauration d'un système bancaire conforme à l'islam, l'inconfiance et la faible implication des acteurs y compris la banque centrale ont retardé l'implantation complète de la finance islamique au Soudan.

⁷¹ Aicha CHARKAOUI ALMALKI, Les banques islamiques, l'expérience entre le Fiqh, la loi et la pratique, Casa, Centre culturel arabe 2000.

⁷² "Towards and understanding of Islamic banking in Sudan: the case of Faisal Islamic bank" Development Studies and research center. Faculty of economic and social studies. University of Khartoum. February 1985. Monographie. Series. N°21. P.1.

⁷³ Président du Soudan, 1983-1985

A l'arrivée du « Front islamique »⁷⁴ au règne du Soudan, en 1989, la FI a été rapidement adoptée par le gouvernement islamique, en bénéficiant des fonds en provenance du Moyen-Orient cherchant à investir la manne pétrolière dans des activités licites par la charia. A cet égard, le Soudan est devenu le premier pays en nombre des banques islamiques, pas moins de 55 banques ont été enregistrées auprès des autorités soudanaises.

D'une manière générale, on constate que l'instauration et l'islamisation du système financier dépend largement de l'influence du courant islamique dans ces pays et sur les réactions des autorités politiques envers cette vague de la résurgence de l'islam durant les décennies 70-80.

2-1-3. Le panorama des banques islamiques dans le monde musulman :

Avec l'augmentation du cours du pétrole, la création des banques islamiques s'est accélérée surtout dans les pays du Golfe.

De ce fait, la Dubai Islamic Bank (DIB) a été fondée en 1975, puis la Kuwait Finance House (KFH) en 1977, la Bahreïn Islamic Bank (BIB) en 1979, la Qatar Islamic Bank (QIB) en 1982. Ensuite, les monarchies du Golfe ont créé, en 1981 à Genève, Dar al Maal al Islam (DMI), ce Holding financier dont le capital est de 1 milliard de dollars a implanté ses filiales dans plus de 30 pays y compris les Bahamas et les pays occidentaux. Il finance les grands projets d'investissement dans divers pays via ces institutions financières, les banques, les sociétés d'investissement et les compagnies d'assurance.

En 1984, Al Rajihi et Al Barak groupes ont été créés en Arabie Saoudite, actuellement, ces deux grands acteurs détiennent respectivement 10% et 15% du marché de la finance islamique. Au départ, Al Rajihi est spécialisé dans les opérations de change et le transfert des fonds, devenue depuis 1984, la principale banque de financement des PME en Arabie Saoudite. A contrario, Al Baraka groupe adopta des

⁷⁴ Aïcha CHARKAOUI ALMALKI, Les banques islamiques, l'expérience entre le Fiqh, la loi et la pratique, Casa, Centre culturel arabe 2000.

le départ une politique d'internationalisation en implantant un réseau dans les pays musulmans du Sud de l'ex-URSS, du Moyen-Orient et du Maghreb⁷⁵

A l'avènement du 11/09/2001, une grande partie des dépositaires arabes ont rapatrié leurs fonds placés dans les banques occidentales. Pour ce fait, les banques islamiques ont cumulé une manne importante, en plus de ces fonds rapatriés, l'augmentation du cours de pétrole a engendré une manne supplémentaire ayant un rôle décisif dans l'essor de la finance islamique.⁷⁶

En ce qui suit, nous présenterons certains graphiques illustrant le développement et la croissance de la finance islamique dans les pays du Golf :

GRAPHIQUE n°2 : Evolution du marché financier bancaire purement islamique dans les pays du Conseil de Coopération du Golf (2006-2010)



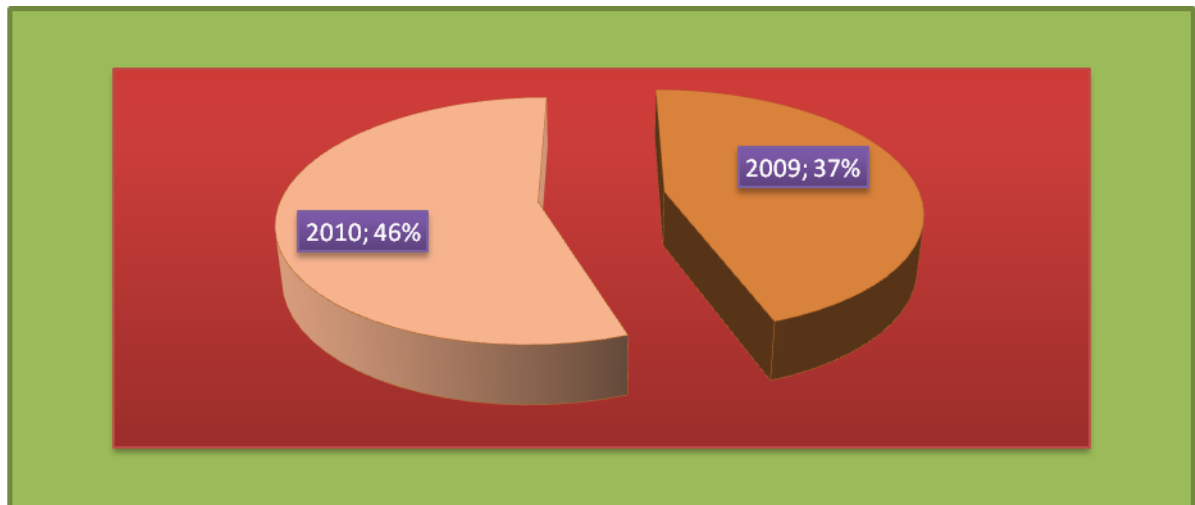
Source : Graphique élaboré à partir des données dans the Union of Arabe Banks, Avril 2011.

D'après les données de the Union of Arabe Banks, dans les pays du Golf et d'Asie 30 % des institutions financières sont déclarées banques purement islamique, soit 70 banques sur un totale de 300 institutions.

⁷⁵ Hassoune A.(2008), « Parole d'expert », site essybourse.com

⁷⁶ Geneviève CAUSSE-BROQUET, la finance islamique, revue banque, paris 2009

Graphique 3 :l'évolution de la part de marche de l'activité purement islamique dans l'activité bancaire totale dans les pays du CCG 77.

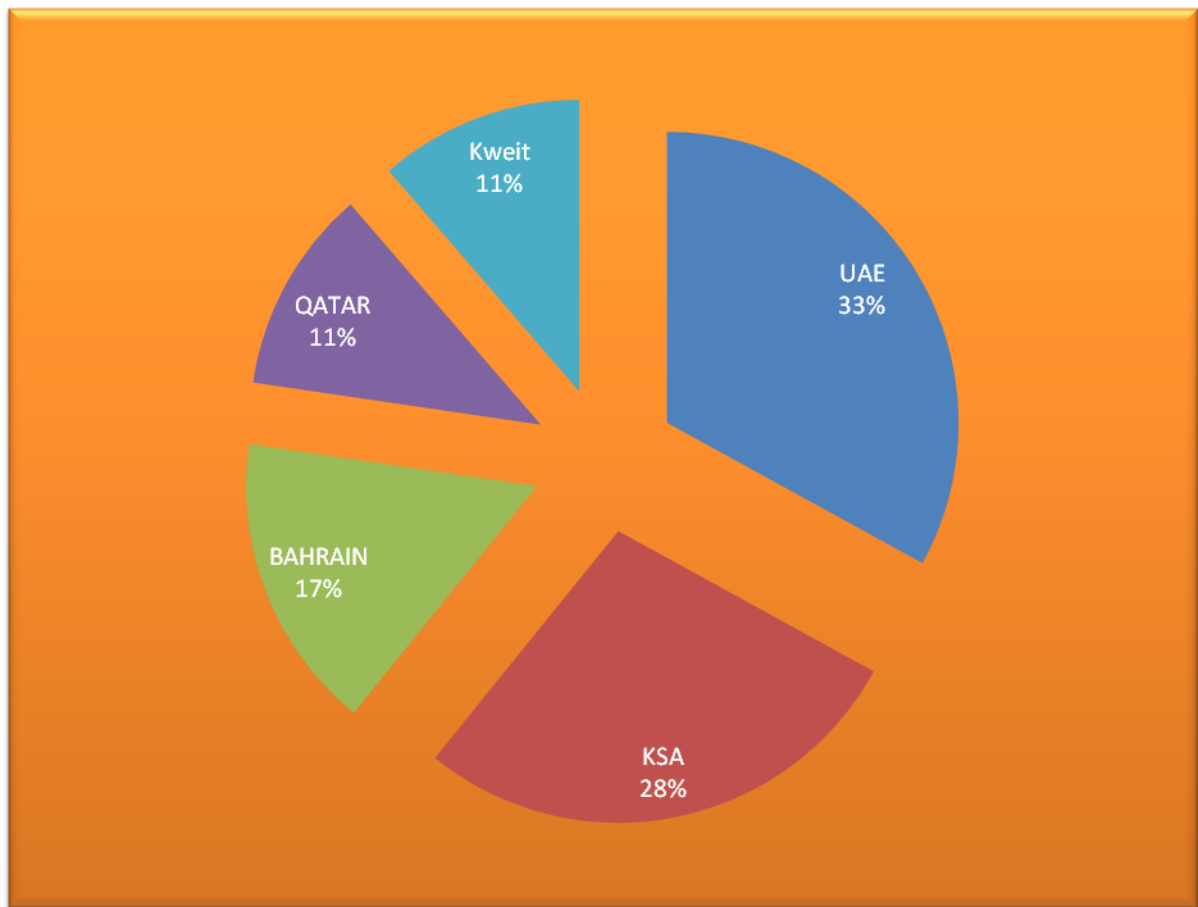


Source : traitement de l'auteur a partir des données de the Union of Arabe Banks, Avril 2011.

La part du banques islamique a fortement augmenté entre l'année 2009 et 2010, passant de 37% à 46% soit une augmentation de 9%, cette évolution est liée à la régression des banques conventionnelles suite a la crise de l'année 2008.

⁷⁷ CCG : Conseil de Coopération du Golf

GRAPHIQUE 4 : la part de marche de l'activité purement islamique dans l'activité bancaire totale dans les pays du CCG.



Source : traitement de l'auteur à partir des données de the Union of Arabe Banks, Avril 2011.

D'après ce graphique, l'UAE et le KSA⁷⁸, demeurent les principaux acteurs de la finance islamique. En leurs parts réunies dépassent 61 % du marché dans la région du CCG.

⁷⁸ UAE : Emirats Arabes Unies, KSA: Royaume Arabie Saoudite

Graphique 5 : les actifs des banques islamiques dans le CCG (en milliard de dollar)

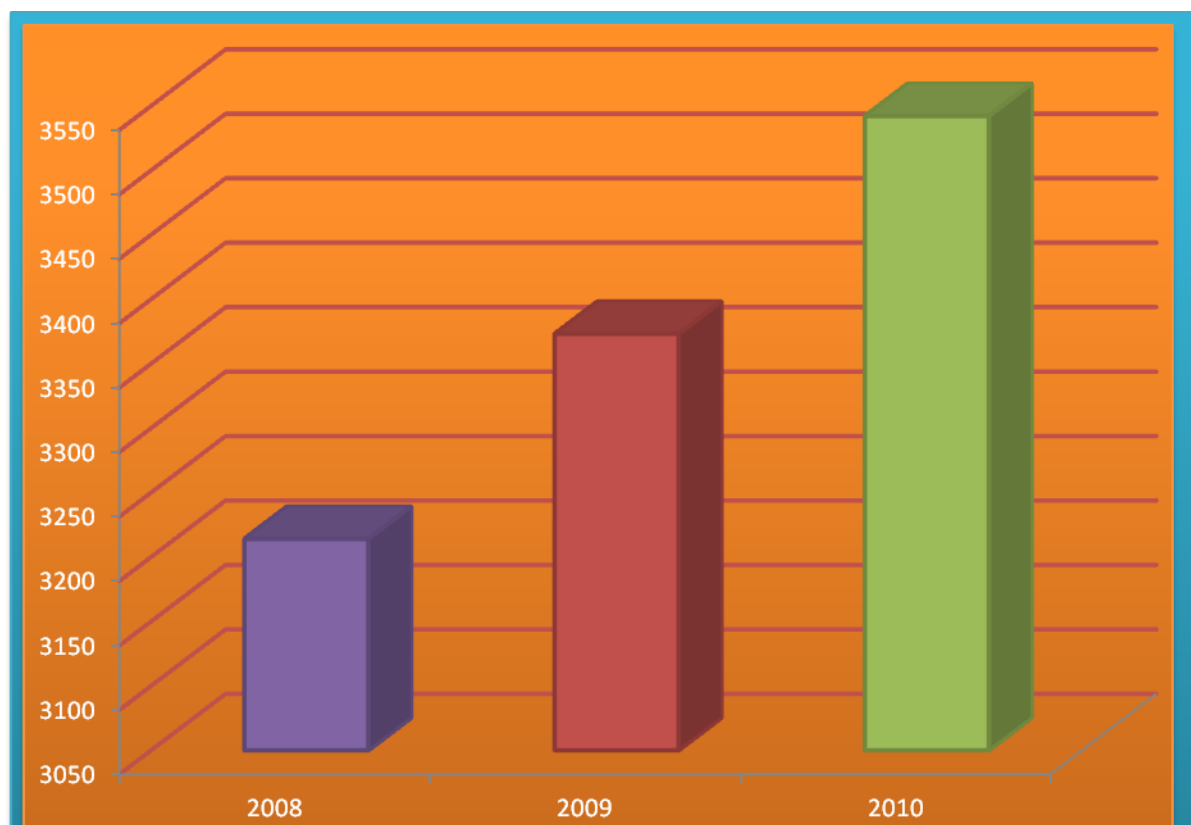


Source : traitement de l'auteur a partir des données de the Union of Arabe Banks, Avril 2011

Le graphique 4 démontre l'importance et le succès des banques islamique surtout dans les pays riche du CC. Le cas du KSA et UAE peut être explique par l'augmentation du cours du pétrole dans le cadre de la crise économique actuelle.

Concrètement, le KSA est le marche le plus important dans la région, en fait elle est le siège des plusieurs Truste financier, tel que AL Barka groupe, cette concentration justifier l'accroissement des dépôts détenus auprès des banques islamiques au sein du Royaume Saoudienne. Le Graphique 5 confirme ce constat :

Graphique 6 : l'accroissement des dépôts des banques islamique dans l'Arabie Saoudite (en milliers de \$ 2008-2010)



Source : traitement de l'auteur a partir des données de the Union of Arabe Banks, Avril 2011

2-1-4.L'internationalisation de l'islamic finance :

Actuellement, le nombre des musulmans en Europe dépasse 15 millions⁷⁹, ce qui constitue une clientèle importante susceptible d'être attiré par la finance islamique, pour éponger l'épargne de cette population et évite également la concurrence ainsi que l'implantation des banques islamiques de provenance des pays de Moyen-Orient et d'Asie, les banques conventionnelle en Europe ont commencé depuis 2004, a ouvrir des fenêtres financières conforme aux préceptes de la charia.

Historiquement parlant, les banques arabo-musulmans ont emprunte les pratiques et les techniques bancaires banques traditionnelles, a contrario, nous constatons que les banques Européens s'efforcent pour importer les techniques du islamic Banking

⁷⁹ www.bbc.co.uk/2/hi/europe/4385768.stm

En plus, Les résultats et les performances de la finance islamique ont obligé les banques occidentaux à installer dans les pays musulmans à ouvrir des fenêtres islamiques pour profiter des capitaux disponibles ces pays. Depuis 2004, on constat une augmentation des institutions au sein de ses pays même⁸⁰. La Royaume-Uni considérer comme le centre occidental de la finance islamique comporte 4 banques islamiques : l'Islamic Bank of Britain (2004), the Bank of London and the Middle East(2007), the Européen Finance House(2008), et the Gatehouse (2008) par conséquence l'autorité financière britannique a fait en sorte que la réglementation locale permet le prospect de cette finance.⁸¹

En revanche, la Suisse a reçu la première banque islamique depuis 1981, en fait, le siège sociale d'un parmi les grands acteurs de la fiance islamique se situe a Genève qui est rien d'autre que Dar al Mal al Islami se trustee contrôle une séries des banques islamiques dans le monde surtout en Afrique. En 1985 la comite des banques suisses a autorisé la création de l'U.B.S.Islamic Investment Pool⁸², fenêtre islamique au sein de l'union des banques suisses dont l'activité est régie par les préceptes de la charia.

En 1983, après une négociation durant 5 ans, le Danemark a accepté la création de l'Islamic Bank « sous certain conditions, l'objectif était plutôt le renforcement des exportations du Danemark vers les pays du Golf, alors que la population musulman à l'époque ne dépasse pas quelque milliers.

Très vite, la crise financier mondiale en 2008 a joué un rôle cruciale en faveur de l'implantation de la FI dans l'Europe ainsi que USA.

⁸⁰ Rodney Wilson, Islamic Finance in Europe ,RSCAS Policy Papers,n°2, 2007

⁸¹Geneviève CAUSSE-BROQUET, la finance islamique, revue banque, paris 2009

⁸²Aicha CHARKAOUI ALMALKI, les banque islamique, l'expérience entre le Fiqh ,la loi et la pratique ,Casa, centre culturel arabe 2000.

Section2 : les principes de la finance islamique :

La finance islamique se base sur la prohibition de certaines activités ainsi que certains principes. En fait L'islam interdit les transactions tant civiles que commerciales entachées d'intérêt (Riba), d'incertitude ou de spéculation (Gharar) ou de hasard (Mayser).

2-2-1. L'interdiction du Riba (intérêt et / ou usure) :

Dans la langue arabe, la notion de riba dépasse les simples notions d'usure et d'intérêt, elle correspond d'une manière générale au profit illicite et un accroissement de biens ou à un avantage sans équivalent de service rendu⁸³ Souvent, on assiste à une confusion entre la notion d'usure et d'intérêt .Nonobstant, le riba et le surplus immanent des prêts de l'argent (l'intérêt) ainsi que tout revenu dépendant seul de l'argent considéré comme élément improductif dans l'islam.

Alors que, la notion d'usure est le surplus ajoute lors d'opérations commerciales d'achats –ventes. Par conséquence, l'intérêt est la contrepartie de la notion de riba annassia⁸⁴ (l'augmentation du prix ou du remboursement en contrepartie d'un ajournement du paiement. Et, bien sure, L'usure est la contrepartie du riba al fadal (surplus lors d'une opération d'échange)

En définitif , quelque soit la forme, le Riba est interdit ,cette interdiction résulte aux versets : « Dieu a rendu licite le commerce et illicite l'intérêt »⁸⁵, « Ceux qui mangent l'intérêt ne font que se lever comme se lève celui que le toucher du Diable accable Cela parce qu'ils disent : “Rien d'autre : le commerce c'est comme l'intérêt !“ Alors que Dieu a rendu licite le commerce et illicite l'intérêt ! »⁸⁶

L'objet de cette prohibition est de construire une société harmonieuse. Elle vise à protéger les plus nécessiteux contre les abus des plus riches. Outre, l'interdiction incite les composantes de la société travailler tant que aucun bénéfice ni licite que si

⁸³ Dictionnaire Larousse Arabe, Paris, 1987, p. 257

⁸⁴ Riba Anassia et riba al fadl sont deux sortes d'intérêt existant depuis l'ère Aljahiliya (avant l'islam)

⁸⁵ Sourate Al bakra , verset 275.

⁸⁶ Sourate Al bakra,verset 275

il est lié à un effort fourni. Ainsi, la perception du riba détruira les valeurs et les bienfaits entre les individus en concrétisant la concentration de la richesse entre les mains d'une minorité ce qui en résulte l'augmentation du chômage et la pauvreté.

2-2-2. l'interdiction du Gharar :

Comme nous l'avons bien évoqué dans le premier chapitre, l'islam est opposé à toute transaction économique comportant une alea.

La notion du gharar est une notion large à saisir⁸⁷ englobant l'incertitude, tromperie, risque, ambiguïté..., l'interdiction du gharar a comme objet, la protection des deux parties contractantes envers une représentation fautive de la marchandise ou d'une interprétation différente. Un contrat entaché d'alea ou gharar est réputé nul de nullité absolue, comme contraire à une prescription du droit musulman destinée à empêcher l'acquisition du lucre illicite. De même, l'islam a obligé le vendeur à révéler les défauts du sous-jacent. Mais aussi la précision et l'exactitude de l'objet du contrat pour les deux parties, sinon on risque d'avoir deux interprétations de cet objet : chacune des parties désirera le sous-jacent favorable à son intérêt.

Ce principe s'inscrit dans le règlement général visant la réduction de l'asymétrie de l'information et l'incertitude dans les contrats. On distingue plusieurs formes du gharar :

L'engagement à l'incertain relatif à l'une des parties,

Le paiement conditionnel d'une des parties

L'imprécision de l'objet, le coût au moment de la conclusion du contrat.

2-2-3.l'interdiction de la thésaurisation

L'islam incite les fidèles à dépenser leurs fortunes pour l'intérêt collectif de la communauté via la distribution du Zakat et l'aumône, il a prohibé également tout comportement empêchant la redistribution et la circulation de la richesse dans la société tel la thésaurisation : « De même, à ceux qui thésaurisaient l'or et l'argent et

⁸⁷ Geneviève CAUSSE-BROQUET, la finance islamique, revue banque, paris 2009

ne les dépensent pas dans le sentier de Dieu, eh bien, annoncer-leur un châtimeut douloureux...Gouter donc ce que vous thésaurisez ! »⁸⁸

2-2-4..la spéculation (Maysir) :

Le système financier islamique interdit toute transaction reposant sur les risques liés à une action future, en fait il est strictement interdit de vendre un bien non présent ou possédé par la partie lors de la conclusion du contrat .Outre, toute opération doit être adossée à un actif tangible. Par conséquent, la vente qui repose sur le hasard comme les produits et les contrats dérivés sont illicites, tels, les swaps, vente et achat à terme, option d'achat ou d'échange....

En addition, l'incertitude quant à la survenance de la transaction rend illicites les contrats d'options. L'interdiction de la spéculation trouve sa place dans plusieurs versets coraniques, « Satan désire exciter la haine et l'inimitié entre vous par le vin et le jeu, de vous éloigner du souvenir de Dieu et de la prière .Ne vous absteniez vous donc »⁸⁹ Outre, tout ce qui détourne éloigne de la lucidité, comme le vin, et du réel et tangible, comme le hasard : « o croyants ! Le vin les jeux de hasard, les statues et les sortes des flèches de divination sont une abomination inventée par Satan, abstenez-vous-en, et vous serez heureux. »⁹⁰

En somme l'interdiction du Maysir vise à protéger les deux parties envers les risques liés aux fluctuations du temps mais aussi d'éviter la vente fictive basée sur l'achat et la vente des actifs non possédés encore.

2-2-5 .les autres interdictions :

D'autres interdictions s'ajoutent aux trois citées ci-dessus, toute activité ayant une relation directe ou indirecte avec l'alcool et de la viande de porc. Outre il interdit les opérations portant sur l'or, l'argent, la monnaie, ceci afin d'éviter la spéculation. Ces

⁸⁸ Sourate 9 verset 34-35

⁸⁹ Sourate al amida verset 91

⁹⁰Verset 5

interdictions ont pour objet d'éviter les cas de conflits, mais aussi de mieux respecter les interdictions du riba et de gharar.⁹¹

En grosso modo, la finance islamique prohibe le Riba, le Gharar et la thésaurisation ainsi que la spéculation pour créer un climat attractif aux investissements et pour éviter certains cas de conflits tel que le non remboursement. Outre, la finance islamique s'articule principalement sur le principe de partage des profits et des pertes, cette alternative à la rémunération du prêteur en l'absence de taux d'intérêt. En revanche de système conventionnel, il s'agit ici d'une rémunération conforme aux valeurs du système économique islamique, basée sur le partage du risque et de la rémunération, et de la nature des relations entre le prêteur et l'emprunteur. La banque prête de l'argent à une entreprise qui devient partenaire, de même le déposant devient lui aussi un actionnaire de la banque.

Dans ce cas, les deux parties assument un risque ont intérêt à s'engager dans des opérations rentables et à œuvrer à la réussite du projet financier. En résulte, les banques islamiques ont tranché la crise financière avec le minimum des pertes, en fait, la quasi-totalité de ses institutions investissent dans des projets liés à une activité sous-jacente. De ce fait, le CA des 80% des banques islamiques a augmenté, en 2010 de plus de 12%, alors que 300 banques conventionnelles ont cessé l'activité bancaire aux USA dans la même période.

⁹¹ Iqbal.M(2007), « A Guide to Islamic Finance » Risk Books

Chapitre III

Chapitre 3 : l'arrive de finance islamique au Maroc

La crise financière mondiale a remis en cause les modèles de développement de la finance conventionnelle. Le Maroc aura profit en saisissant les opportunités que représentent, aujourd'hui, l'essor de la finance islamique dans le monde.

En effet, l'économie marocaine a plus que jamais besoin de se doter d'un mode de financement soutenable, si elle veut maintenir un certain niveau de croissance, d'emplois et d'équipement ou d'infrastructure. La finance islamique est une nécessité pour encourager l'investissement réel, permettant la mise en œuvre des projets économiques affectant positivement le PIB national, tout en procurant une prospérité sociale dans le cadre d'une coopération entre le secteur privé et le secteur public. Elle peut corriger certain défaillance du système capitaliste en instaurant des liens entre l'investissement et l'économie productif.

Nonobstant, après avoir longtemps refuse les produits bancaire dits islamiques, la BAM⁹² a autorisé le 20 mars 2007, l'offre des produits alternatifs : ***Ijara*** (leasing), ***Mourabaha*** (achat et revente d'un bien avec une marge bénéficiaire, et la ***Moucharaka*** (financement participatif). En conséquence, le concept de la banque islamique est en train d'émerger très faiblement malgré le changement de la réglementation opérer par la banque centrale du Maroc.

Aujourd'hui nous constatons que ces produits alternatives ont une mauvaise réputation en terme de leurs couts, en fait, les banque proposent souvent des offres avec un prix très chère par rapport aux produits conventionnelles afin de rendre ses produits moins attractifs.

L'implantation de la finance islamique au Maroc devrait être très progressive, les autorités financiers tente d'encadrer l'entrer massive des banques islamiques. Elles visent à trouver un équilibre entre la demande sociale très nette pour ce type de banques islamiques et la concurrence de ces entrants sur des territoires occupé par des banques locales peu agressives. Pourtant, le potentiel et le gisement de la clientèle existent. En effet, la population marocaine est très sensible à l'argument religieux en

⁹² BAM, Bank Al –Maghrib : la banque centrale du système bancaire marocain.

matière d'épargne et de financement. De plus cette population reste encore sous-bancariser avec un taux de 25%⁹³.

Nous prévoyons que l'implantation effective et complète d'une banque islamique proprement dite peut absorber tous ces déséquilibres et ces nuisances financières que se soit pour la population ou pour l'ensemble de l'économie marocaine en générale.

Section 1 : la finance islamique et son apport pour l'économie marocain :

3-1-1 la finance islamique au Maroc : nécessité économique et financière :

L'économie marocaine souffre depuis l'indépendance de plusieurs déséquilibres socio-économiques. En plus, le pays vive encoure les résultats désastreuses du PAS⁹⁴ (instaurer entre 1983 et 1991), ce dernier a bloqué les plans expansionnistes d'aménagement publique ainsi qu'il a impacté plusieurs indicateurs sociaux du pays. Or les actions publiques tendent à réduire les écarts économiques entre les régions mais aussi entre les classes sociales. En fait, le Maroc a lancé dans le cadre de la politique des grandes chantiers, un plan ambitieux de reconstruction des infrastructures, tel le plan des autoroutes visant le linkage des grands pôles économique (Tanger, Casa, Oujda et Agadir), actuellement le réseau dépasse les 1500km, ce qui en résulte une fluidité de la circulation que soit pour la population ou pour les marchandises.

Outre, le projet phare dans le pole du nord du pays est le Tanger Med, le grand port dans la zone méditerrané, il est considère comme la locomotive de développement de la région ainsi que le Windows du pays avec ses partenaires des nord.

Ces plans nécessite, bien sur, un financement de référence accompagnant les perspectives publique en la matière. Or, les partenaires traditionnelles – notamment la

⁹³ Rapport annule de Banque Al-Maghrib , 2010.

⁹⁴ PAS plan d'ajustement structurel dictat de la banque mondiale imposer aux pays en cession de paiement, il vise la réduction de la dette et les dépenses publiques et assurer l'équilibre macro-économique.

France et l'Union Européen- souffre d'une crise financier accru de plus en plus par les crises de Grec, l'Espagne, le Portugal, l'Irlande et récemment l'Italie⁹⁵.

Par conséquence le Maroc doit chercher d'autres alternatives financières pour soutenir une croissance économique assurant la prospérité économique sans toucher l'équilibre des grandeurs économiques. Les perspectives d'évolution des marches bancaires et financiers en intégrant les préceptes de la finance islamique, en tant qu'une variable d'ajustement, pour assoir une fiance durable ancrée dans le cœur de l'économie réelle, source de croissance et d'équité, faisant de la finance islamique un véritable challenge pour profiter le maximum de l'essor de cette nouvelle finance éthique⁹⁶.

Une économie émergente comme celle du Maroc, a besoin d'épargne suffisant à long et a moyen terme et des financements directs étrangers dans le cadre des Investissement Directes Etrangers. L'objectif premier est d'alimenter, et en permanence, le niveau d'investissement qui serai nécessaire au maintien d'une croissance économique fort et stable, et ce en l'absence d'important ressources naturelles⁹⁷. Nul ne doute que l'investissement et l'épargne sont deux variables fortement corrélées.

Ceci étant, l'épargne dans notre pays en émergence est en outre constituée, d'importance avoirs liquides et a vue souvent volatiles. Ainsi, la structure de l'épargne par une maturité trop courte pour financer des investissements a long terme. Si les mesures prises permettent d'améliorer la gestion et la canalisation de l'épargne. Cela à certainement un impact sur son niveau, mais sans majeur changements dans les comportements des ménage marocains, parmi ces déposant figurent des personnes, même fortunées, et par conviction religieuse; n'accepte pas de recevoir des intérêts et rejettent tout rémunération, elles refusent tout mobilisation a échéances, autrement dit, s'interdisent tout placement a terme générateur d'avoir additionnelles non justifiées.

⁹⁵ « The future of islamic finance » Financial times, www.ft.com

⁹⁶ François Guéranger « la finance islamique », Dunod, Paris 2009. p.27

⁹⁷ HASSOUNE A., « Islamic banks profitability in an interest rate cycle », Arabe Review, oct.2002, vol. 4, n°2.

Quand aux IDE, ils progressent et se profilent sur tous les secteurs à travers tous les pays, avec une particularité de l'afflux massif des capitaux en provenance des pays de Golf, en fait leurs manne pétrolière annuelle s'élève à 150 milliard de dollars durant les 10 derniers années⁹⁸. Il devrait se développer d'avantage. Ces investisseurs sont de plus en plus favorable au développement à long terme, basé sur un circuit économique soutenu par la croissance, l'ouverture commerciale, le capital humain et l'investissement local d'infrastructure.

Ce tableau en face, le comportement des financiers conjugués à des facteurs objectifs, le facteur culturel, domine par autres aspects religieux. Ou l'usure et la spéculation sont bannis, explique la raison pour laquelle le financement islamique peut constituer un levier puissant de mobilisation⁹⁹ et d'affectation d'une épargne additionnelle, avec le renforcement du secteur financier pour bute de développer l'économie réelle.

La finance islamique intervient à deux niveaux : l'apport participatif en capitaux propres, investis directement dans les circuits de production, et des facilités bancaires pour consolider ses outils. Ainsi ces techniques de financements, réputées plus solidaires, conjugué aux compétences, aux capacités et au savoir-faire des établissements de crédit, permet aux entreprises de se financer par des ressources complémentaires stables, mobilisées directement et exclusivement pour soutenir la croissance de l'économie réelle¹⁰⁰.

Les entreprises peuvent profiter de cet élan de partenariat dynamique et des liquidités drainées par les supports mis en place. La mobilisation de ses fonds est primordiale pour tirer des rentabilités et profits récurrents. Ceci peut aider à développer davantage un ensemble de secteurs, y compris par exemple les économies des savoirs et des technologies nécessaire à la valorisation d'un capital humain qualifié et disponible.

⁹⁸ Centre Français de droit comparé « La finance islamique l'autre finance », table ronde du 19 juin 2008, Paris, Société de législation comparée, 2008

⁹⁹ Hassoune A. (2008) « Parole d'expert », site easybourse.com

¹⁰⁰ André MARTENS, « la finance islamique : Fondements, théorie et réalité », centre de recherche et développement en économie (CRDE) et département des sciences économiques, Université Montréal, 2001.

Une réelle constatation, c'est que cette dynamique ne fait consolider et accélérer le rythme de la croissance de l'économie productive. Pour ce faire, des produits islamiques, en plus des comptes de dépôts, existent et peuvent s'adapter aux besoins d'investisseurs compte tenu des évolutions de l'ingénierie financière des produits comme : Ijara (crédit-bail), Wakala (agence), Salam (Forward), Istisna'a (contrat de traitance), les comptes d'investissement, les Sukuk (obligations) ou le sous-jacent est représenté par les premiers produits tels que : Murabaha (intermédiation) ou financement commercial avec marge bénéficiaire, Moudaraba (commandite) ou partenaires passif, Musharaka (association) ou partenaire actif, les fonds actions et immobiliers et l'équité privée¹⁰¹.

Coté développement, et si l'on focalise par exemple sur les fonds d'investissement, la finance islamique trouvera un terrain favorable pour adapter sa technique du fait que le principe de partage des pertes et des profits est clairement identifié. Les actifs sont tangibles et logiques du marché est clairement appréhendée pour ajuster directement l'économie réelle, où il est interdit d'exiger des garanties supplémentaires en dehors du projet et des apports du promoteur¹⁰². Dans ces conditions, les pourvoyeurs de fonds deviennent des véritables partenaires de l'entrepreneur –emprunteur, afin de le soutenir dans son entreprise et assurer ainsi une activité économique saine et profitable aux deux protagonistes, sans oublier les encouragements et les avantages fiscaux non négligeables.

Quand à l'investissement direct en action (cotée ou non), il soumit à la logique du marché. En cela, les titres ainsi détenus sont un bien comme un autre. Pour autant ; l'achat et la revente d'actions, pour être valides par la finance islamique, doivent satisfaire certaines conditions.

La première en est que l'activité principale de la société doit être « licite ». Une autre condition qui s'impose, c'est de conserver ses actions pour bénéficier des revenus annuels attachés légitimement et distribuer sous forme de bénéfice. Il a de principe de la morale de ne peut vendre l'action avant son échéance quand bien même sa cotation

¹⁰¹ Dhafer Saidane, « la finance islamique à l'heure de la mondialisation », Revue Banque Edition, Paris, 2009

¹⁰² Geneviève CAUSSE-BROQUET, « la finance islamique », Revue Banque Edition, Paris, 2010

est volatile à la hausse ou à la baisse. Cette alternative à potentiel très important, demeure plausible dans le cas des offres publiques de souscription¹⁰³, lors d'une augmentation de capital, opération de partage sans rémunération fixée à l'avance, ainsi que toute opération indispensable pour lever des capitaux en fonds propres nécessaires au développement durable, sans oublier l'émission des certificats d'investissement, des titres participatifs.

Parallèlement, la finance islamique représente un marché important pour la gestion privée et collective, ce qui serait d'un bénéfice formidable pour l'économie qui pourrait profiter d'une source alternative de financement à moyen et long terme, compte tenu des principes analysés plus loin. La création des fonds souverains peut s'envisager avec l'objectif de drainer des capitaux plus importants.

Pour ce qui concerne les placements collectifs, et quant à ceux qui voudront se tourner vers les fonds OPCVM (sicav et fonds communs de placement) pour faire fructifier leur épargne, ils vont se préoccuper en permanence de la composition de leurs actifs. Bien entendu, le placement dans les OPCVM obligataires, tout autant que ceux diversifiés (basés sur des actions et des obligations) sont abordables. Ce dernier type doit intégrer au minimum 60% d'actions, le reste pouvant être constitué d'obligations. Ainsi, les OPCVM profites dégagent des revenus (et non pas des intérêts)¹⁰⁴, générés par la politique de gestion, et qui sont distribués en totalité entre les porteurs de parts.

De plus les gestionnaires sont tenus de communiquer la liste des titres constituant leur portefeuille.

Pour gérer efficacement ces produits et pour atteindre l'ensemble des objectifs, la finance islamique développe ses propres outils de gestion du risque qui exigent de nouveaux standards de gestion. Cette logique a incité la Bank of Liban et la Banque Globale

¹⁰³ Dhafer Saidane, « la finance islamique à l'heure de la mondialisation », Revue Banque Edition, Paris, 2009

¹⁰⁴ Mohamed Mahmoud Al Aajlani, « les banques islamiques : principes et applications financières », Dar al massira, Aaman, 2008

association of Risk Professionnels(GARP) ¹⁰⁵ de faire valoir un certificat de gestion de risque dédié aux institutions financiers appliquant les préceptes de la charia.

Analyse faite, la finance islamique présente un atout important pour le développement du Maroc, via le développement du secteur bancaire par la collecte de l'épargne additionnelle à moyen et long terme auprès d'une grande partie d'épargnant, ainsi que la création de nouveaux produits et services. Elle a la disposition de l'économie réelle pour la servir, l'éthique des affaires devient de plus en plus prononcée, où fondamentalement l'argent ne doit pas produire que de l'argent, mais en priorité la création d'une réelle richesse : moteur du développement intégrer dans la sphère internationale et à moindre risque.

En filigrane, il est admis de ne pas douter que les institutions financières islamiques constitueront d'adapter leur produits, pour profiter de la liquidité actuellement présent dans les pays musulmans, au travers d'une niche spécialisée ; qui a cru très rapidement durant les trois derniers décennies, pour devenir une industrie mondiale, ce qui présente une opportunité de financement pour les Etats souverains¹⁰⁶, qui souhaiteraient recourir au Sukuk, afin de financer leurs économie.

C'est ainsi que beaucoup de pays, qui ont réussi à mettre a niveau leurs situation financières ces dernières années ont ré-exprimer des nouveaux besoins de liquidité auprès des investisseurs du Golf, pour accompagner des investissements d'infrastructure, et ce émettant des obligations islamiques (Sukkuk).

3-1-2.l'apport socio-économique de la finance islamique au Maroc :

Dans notre pays, le cas est intéressant, les banques marocaines proposent depuis mai 2007 des produits islamiques, qui permettent aux clients de mener des opérations dans le secteur de l'immobilier et des équipements par ijara (assimiler au leasing), la Mourabha pour financer les commerçants et la Moucharaka pour le capital investissement. En addition, les projections font émerger le secteur immobilier qui sera certainement le plus dynamique, et ce en mettant en place des crédits immobiliers

¹⁰⁵ Siagh L(2001) « l'islam et le monde des affaires », Editions d'organisation.

¹⁰⁶ Hassoune.A,(2008) « Parole d'expert »,site easybourse.com

par le biais de l'Ijara qui permet à la banque d'acheter le bien et le louera son client avec option d'achat à terme de contrat. La rémunération est incluse dans le prix et étalée sur toute la durée.

Evoquant à l'occasion, que on remettant la culture économique du peuple à niveau on pourrait gagner 3 à 4% de croissance.¹⁰⁷ En addition elle peut financer les efforts d'investissement surtout dans l'appareil productif et de recherche, clef de la croissance d'aujourd'hui et de demain. Ainsi offrir d'opportunité aux entreprises, grandes et moyennes qui cherchent de s'agrandir, les moyens de leur développement et surtout pour nouer des relations privilégiées et investir les marchés.

Outre, la finance islamique englobe une meilleure prise en compte des besoins d'une grande partie de la société marocaine, qui souhaite disposer d'un instrument financier conforme à leurs croyances religieuses. La prise de participation est le principe sur lequel s'appuie le système financier islamique. La banque devient donc associée et non plus un bailleur de fonds, ce système entraîne des avantages qui se soldent par un équilibre économique et social¹⁰⁸.

En effet, un partage des responsabilités entre les propriétaires du capital et le chef de l'entreprise favorise un meilleur équilibre entre la valeur du capital et celle de l'humain. Cette formule bancaire est de nature à promouvoir un développement économique plus sain car les crédits accordés se traduisent par des actifs physiques réels.

Aussi, la finance islamique vise à établir un équilibre sociale, les banques commerciales peuvent refuser de prêter à des entrepreneurs réalisant des projets de faible ou moyenne envergure. Les banques islamiques elles, sont plus à même de mettre des capitaux à disposition de ces entrepreneurs, cette disposition encourage l'égalité des chances des agents économiques, elle stimule aussi l'élargissement du tissu des petites et moyenne entreprise.

¹⁰⁷ Aujourd'hui le Maroc, site <http://www.aujourd'hui.ma/actualite-details73864.html>

¹⁰⁸ Dhafer Saidane, « la finance islamique à l'heure de la mondialisation », Revue Banque Edition, Paris, 2009

Dans l'islam seul le travail et l'effort humain méritent une récompense matérielle, l'argent ne peut être pas légalement possédé, tant qu'elle n'est pas le produit d'un travail effectif. La banque islamique s'attache également à réaliser une juste répartition des ressources et des richesses, de façon à permettre aux pauvres d'avoir accès au circuit de financement¹⁰⁹.

Aujourd'hui, toute une réflexion est engagée sur la manière de stimuler la création des entreprises. L'Etat s'efforce pour trouver des moyens de financement pour mieux financer les entreprises, et faire en sorte que les entrepreneurs soient moins endettés. On remarque donc dans ce cas, l'idéal islamique sera un levier puissant pour motiver les entrepreneurs et ainsi faire en sorte que leurs ressources comportent une part plus grande de capitaux risques. Du fait que les crédits accordés se traduisent par des actifs physiques réels, le problème de la création monétaire inflationniste ne se pose plus. En effet, l'intervention des banques islamiques ne peut être pas inflationniste car elles se basent sur la participation.

De plus, la mobilisation de l'épargne dormante auprès des agents sensibles au raisonnement religieux incitera la mobilisation des capitaux et par conséquent l'accroissement du processus économique. La redistribution de la richesse via le ZAKAT, permet aux ménages les moins favorisés de détenir les moyens de dépenser, ce qui augmentera leur pouvoir d'achat ce qui en résulte l'accroître donc la demande et serait générateur de développement économique.¹¹⁰

La finance islamique vise la coopération solidaire entre les agents économiques en mettant le capital et le travail en pied égalitaire. Elle se base sur le partage des risques et des pertes entre le prêteur et le preneur, autrement dit, une justice économique dans les contributions et les rétributions de chacune des deux parties, à contrario, dans le système bancaire classique, le créancier tire un montant préétabli qui représente les intérêts. Dans ce cas, par le contrat de prêt, le capital et le travail n'appartiennent qu'à une seule personne qui est le preneur qui les manie à ses risques et périls, on peut dès lors se demander s'il y a réellement une justice du point de vue économique dans

¹⁰⁹ François Guéranger « la finance islamique », Dunod, Paris 2009.

¹¹⁰ Hassoune Anouar, « la finance islamique dans le système financier international et dans la mondialisation », Edition J-P. Laramée, Paris 2008.

ce genre de procède. Car si la capitale vient à se détériorer, c'est le preneur qui va en assumer l'entière responsabilité !!!!

Au delà de cette constatation la finance islamique empêche les répercussions des taux d'intérêts sur la structure de la société, le Riba est contestée tant qu'il favorise les disparités sociales en canalisant les richesses ce qui produit des monopoles qui font de plus en plus l'objet d'une concurrence déloyale, au Maroc quatre banques contrôlent 70% de l'activité bancaire¹¹¹ Outre l'absence du riba dans le système financier permet d'établir une justice entre les détenteurs de fonds et ceux qui interviennent par leurs travail. L'inconvénient de reconnaître un surplus au capital par rapport au travail n'est pas seulement d'ordre moral. En effet, ce genre de considération nous amène à rabaisser les valeurs de l'homme et rehausser la valeur de la matière.¹¹²

De nos jours, le Maroc souffre d'une grande crise d'habitat, que les crédits conventionnels, n'ont pas pu absorber, la forte demande en la matière. En fait, une grande partie des clients contestent -conformément à leurs conviction religieuses- les crédits proposés par ces banques puisque ils ne répondent pas à leurs demandes. En effet, ces crédits basés sur le principe du taux d'intérêt, 42%¹¹³ de ceux qui refusent les crédits bancaires au Maroc c'est pour des motifs religieux. Ce constat impose d'autre effet socio-économique au sein de la société marocaine, pour une grande partie des jeunes, la difficulté d'obtenir un habitat est la principale raison retardant leurs désire de constituer une famille. En outre la cherté des crédits immobiliers conventionnels encourage la propagation des bidonvilles.

L'introduction des produits alternatifs va certainement inciter cette catégorie de citoyen, pour acquérir leurs propres logements, répondent à leurs attentes, ce qui en résulte la diminution des bidonvilles menacent l'avenir et le bien-être de la

¹¹¹ L'économiste <http://www.leconomiste.com/chiffres-cles-de-l-economie-marocaine?mot-cle-entrepot-doc=les+banques+du+maroc>

¹¹² André MARTENS, « la finance islamique : Fondements, théorie et réalité », centre de recherche et développement en économie (CRDE) et département des sciences économiques, Université Montréal, 2001.

¹¹³ Aujourd'hui le Maroc, site <http://www.aujourd'hui.ma/actualite-details73864.html>

population marocaine. En plus, la résolution de ce problème permet aussi de diminuer le taux de célibat, tant que 80% des jeunes marocaines refuse de se marier avant d'acquérir leurs propres logements via un moyen financier conforme aux préceptes de la charia.¹¹⁴

Elle permet aussi de renouveler le parc des voitures, Or l'âge moyen des véhicules est de 17.5ans¹¹⁵, surtout dans le secteur de grandes taxis et les voiture de tourisme¹¹⁶. Ceci dit explique la gravité des accidents de circulation dans les dernières années. En effet, via le produit ijara, la finance islamique permettre à une vaste clientèle de renouveler leurs véhicules d'obtenir un moyen souple et conforme a leurs croyances permettant d'acquérir un produits neuf. En plus, elle va encourager l'achat des moyens neuf ce qui en résulte la diminution de la pollution ainsi l'accroissement de la demande et la production des véhicule tant qu'une grande partie est produite ou composée localement (DACIA..).

A titre d'exemple, l'instauration du Banking islamique en Algérie, en 1991, a incité le CA du secteur d'automobile. En effet, 47500 véhicules ont été achètes grâce au financement islamique, dont 17500 en 2006.¹¹⁷ Nous estimons que l'instauration du banking islamique ne pouvait être reportée davantage. L'afflux de plus en plus important d'investisseurs arabes, habitués à contracter des produits islamiques, a également été décisif dans l'accélération de la prise de décision. "La disponibilité de telles offres est même devenue un atout de taille pour attirer les capitaux arabes."¹¹⁸

Autrement dit, en misant sur ces nouveaux produits, c'est la consommation et, par conséquence, l'économie qui devraient en profiter. L'argument est de taille. D'ailleurs, l'impact de ces produits devrait être exceptionnel, si l'on en croit Lahcen Daoudi, membre du bureau politique du PJD. "La mise en place de ces produits se traduira par

¹¹⁴ L'économiste <http://www.leconomiste.com/chiffres-cles-de-l-economie-marocaine?mot-cle-entrepot-doc=les+banques+du+maroc>

¹¹⁵ Rapport du ministère des finances et de la privatisation sur le secteur de l'automobile. 2005.

¹¹⁷ Kamal chehrit , « le banking islamique », Editions Grand-Alger-Livres, Alger, 2007 ,P.25

¹¹⁸ Mohammed Elzahir, directeur du département juridique à l'Arab Bank, site www.islamicfinancenews.com.

une progression du PIB avoisinant 0,5%”¹¹⁹ Pour Lahcen Daoudi, membre de la commission parlementaire des finances et du développement économique, même si elle a beaucoup tardé : « Beaucoup de familles auraient pu avoir un logement et sortir de la pauvreté grâce à ce produit. Pendant longtemps on a traité ces produits de manière idéologique et non comme des outils de financement comme les autres», Donc la mise en œuvre d’une finance islamique, au sein de notre cycle économique ne sera qu’un ajout bénéfique, sur le plan économique mais aussi sur le plan social.

Tout retard, empêchant cette intégration ne primera que le déséquilibre socio-économique qui caractérise, depuis plusieurs années notre système financier.

Section 2 : les produits islamiques offerts par les banques marocains :

Après moult refus, Bank Al Maghreb a décidé, en Mai 2007, a donné le feu vert aux banques marocains pour commercialiser les produits islamiques, BAM a tenu à retirer toute référence explicite à l’islam dans l’appellation des offres. Celles-ci sont ainsi sobrement baptisées « les produits alternatifs », c’est d’abord pour répondre à une forte demande. Une partie de la population, refuse en effet de faire appel aux produits classiques des banques, qu’elle considère comme “haram”. Résultat, les banques se retrouvent avec un important gisement inexploité de clients¹²⁰.

Rappelons que Moulay Ali Kettani est le précurseur du banking islamique au Maroc, en effet, l’idée de commercialiser des produits bancaires islamiques ne date pas d’aujourd’hui. Déjà, au début des années 90, Moulay Ali Kettani, le fondateur du groupe Wafabank, avait ficelé un projet de produits islamiques pour sa banque. Tout a été minutieusement préparé, jusqu’à la campagne publicitaire ! À sa grande déception, le Wali de BAM, Mohamed Sekkat à l’époque, avait opposé un nœud catégorique. Une

¹¹⁹ Aujourd’hui le Maroc, site <http://www.aujourd'hui.ma/actualite-details73864.html>

¹²⁰ Dounia Mounadi, « Maroc: Comment bénéficier d’un crédit immobilier « alternatif » », Aujourd’hui le Maroc , N°1700,8/2/2010

page est tournée¹²¹, Outre, L'homme d'affaires Miloud Chaâbi avait lui aussi soumis plusieurs demandes pour la création d'une banque islamique¹²².

Sachant que BAM à refuser, depuis les années 1990, sur plusieurs reprises la demande des grands acteurs de la finance islamique du Golf pour pénétrer au marché marocain, En dépit, de son autorisation, BAM n'a lancé que trois produits : *Ijara, mourabha et Moucharaka*. Bank Al-Maghrib a choisi de lancer progressivement les solutions islamiques. Il envisage d'en autoriser d'autres si les trois premiers s'intègrent sereinement dans le paysage bancaire marocain. Mais on ne sait pas encore quand. A noter que les solutions islamiques que proposeront les banques feront l'objet d'un audit administré par un organisme spécialisé à Bahreïn.¹²³

Nous présenterons les trois produits autoriser par la banque centrale, et commercialiser par les banques marocaines, compléter par des exemples explicatives

3-2-1.le produit la Mourabaha :

La Mourabaha est un procédé de financement à court terme (3 à 6 mois) fréquemment utiliser par les commerçants. Il consiste en l'achat à un prix fixe par une banque auprès d'un fournisseur de marchandises ou de biens d'équipements désignés par le client de la banque, avant leur revente à celui-ci a un prix majoré d'une marge bénéficiaire , cette majoration, bien que convenue à l'avance avec le client(pour éviter toute incertitude sur le prix qui risque de rendre la revente illicite en chariaa) ne peut être qualifiée de riba. En effet, en devenant propriétaire des biens (même un instant de raison) avant de les revendre, la banque encourt des risques réels car le client conserve le droit de refuser les marchandises si elles s'avèrent non conformes.la banque peut prendre dans ce cas prétendre subroger son client dans ses droits de recours contre le fournisseur en contre partie du paiement du prix majoré, ce qui

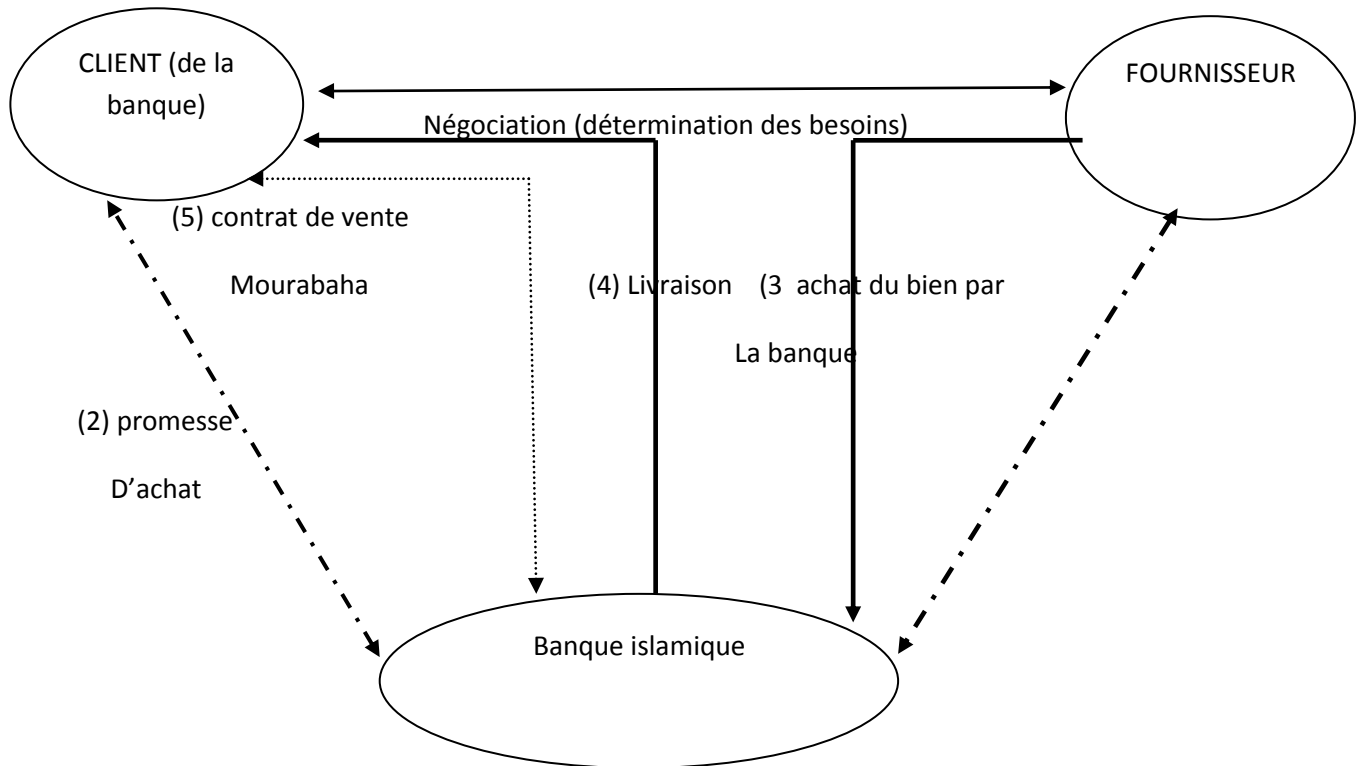
¹²¹ L'économiste <http://www.leconomiste.com/chiffres-cles-de-l-economie-marocaine?mot-cle-entrepot-doc=les+banques+du+maroc> <http://www.leres-cles-de-l-ecoroc>

¹²²Zoubair Ben Terdeyete PDG d'Isla-Invest Consulting, société française de conseil en investissements financiers et immobiliers conformes aux principes de la Sharia, dans un interview avec le site www.Afrik.com

¹²³ Aujourd'hui le Maroc,site <http://www.aujourd'hui.ma/actualite-details73864.html>

aboutirait à annihiler le risque pour la banque et rendre l'opération illicite. C'est ce risque, ainsi que les délais de paiement du prix de revente qui constituent les paramètres de calcul de la rémunération de la banque. On peut schématiser le processus d'un contrat Mourabaha dans le figure 1-1

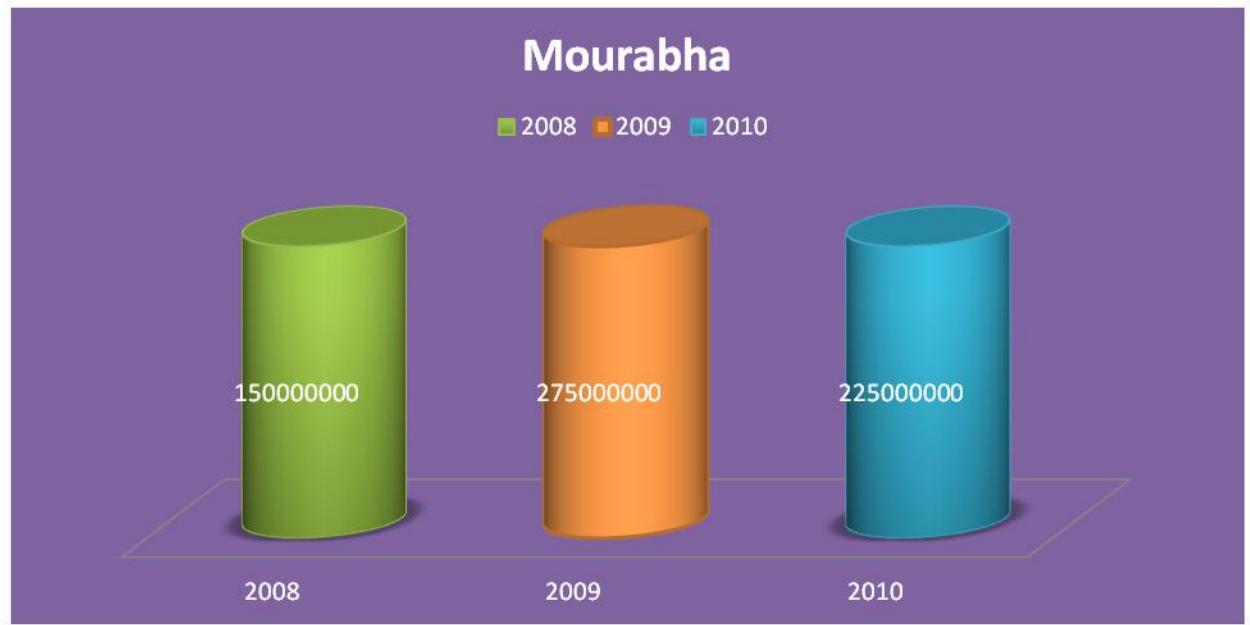
Graphique n°7 : le contrat Mourabaha (financement Cost-plus)¹²⁴ :



¹²⁴ Geneviève Causse-Broquet, « la finance islamique », Revue Banque Editions, Paris 2010.

Dans le cas marocain, le produit Mourabaha est le produit le plus contracté, en effet, Mourabaha permet de financer l'acquisition d'un logement par exemple ainsi que l'acquisition d'une voiture auprès des diverses banques, le graphique ci-dessous tracera l'évolution des crédits Mourabaha :

Graphique n°8 : l'évolution des produits Mourabaha au Maroc¹²⁵



Source : traitement de l'auteur, sur la base des données collectées auprès de la direction de La DSB.

3-2-2-Ijara (crédit-bail ou leasing) :

L'ijara c'est un mode de financement à moyen et long terme par lequel la banque achète des machines et des équipements puis en transfère l'usufruit au bénéficiaire pour une période durant laquelle elle conserve le titre de propriété de ces biens. Les secteurs concernés sont le transport, l'immobilier et l'équipement. Ce contrat, est assimilé à une opération de crédit-bail à l'issue de laquelle le titre de propriété revient au bénéficiaire.

Concrètement, la banque islamique achète un actif qu'elle loue à une entreprise cliente pour une période déterminée. Le prix de la location est échelonné sur la période du contrat. Il peut être revu en cours de contrat. Dans ce contrat, il peut être prévu

¹²⁵ Adaptation de l'auteur sur la base des données collectées auprès du Direction de Supervision Bancaire

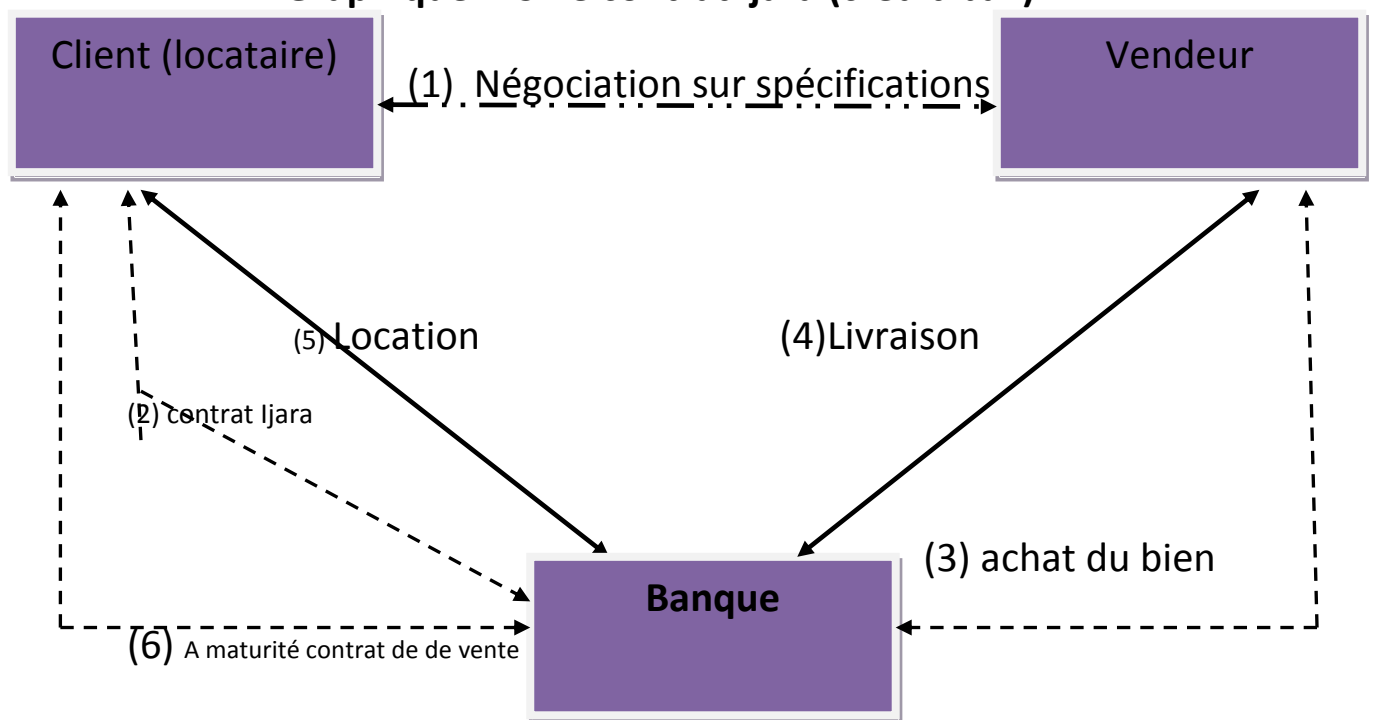
l'achat du bien par le locataire, en cours de contrat ou fin de contrat. En conséquence, il s'agit soit d'un contrat de location simple, soit d'un contrat de crédit-bail avec option d'achat (ijara wa iktina).

En cas de contrat de location simple, en fin de contrat, on distinguera trois cas de figures :

- ✓ Le locataire rend le bien à la banque.
- ✓ Le locataire achète le bien à la banque et un contrat de vente est alors signé entre la banque et son client acheteur,
- ✓ Le client locataire renouvelle le contrat de location.

Pratiquement, les étapes du contrat ijara peut être schématisé comme suit :

Graphique n°9 le contrat ijara (crédit-bail)¹²⁶



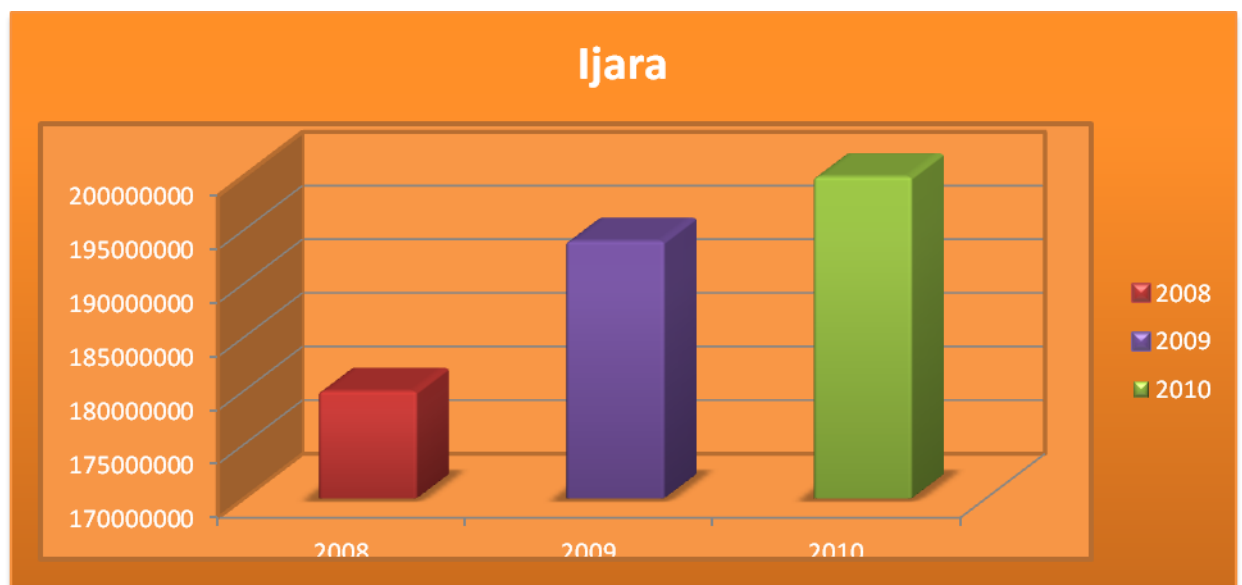
Les étapes de l'opération Ijara :

- 1) Le future locataire –qui peut être le future acheteur- négocie avec le vendeur et définit les spécifications du bien.

¹²⁶ Ce schéma est établie sur la base des travaux de M. Geneviève Causse-Broquet, « la finance islamique », Revue Banque Editions, Paris 2010.

- 2) Le future locataire prend contact avec la banque .Ils définissent les modalités d contrat ijara qu'ils signent ensuite.
- 3) La banque achète le bien au vendeur .Elle peut designer un agent pour le représenter, son client par exemple.
- 4) Le vendeur livre le bien
- 5) La banque (propriétaire) loue le bien à son client.
- 6) A maturité le dénouement de l'opération dépend du type de contrat, Ijara ou ijara wa iqtina..

Graphique n° 10 l'évolution des produits Ijara :¹²⁷



Source : traitement de l'auteur, sur la base des données collecté auprès de la direction de La DSB.

La banque peut souscrire une assurance pour se couvrir contre les risques qu'elle encourt. C'est ainsi uniquement dans le cas où le bien loué est rendu impropre à l'usage auquel il était destiné. Dans le contrat classique le locataire est, en principe, tenu de continuer à verser les loyers¹²⁸. Or dans le contrat Ijara le locataire est déchargé de son obligation. En conséquence, la banque islamique peut souscrire à une assurance .On comprend également qu'elle se protège en imposant certaines

¹²⁷ Adaptation de l'auteur sur la base des données collectées auprès du Direction de Supervision Bancaire

¹²⁸ François Guéranger « une illustration de la finance éthique », Dunod, Paris 2009

conditions : usage conforme du bien, droit d'inspection, etc., et qu'elle prenne en charge les frais d'entretien et de maintenance.

Le contrat Ijara est assez répandu, surtout lorsqu'il s'agit de financer des actifs d'exploitation d'un montant important, ainsi certaines compagnies aériennes du Moyen-Orient l'ont utilisé pour financer leurs appareils en souscrivant des contrats dont la durée est d'environ 10 ans¹²⁹.

3-2-3.la Moucharaka (partenariat actif) :

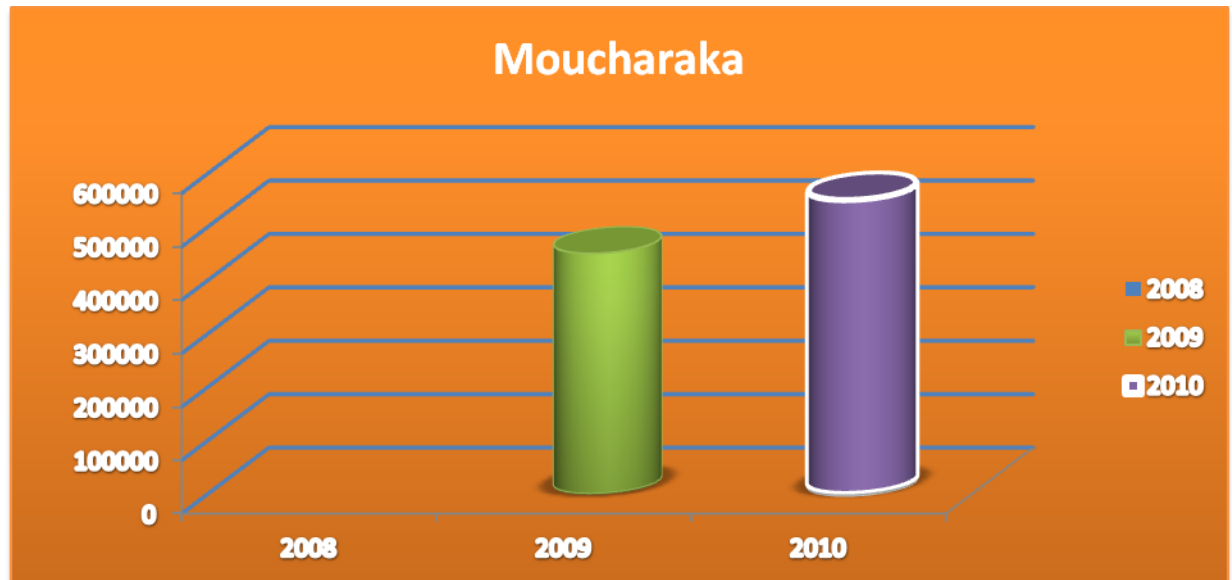
L'opération Moucharaka implique un partenariat actif entre deux ou plusieurs personnes qui contribuent toutes au financement du capital du projet et à sa gestion et repartissent entre elles les pertes, cet accord ne change pas la nature de gestion. Autrefois, il s'agissait d'un accord entre deux partenaires pour mener à bien une opération.

Concrètement, la Moucharaka est un contrat par lequel deux parties(ou plus) souscrivent au capital d'une nouvelle société pour la réalisation d'un projet spécifique (de type joint-venture), ou prennent des participations dans une société existante et participent aux profits selon les indications consignées dans le contrat et aux pertes proportionnellement à leurs apports respectifs dans le capital, sauf si la mauvaise gestion est avérée. Outre, la Moucharaka peut consiste en une participation permanente ou, à l'inverse, décroissante (Moutanakissa). Dans le premier cas, la banque devient un actionnaire à part entier, reçoit des dividendes et participe à la gestion de l'entreprise. Certaines banques pourraient cependant considérer qu'une participation durable au capital et à l'exploitation d'une entreprise n'est pas conforme à leur objectif purement financier. Elles auront alors plus volontiers recours à une moucharda décroissante (moutnakissa) qui leur permettrait un désengagement progressif. Quand la banque aura recouvré la totalité de son investissement et les frais occasionnés par celui-ci, la propriété du projet sera transférée au promoteur. Les investissements de type moucharaka sont fréquemment utilisés pour financer des immobilisations, le besoin de fonds de roulement..., d'un projet ou d'une entreprise dont l'activité peut être aussi bien industrielle que commerciale.

¹²⁹ Dhafer Saidane, « la finance islamique a l'heure de la mondialisation »

Le contrat Moucharaka est rarement contracté par les clients marocains ceci est due également au désengagement des banques, en effet le produit Moucharaka implique un risque partagé par les deux parties (client et banque), Or les banques marocaines s'efforcent de minimiser le maximum possible les risques financiers dans leurs actifs.

Graphique n°11 l'évolution des produits Moucharaka au Maroc.¹³⁰

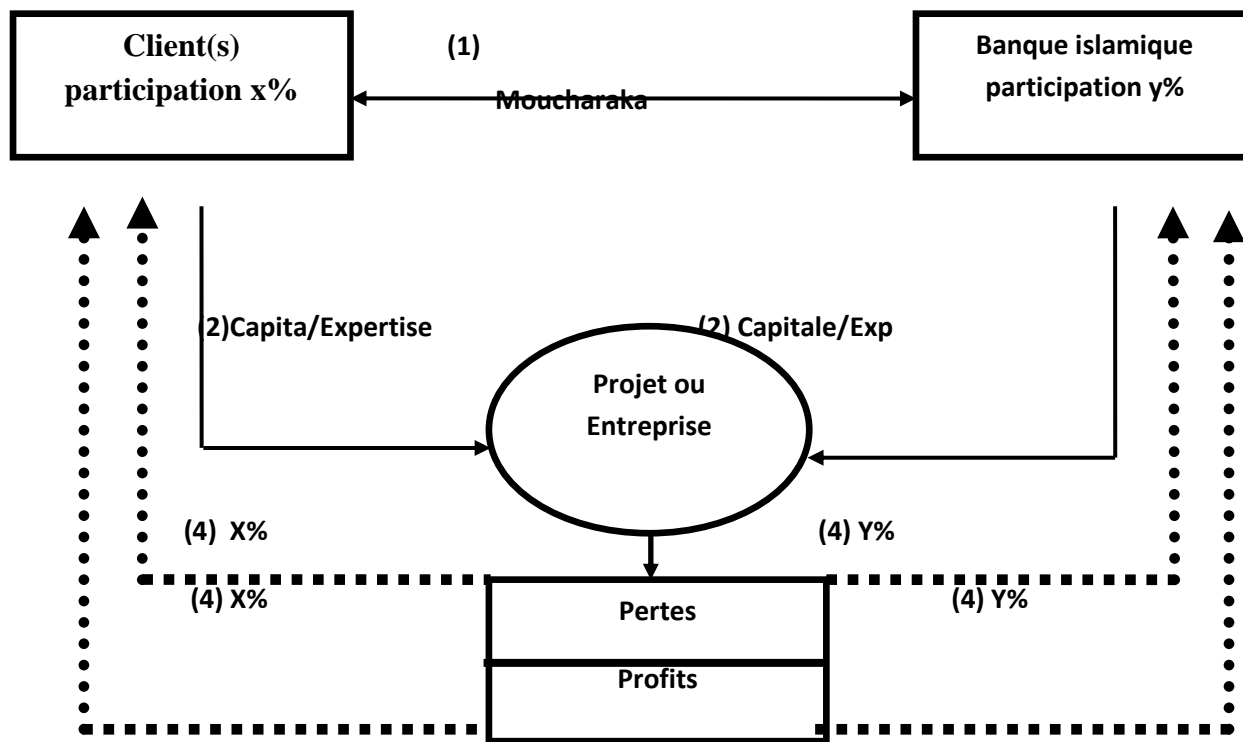


Source : traitement de l'auteur, sur la base des données collectées auprès de la direction de La DSB.

Si les apports sont égaux et le partage des pertes et profits à égalité entre les partenaires, le contrat est appelé moucharaka moufawadah. Les partenaires gèrent conjointement le projet ou l'entreprise, sauf s'ils en ont décidé autrement. Si les apports sont différents et les droits sont différents, il s'agit d'une moucharka anan, chacun s'engage, en principe, à hauteur de sa participation. Chaque partenaire peut participer à la gestion du projet ou désigner une tierce personne à cet effet. Il agit comme un commanditaire. Les salaires versés seront considérés comme des charges du projet. Le présent schéma ci-dessous récapitule le processus d'un contrat moucharaka :

¹³⁰ Adaptation de l'auteur sur la base des données collectées auprès du Direction de Supervision Bancaire

Graphique n°12 –le contrat moucharda (profit partagé)



Source : les travaux de l'auteur, a la lumière des exemples de M. Geneviève CAUSSE-BROQUET dans son ouvrage « la finance islamique. »¹³¹

¹³¹ Geneviève Causse-Broquet, « la finance islamique », Revue Banque Editions, Paris 201

3-2-3-1.Les formes du contrat Moucharaka :

On distingue deux formes de contrats, la moucharda définitive (Mouchraka tabita ou constante) et la Mouchraka dégressive (Moucharaka Moutanakissa)¹³².

- Exemple de moucharaka définitive (moucharaka tabita) : une banque islamique et son client s'associent et signent un contrat moucharaka en vue de créer une société de négoce : le capital initial s'élève à 3000000 Dh, dont les apports de la banque est 2000000 Dh soit 75% et 1000000 Dh apport du client soit 25% du capital. Il décide de partager les profits selon le rapport 55/45, Le client s'occupe de la gestion de la nouvelle société.

Tableau n° 3: Le partage des pertes et des gains dans le cadre d'une moucharaka dégressive:

Années	Profit ou Perte	Répartition		Banque	Client
1	200000	55%	45%	110000	49500
2	150000	55%	45%	82500	37125
3	180000	55%	45%	99000	44550
4	30000	55%	45%	16500	7425
5	20000	55%	45%	11000	4950
6	-20000	55%	45%	-11000	-4950

Source : exemple établi à la lumière des exemples évoqués dans l'ouvrage « la Banking Islamique »¹³³

¹³² Aicha Cherkaoui Al Malki, « les banques islamique : les banques islamique entre l'expérience le fiaq'h la loi et la pratique », Centre culturel Arabe , Casablanca, 2000.

¹³³ Kamal Chehrit, « le Banking Islamique », Editions Grand -Alger –Livres, Alger 2007.

3-2-3-2.Exemple de la Moucharka dégressive :

L'entreprise ABC désire acheter un immeuble pour le louer en bureau, elle a contracté un contrat Moucharaka avec sa banque, le montant totale s'élève a 3000000 Dh, dont 2000000 est l'apport de la banque (75%) alors que l'entreprise apporte 1000000 Dh (25%). L'entreprise ABC désire acquérir la part de la banque, il procède au remboursement des 200 parts de la banque dont le capital est divisé en parts de 10000 Dh.l'entreprise souhaite rembourser 100 parts par an, soit 1000000 Dh à compter de l'année N+1. ABC s'occupe de la gestion de la location.

Nous ajoutons, les contrats sont successifs le contrat, en fait, le contrat Moucharaka entre la banque et son client, puis les contrats de location, enfin le contrat Moucharaka ne serait pas valable s'il contenait une condition suspensive, celle de la location par exemple. Ainsi, la Moucharaka est une sorte de prêt participatif qui pourrait être pratique par les banques conventionnelles.

En somme, la FI au Maroc n'a pas donnée des résultats assez satisfaisante par rapport aux attentes des clients Marocains, Ainsi par rapport au succès du modèle dans les autre pays. Ceci est lie à plusieurs facteurs comme on l'apercevra dans le chapitre suivant.

Chapitre IV

Chapitre 4 : les freins et l'état de lieu de la finance islamique au Maroc :

Dans ce chapitre, nous concentrons notre analyse sur trois points essentiels, d'ans un premier lieu nous examinerons les contraintes et le contexte des produits alternatifs aux Maroc. Dans un second lieu nous, en vue d'améliorer le banking islamique, envisagerons nos recommandations.

Cette seconde partie est consacrée pour l'analyse de ces produits, surtout après 4 ans de commercialisation. Cette analyse à pour but de relever les contraintes et les difficultés que ces produits alternatifs ont rencontrées «contraintes fiscales ; réglementaires, politiques, organisationnelles, commerciales..... » Ce qui a engendrer la cherté de ces produits par rapport aux autres produits déjà existante dans le marché financier, et pour donner à cette étude plus d'envergure on va tenter de présenter ces contraintes sous certains graphiques récapitulant ces entraves qui empêchent le succès de ce mode de financement au Maroc.

Sections 1 : les freins empêchent le succès de la finance islamique au Maroc :

Les professionnels des quatre banques ayant intégrer¹³⁴ l'offre des produits islamiques dans leurs services considèrent que le fonctionnement de la banque islamique est « pervers » par rapport aux banques conventionnelles. En plus, ils ajoutent, « la banque classique vous octrois un crédit à un taux inferieur par rapport a celui des banques islamiques, alors que elle se lave les mains de toute éventuelle échec.

Au Maroc, il existe quelques banques purement islamique, c'est le cas du B.I.D¹³⁵, mais ils ont un statut particulier, en effet cette banque dont le capital est entièrement publique, elle ne finance que les grands projets de l'Etat marocain, Or le Maroc nécessite aussi une banque qui participant au financement du secteur prive de même principe de coopération. Alors que, les banques islamiques ont bien intégrer les systèmes financiers occidentaux, nous constatons ils rencontrent des ' barrières

¹³⁴ Rapport annuel du banque Attijariwafa banque, 2010

¹³⁵ B.I.D banque islamique pour développement

d'entrer dans certains pays, dont figure le Maroc, nous les évoquerons dans ce qui est suit de notre analyse.

En effet, la réglementation marocaine ne permet pas l'émergence d'une banque islamique proprement dite. Aussi que le public marocain ignore l'existence de ce type de banques, en effet les marocains ont intégré la culture des crédits avec intérêt, en simplifiant le crédit en étant un crédit remboursable en plusieurs traites sur plusieurs années sans tenir compte la marge de la banque¹³⁶. Une raison plus informelle explique, pourquoi dans un pays démocratique comme le Maroc, les banques islamiques n'arrivent pas à émerger.

4-1-1 : le faible engagement du secteur bancaire :

Plusieurs spécialistes affirment que les banques conventionnelles se sont organisées en lobby à fin d'empêcher la création ou l'émergence du système bancaires islamique. En effet, si l'on se réfère au succès que les banques islamiques ont eu dans les autres pays musulmans. Les banques classiques marocaines ont des bonnes raisons de se porter contre. Par ceci de rentabilité et de concurrence, ces banques refuses toute partage ou diminuions de leurs parts sur le marche bancaire. Même si la banque centrale, BAM à autoriser la commercialisation des produits alternatifs depuis 200, jusqu'à nos jours seul quatre banques ont intégré ces produits dans leurs offre bancaire, alors que ATTIJARI a crée toute une entité indépendante « DAR ASSAFA »¹³⁷, les trois autres (BMCI, BMCE, BP) banques ont montré un faible engagement envers le lancement de ces produits.les client d'autres banques n'ont pas le choix car leurs banques ne proposent que les produits classiques. Ajoutons à cela que même les banques engagées dans la commercialisation des produits alternatifs ne le commercialisent pas en totalité.

Cependant, le choix du consommateur est influence par les conditions de concurrence appliquée sur le marché. Le droit de concurrence se base sur des éléments comme la

¹³⁶ Hassoune Anouar, « la finance islamique dans le système financier international et dans la mondialisation », Edition J-P. Laramée, Paris 2008.

¹³⁷ Dar Assafa, entité créée depuis 2010 dont le capital est de 300000 DH, banque spécialisé dans la commercialisation des produits alternatifs.

libre formation des prix, le libre accès au marché, la transparence, la loyauté dans les relations commerciales et le renforcement des règles d'information et de protection des consommateurs. Or, le produit alternatif, spécifique par sa nature, est concerné par des pratiques non équitables comparativement aux produits conventionnels et les prix restent assez élevés.

Pour plusieurs analystes, les autorités bancaires marocaines craignent un déséquilibre sur le marché bancaire par l'introduction de banques géantes spécialisées dans ce genre de financement. Elles peuvent concerner aussi le souci de protectionnisme des banques marocaines aux fins d'apprentissage de l'expertise ou le besoin d'observation de la réaction qu'adopterait le consommateur marocain face à ces nouveaux produits.¹³⁸

4-1-2 : l'absence d'une compagnie de communication d'accompagnement :

La publicité est un élément décisif pour rapprocher un nouveau produit auprès du large public. Dans le cas des produits alternatifs nous constatons qu'il n'y avait pas de publicité de lancement en faveur de ses produits, en effet il est très difficile de trouver des affiches publicitaires ou des brochures destinées à la clientèle sur ce sujet

En outre, il est rare voire impossible de trouver des brochures de publicité des produits alternatifs dans les agences bancaires que nous avons visitées, dans ce cadre les dépliants des produits alternatifs sont stockés dans des caisses en revanche des produits classiques qui sont exposés dans toute l'agence voire même sur les murs. Ces derniers sont fortement présents sur les divers mass médias (TV, Radio, presse écrite).

A ces constatations s'ajoute la clause relative à la publicité des produits alternatifs interdisant toute utilisation des arguments religieux comme élément de commercialisation¹³⁹, pour le gouverneur de BAM, l'utilisation de ces arguments religieux risque de donner l'impression que les produits classiques sont illicites¹⁴⁰ !!!

¹³⁸ M.Sidi Mohamed El OMARI ALAOUI ; M.Souhail MAFTAH, le management des produits alternatifs au Maroc. Mémoire de fin d'études, ISA 2009

¹³⁹ Guide d'orientation de la communication par les établissements des crédits des produits alternatifs (réunion de la DSB et l'APESF 26 octobre 2007)

¹⁴⁰ Circulaire du BAM, relative à la commercialisation des produits alternatifs, 2007

4-1-3 : absence de l'autorité de contrôle de conformité aux préceptes de la charia :

Parmi les atouts de des produits alternatifs est le label de conformité à la charia, cependant dans le cas marocain, la conformité des produits bancaires alternatifs est confiée à une institution au BAHRAIN, alors qu'il fallait instaurer une autorité de contrôle assurant la conformité des produits aux principes de la charia. Outre, Ces produits ne communiquent pas sur l'avis de conformité à la charia obtenue de l'institution internationale en finance islamique (AAOIFI).

Le comite Raquaba dont la mission est de surveiller de manière régulière la conformité des produits devant être labellises comme islamique par rapport aux principes de la charia .Cela tient au fait qu'il y a souvent un écart entre la conception et la pratique pouvant remettre en question la qualité de conformité des opérations de financement.

4-1-4: l'exclusion des véhicules utilitaires non éligibles aux alternatifs :

Une grande parties des clients marocains sont exclus de contracter des crédits alternatifs, pour acquérir des véhicules utilitaires tels les camions ou toute véhicules autre que les voitures de tourisme, les professionnels n'ont pas d'autre option que le crédit conventionnel.

Cette restriction a prive les professionnels d'acheter des équipements du transport ce qui en résulte la réduction de l'assiette des biens mobiliers éligibles aux financements alternatif et compromet la réussite de ce mode de financement.

4-1-5 l'imposition des contrats préétablis, standards et des contrats en faveur de la banque :

Les contrats des produits des divers acteurs sont établis d'une manière quasiment standard auprès des divers acteurs, les clauses des contrats visent la protection des intérêts de la banque, le client est devant un contrat préétablie.

Or, et comme nous l'avons bien évoqué dans le premier chapitre dans l'islam les contrats doivent être conclus mutuellement entre les deux partis en négociant chaque clause voir même les termes utilise. Outre, le contrat doit être équilibré et favorisant

l'intérêt des deux partis. ¹⁴¹En effet la marge commerciale de la banque est indiscutable le client ne peut pas négocier cette marge ainsi qu'il n'est pas informé sur la base de calcul de cette marge, d'après nos entretiens avec les directeurs des agences la marge est calculé sur la base de :

- L'âge des demandeurs de crédit (comme dans le cas d'intérêt)
- Le salaire du client
- Le montant du bien acheté
- Le nombre des échéances et le nombre des années de remboursements

Ce qu'en résulte, une marge calculer sur le temps (âge échéance salaire) ce qui dit le temps dit automatiquement le taux d'intérêt, ce qui remet en cause la conformité de ces produits à la charia¹⁴². En plus le client est obligé de contracter une assurance classique et non une assurance islamique Takafoul. En plus, la police d'assurance est payée sur le montant total du bien financé y compris sur le montant apporté par le client. En fin et en cas de décès du client, le bien n'est pas automatiquement transféré aux héritiers, il n'est qu'en application d'une procédure compliquée qui s'appuie sur des conditions parfois ambiguës¹⁴³.

4-1-6 : la conformité religieuse des produits alternatifs :

La commercialisation de ces produits est une réponse économique ainsi que politique aux attentes de plusieurs composantes de la société marocaine, cette dernière qui naturellement sensible à tout ce qui est lié à la religion. La conception de ces produits est fondée pour le but de permettre à une grande partie de la société marocaine d'accéder au financement bancaire en toute conformité à leurs convictions religieuses. En revanche, de ce constat, les produits réputés alternatifs sont fondés essentiellement pour éviter la **riba** ou le taux d'intérêt interdit par la religion. Une grande problématique se pose envers l'appellation de ces produits.

¹⁴¹ Données recueillies auprès de directeur de Dar Assafa, lors d'un entretien

¹⁴² Dans le chapitre I nous avons bien signalé que l'absence du taux d'intérêt est parmi les principales distinctions entre le système conventionnel et la finance islamique .

¹⁴³ Les conditions internes et au contraire du produit classique .

Pour certaines analystes, l'islamisation des produits et la désignation de ces produits sous « produits islamiques » est un élément fondamental et logique. En effet l'appariation des banques islamique est une sorte de challenge aux défaillances du système classique, Outre cette nomination permet de visualiser de valorise le système économique islamique comme étant un système efficace et opérationnel dans toutes les domaines dont les banques conventionnelle sont présent. A contrario, pour d'autres l'appellation 'produit islamiques n'est qu'un masque utiliser par les banques pour vendre des produits classiques.¹⁴⁴ Transandins stérile

Pour le Directeur du groupe al baraka, il convient d'éloigner toute attachement de l'islam dans la nomination de ces produit pour éviter toute ambiguïté qui peu remis en cause l'efficience et l'efficacité du modèle islamique dans son intégralité , le cas échéant l'échec ou la mauvaise utilisation de cette appellation l'islam est loin d'être un élément ces discussion ou ces débats ou d'être dans une position .

A notre avis, il ne faut pas utiliser l'islam pour qu'on qualifier une chose islam en terme de fond et de forme, mais il faut signaler qu'il est conforme aux principes à la charia. La désignation « produits alternatifs » elle aussi mérite tout une analyse, alternatifs a quoi ? Aux produits classiques suppose être usuraires ou aux banques islamique dont l'établissement au Maroc n'est toujours pas autorisé ? La question est ambivalente et il n'est pas certain qu'autorité bancaire et banques d'une part, et consommateurs d'autre part, entendent la même chose.

Cela est d'autant plus vrai que le débat sur la légitimité même des produits alternatifs semble être relance. Les produits alternatifs qui sont plus chers que les produits basent sur l'intérêt sont-ils plus licites que ces derniers sachant que l'économie islamique ne cherche pas la maximisation du profit mais le juste milieu ? Les produits alternatifs comprenant une police d'assurance décès, obligatoire de par la loi, au lieu d'une assurance islamique takaful peut-il bénéficier du label islamique ?

Pour récapituler, on peut dire que cette problématique mérite une réévaluation ainsi qu'une réinvention financier que ce soit sur le plan légale ou sur le plan religieux.

¹⁴⁴ Hssin Ali Rachid , les banques isla-ribawia- masque islamique a une réalité non islamique » achark alwasat 4-2-1984 page 14

4-1-7 :l'exclusion de la micro-finance dans le monde rural :

Sachant que la mission principale des établissements de micro-crédit est d'améliorer la situation de la population la plus défavorisé surtout pour la population vulgarisé. Pourtant, les associations du micro-crédit ont comme but le financement des petits projets dont l'impacte socio-économique est remarquable. Or la BAM, a limite le champ de travail de ces associations dans la promotion de certains de caractère sociale, en imposant un guide du secteur régis par la loi n°58-03¹⁴⁵. Malgré leurs performances et leurs succès surtout dans les années de lancement¹⁴⁶ résultats enregistrés. Les associations de micro finances ne sont pas autoriser à commercialiser les produits alternatifs, ce qui en résulte l'exclusion de du monde rural de ce mode de financement. Alors que la population est la partie la plus concerner par ce mode tante que elle très sensible à la question religieuse¹⁴⁷, ainsi qu'il nécessite un accompagnement financier, surtout avec la mise en ouvre des plan Maroc vert visant la valorisation et la modernisation de l'agriculture marocaine.

4-1-8 : la cherté des produits alternatifs :

Certes que le système bancaire marocain est l'un des systèmes bancaires les plus développé en Afrique¹⁴⁸, mais il est réputé comme le plus cher dans toute la région de MENA, En effet les services bancaires sont facturer a des prix assez cher par rapport au prix des mêmes services dans les autres pays Arabes. Outre, le cout des crédits octroyer par les banques conventionnelles marocaines est souvent cher, en effet le taux n'a jamais baisser de moins de 4%. Contemporains

A l'arrivée des produit alternatifs, les quatre banques opèrent dans le nouveau niche ont applique la même politique, surtout que la marge(le profit de la banque) est fixe librement par la banque elle-même. Depuis, le premier jour de la commercialisation

¹⁴⁵ Loi 58-03 6/5/004

¹⁴⁶ Notre mémoire de fin d'étude la micro-finance au Maroc, « la micro-finance au Maroc » FSEJS Marrakech 2009.

¹⁴⁷ L'état religieuse du Maroc 2007-2008, centre marocain des études contemporains, Top presse 2009, Rabat.

¹⁴⁸ Le Maroc est classer a la première position dans l'Afrique malgré la cherté des services, rapport de 2010, The Banker.

de ces produits, les clients ont révélé une cherté énorme. En faite, et après une longue attente, les premiers clients de ces produit ont découvrent que ces derniers sont plus chers que les crédits conventionnels, la différence était de plus de 21% pour certains catégorie de crédits conventionnels comme on le visualise dans le exemple ci-dessous :

Tableau n°4 : cherté du financement alternatif, cas de financement de750000 d'un bien immobilier sur 20 ans :

Montant en DH	Mourabaha	Crédit classique	Différences		Niveau de surcout
			Mensuelle	Totale 20 ans	
Financement	750000	750000			
Salaire maximum de remboursement	40%0	50%			
Période de remboursement	240 mois	240 mois			
Taux	Marge commerciale	Taux fixe de 5.5%			
Mensualité HT	566666	5351.21	315.45	75708.00	20.56%
TVA (20% Mourabaha, 10% classique.	1133.33	247.35	885.98	212635.20	57.76%
--+	6800.00	5598.56	1201.44	----- -	-----
Frais d'assurance	22500.00	Inclus dans la mensualité	-----	22500.00	6.11%
Frais de gestion Mourabha	57250.00	-----	-----	57250.00	15.55%

Cout total sur 20 ans	1711750.00	1343654.4 0		368095.6 0	21%
Cout total réel mensuel	$368095.60/240=1533.73$				

Source : M.Sidi Mohamed El OMARI ALAOUI ; M.Souhail MAFTAH, le mangement des produits alternatifs au Maroc. Mémoire de fin d'études, ISA 2009.

La cherté bancaire atteint les 42% du surcout total représentant près de 20% de marge bancaire, 6% de frais d'assurance et 15% de frais de gestion Mourabaha.

Donc comment peut on nous explique ces prix exorbitants, et quel est l'intérêt des banques en commercialisant des produits assez chers que les produit déjà existant sur le marche. Or, les produits neuf nécessitent une tarification acceptable et attirante ou au moins concurrentiel aux produits substituables. Portant, dans la doctrine marketing, les sociétés s'efforcent le maximum possible pour lancer les nouveaux produits ou services avec un prix acceptable par les consommateurs. Dans le cas des produits alternatifs , nous constatons que les professionnels ont un consensus pour rendre ses produits cher aux yeux des clients concerner afin de maintenir les profits élevés issus des produits classique.

En revanche, les banquiers confirment que la cherté du financement alternatif est principalement liée aux risques rattachés à ce mode. Or les 3 produits commercialises n'engendrent aucun risque pour la banque, en effet, les quatre banques ont focalise leur offre sur deux produits : Mourabaha et Ijara uniquement pour financer les crédits de logement et de consommation dont risque est parfaitement maitrisable ainsi qu'ils procurent des garanties pour les banques. En plus le produit Ijara est quasiment similaire au contrat de leasing normale et par conséquence la banque ne subi aucun frais supplémentaire.

Cela est d'autant plus vrai que le choix opéré par les autorités et les professionnels est celui d'un contrat tripartite entre le fournisseur, la banque et le client¹⁴⁹ ou il est

¹⁴⁹ BAM a imposé un seul contrat triparti (Fournisseur-banque-client) au lieu de deux contrats séparées (fournisseur-banque, banque-client) comme cela en vigueur dans les autres pays.

stipule que le fournisseur est responsable en matière des vices cachés révélés ultérieurement. De ce fait la banque ne s'expose à aucun risque supplémentaire¹⁵⁰.

En dehors de la marge commerciale exorbitante de la banque, le traitement fiscal réserve aux produits alternatifs fait augmenter les prix factures à la clientèle.

Section 2 les entraves Etatiques :

4-2-1 : la non neutralité de TVA :

Les autorités fiscaux considèrent les crédits alternatifs comme les autres transactions commerciales, en effet ces produits sont soumis à un taux de 20%, alors que ils sont commercialisés au sein de mêmes établissement de crédit et dont l'activité principal est le financement de l'achat des bien mobilier ou immobilier. Or le taux applicable sur le produit classique est de 10%. Signalons que le Taux a été baissé lors de la loi de finance en 2010¹⁵¹ juste pour le produit Mourabaha, alors que les deux autres produits restent assujettis aux taux de 20% !!!!!!!!!!!!!!!

D'après le tableau 4 le TVA couvre presque 58% du surcout totale révéler sur le produit alternatif ce qui rendre ce produit cher et moins attractif aux yeux de la clientèle. Concrètement cette discrimination ne s'arrête pas à ce niveau, à l'inverse des crédits classique, l'assiette de la taxe n'est pas uniquement la marge commerciale le crédit classique, mais aussi le capital de financement. Le tableau ne donnera une vision claire confirmant cette discrimination fiscale.

¹⁵⁰ Cette distance par rapport au risque peut être même contestée du point de vue de la charia car elle fait défaut au principe de partage du risque. En plus, l'intermédiation de la banque en tant que partie prenante dans l'opération de l'achat devait être une facture de sécurisation de l'opération toute entière en apportant une expertise qui peut se développer au fur et à mesure afin de garantir une meilleure qualité pour le client. Cela tient au fait que le bien financé constitue lui-même une garantie pour la banque qui détient un bien réel en location (cas Ijara) qui reste sa propriété et qui donc la protège en cas de défaillance du client.

¹⁵¹ Code général d'impôt 2010.

Tableau n°4 la sur taxation des produit alternatif par rapport aux produits classique :

Financement sur 20 ans	Crédit classique	Mourabaha
Capital	750000	750000
Intérêt ou marge	534290.40	609998.40
Taux de TVA applique	10%	20%
Assiette de la taxe	534290.40	750000+609998.40=1359998.4
TVA	53429.04	271998.68
Surcout de la TVA	218569.28	

Source : M.Sidi Mohamed El OMARI ALAOUI ; M.Souhail MAFTAH, le mangement des produits alternatifs au Maroc. Mémoire de fin d'études, ISA 2009.

Le TVA a rendu le crédit alternatif plus cher 5 fois plus que le crédit classique, Du fait du taux différencié et de l'assiette inadaptée, la TVA est cinq fois plus important 271998.68DH contre 53429.04DH. Actuellement les autorités fiscaux déclarent que le taux a été baisser de 20% a 10%, mais nous avons constate que cette baisse ne concerne que le produit mourabaha, en plus l'assiette compris la marge et le capitale !

En outre, on peut relever une autre inadéquation dans la nature de traitement comptable et fiscal de l'opération TVA. la vente Mourabaha est considérée comme une vente de bien ou de marchandise .Or , la TVA est caractérisée par son payement fractionné¹⁵² , donc , le prix de l'achat libelle en TTC , ce qui veut dire que la TVA y est déjà inclus. Le TVA sur la marge de chaque intervenant est la TVA due¹⁵³ que ce dernier doit verser effectivement au trésor, plus précieusement, s'il applique le TVA sur le prix total, il fera en sorte de refacturer un TVA sur un prix TTC qui

¹⁵² C'est-a-dire que chaque intervenant dans la chaine de la vente d'un produits ajoute sa marge commerciale plus la TVA correspondante.

¹⁵³ c'est la TVA qui correspond a la différence entre la TVA facturée et la TVA récupérable

comprend déjà cette même TVA, ce qui est contraire à l'orthodoxie fiscale et au principe de paiement du TVA.¹⁵⁴

Dans notre exemple, on constate que le client final, achète le bien à un prix TTC chez le promoteur et il n'est pas redevable de la TVA, lorsque le client désire revendre son logement il n'arrive pas à distinguer le prix HT et celui TTC. En revanche la banque devrait considérer que ce prix est déjà TTC et donc n'applique la TVA que sur sa propre marge. L'autre partie du TVA est déjà versée par l'entrepreneur au trésor.

En plus, dans le cadre d'un crédit mourabaha le client doit verser le montant total du TVA tant que la transaction est réputée de caractère commerciale, alors que le client n'a pas acquis son bien d'une manière définitive ainsi qu'il payera encours des mensualités échelonnées, le TVA est versé au trésor public dès la première mensualité contrairement au crédit classique dont le TVA n'est que le taux correspondant au marge inclus dans la mensualité de la banque et non pas le remboursement du capital !!!!!

En gros modo, le TVA ne joue pas un rôle neutre dans le cas de ces produits mais plutôt un outil de blocage utilisé par les autorités fiscales pour rendre ce mode de financement assez cher sans tenir compte la marge élevée de la banque, ce qui rend le produit alternatif plus cher que le crédit conventionnel.

4-2-2 : la non déductibilité de la réduction de 10% sur la marge commerciale :

Le CGI encourage l'acquisition de l'habitat principale¹⁵⁵, dans ce cadre l'assujéti peut déduire dans la limite de 10% de son RNI¹⁵⁶ le montant des intérêts afférents à son prêt ce qui en résulte une baisse de l'IR à payer par le contribuable, Ces avantages sont dédiés aux crédits classiques, alors que les personnes qui financent leurs logements par les produits alternatifs sont exclues de cette option.

4-2-3 : Sur taxation des profits :

¹⁵⁴ Source : M.Sidi Mohamed El OMARI ALAOUI ; M.Souhail MAFTAH, le management des produits alternatifs au Maroc. Mémoire de fin d'études, ISA 2009

¹⁵⁵ A Condition qu'il s'agit du logement principale dont le montant est de 250000 DH et d'une superficie de 150 m² au maximum

¹⁵⁶ Revenu nette imposable

La cession d'un bien immobilier est soumise à l'IR foncier, le CGI dont droit au cédant de déduire les intérêts payer pour acquérir le bien en question de son profit immobilier ce qui démunira l'impôt due à payer au Trésor. Cette option est permise uniquement au profit acquiert sur un bien immobilier financé par un crédit classique.

En revanche, pour le produit Ijara wa iqtinaa, à la fin de la période du contrat, l'acquéreur déduira la valeur résiduelle qui lui est comptabilisée, soit 1% généralement de la valeur initiale du bien, alors que l'acquéreur en crédit classique pourrait déduire 100% de la valeur de son logement. En conséquence l'impôt sur le profit immobilier pourrait décourager les preneurs du produit alternatifs. Pour illustrer cette situation, on prend l'exemple de l'achat d'un logement secondaire qui valait de 750000 DH en 1987, financé sur 20 ans par un crédit classique et par Ijara wa Iqtinaa. On suppose que la propriété arrive à le vendre en 2009, à 3 millions de DH pour comparer la taxe due sur le profit immobilier dans les deux cas :

Tableau n°5 Différence entre crédit conventionnel et Ijara en matière d'IR sur cession de bien immobilier :

Financement sur 20 ans	Crédit classique	Ijara wa iqtinaa
Capital	750000	750000
Intérêt ou marge	540000	680000
Valeur à déduire en cas de cession	750000+540000 =1290000	750000*1%=75000 =Valeur résiduelle
Frais d'acquisition	750000*15%=112500	75000*15%=11250
Prix de cession	3000000	3000000
Coefficient de réévaluation	1.8 ¹⁵⁷	1
Profit immobilier	475500	2913750
Taxe sur le profit immobilier	95100	582750

Source : M.Sidi Mohamed El OMARI ALAOUI ; M.Souhail MAFTAH, le management des produits alternatifs au Maroc. Mémoire de fin d'études, ISA 2009.

On constate que dans le choix du produit Ijara wa Iqtinaa, bien que l'acquéreur se soit engagé des

¹⁵⁷ Arrêt du ministère de l'économie et des finances n°372-09 du 13 février 2003, pour le premier cas, le taux est de 1.8 car on actualise les prix de 1989 en 2009, alors il n'est que de 1 pour le deuxième cas car le transfert de propriété ne se fait qu'à la fin du contrat donc en 2009.

le départ à acheter le logement, il prive de déduire les mensualités considérées comme des loyers. En outre, il ne déduira même pas la valeur initiale du bien mais contentera de la valeur résiduelle qui est dérisoire. En définitive, il payera une taxe sur le profit immobilier six fois plus cher, à savoir 582.750 Dh contre 95100 DH. seulement pour le crédit classique. 158

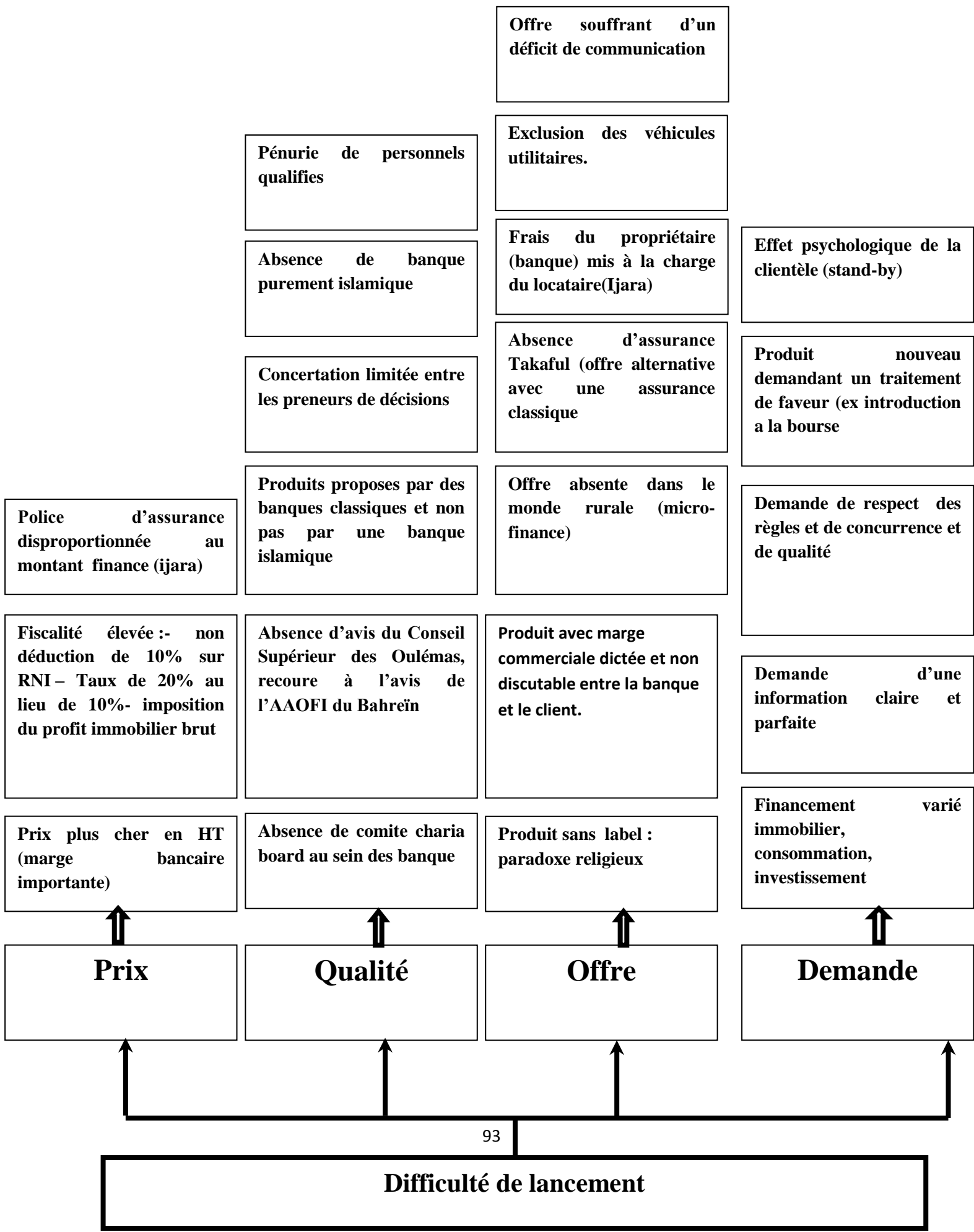
Dans le cas d'un logement principale, en vertu de l'article 63.B du CGI, l'acquéreur par crédit classique est exonéré de la TPI des la huitième année de l'acquisition, alors que celui de Ijara wa iqtina ne l'est pas, car il est considéré locataire pendant 20 ans et ne devient propriétaire qu'au terme de cette période. Suivant cette logique, il doit habiter sa maison 8 ans supplémentaires pour prétendre à l'exonération, c'est-à-dire après 28 ans !!!

Il apparait que le CGI est derrière cette cherté des produits alternatif sur dans le cadre d'un financement de Ijara wa Iqtina, en effet le traitement fiscale trait ces produits comme étant des opérations commerciales, Or, la finalité de ces produit est de financer l'acquisition d'un bien via un surplus. En plus de cette discrimination fiscale, les banques imposent souvent de la marge importante. ce qui rend ces produits de moins en moins attractifs aux yeux des clients cibles. Certes, que un changement radicales est nécessaire pour obtenir un traitement fiscale équitable sur les deux moyens financiers. En fait, la considération des produits alternatifs comme étant des opérations d'achat et de vente comme toute autre opération commerciale risque de maintenir la double taxation de ces crédits.

Courant les 'années 2009 et 2010, le législateur fiscale a supprimer les doubles droit d'enregistrement pour la Mourabaha ainsi qu'il a réduit le taux de TVA de 20% à 10%. Elle a été assimilée à celui d'un produit financier, ce raisonnement pourrai être continue pour les deux autre produits : Moucharaka et Ijara wa iqtina. Apres avoir mettre le point sur les principales entraves qui ont empêché le succès du financement alternatif au Maroc nous essayerons de les schématiser, en les regroupent sous des rubriques et de sorte de diagramme retraçant ces éléments d'une manière claire et précis, en plus le diagramme ISHKAWA simplifiera tous ces entraves.

Les difficultés de lancement des produits alternatifs au Maroc :

¹⁵⁸ M.Sidi Mohamed El OMARI ALAOUÏ ; M.Souhail MAFTAÏ, le mangement des produits alternatifs au Maroc. Mémoire de fin d'études, ISA 2009.



L'Etat marocain n'est donc, lui non plus, favorable à la création d'un système bancaire islamique, en fait, la propagande véhiculée par les banques islamiques dans les pays où ils ont démontré des performances remarquables risque de conduire à l'islamisation des affaires, de la société et aussi l'émergence des parties politiques appelons à une islamisation de la vie politique. En effet si ces banques connaissent le même succès que dans les autres pays musulmans (en apportant une dimension éthique et morale à la gestion de l'argent) on assista peut être à une islamisation des affaires. Au sein de la société, les projets en cohérence avec la charia seraient gérés par les banques islamiques, et ce que l'islam ne permet pas, comme les casinos, la vente des boissons alcoolisées, la vente du tabac... serait financé par les banques classiques.

Les banques islamiques seront donc un outil redoutable, ce qui peut expliquer l'inquiétude des autorités marocaines envers ce modèle de financement. Le Maroc collabore énormément avec l'Europe, ainsi que plus de 20% des ressources viennent du secteur de tourisme. Il est donc impensable qu'un risque de se fermer à l'occident et ainsi renoncer à son industrie touristique et à toutes relations avec l'occident.

4-2-4. Les autres contraintes rencontrées.

Durant les quatre années, l'âge des banques islamiques au Maroc, entité relativement récentes, généralement des fenêtres islamiques dans les banques conventionnelles déjà existantes sur le marché marocain ont fonctionné, dans un environnement non adapté, et surtout dans un contexte où la demande était supérieure à l'offre. Elles ont du faire face sans avoir la taille, les outils de gestion et les moyens humains, nécessaires à une croissance harmonieuse. Elles rencontrent donc des obstacles de toutes natures. Nous entamerons les principaux obstacles en deux groupes

4-2-4-1 : l'image de banques « islamiques » :

L'image de la banque et des produits islamiques : l'image plutôt négative des banques islamiques est due aux plusieurs facteurs : elles apparaissent comme des institutions confessionnelles, non transparentes, offrant des produits « non calibrés L'émergence des banques islamiques à susciter diverses réactions :

- Pour les uns, plutôt du milieu des affaires, il s'agissait d'une opération marketing destinée à faire vendre des produits financiers classiques, légèrement modifiés, pour pouvoir les présenter comme étant des produits conformes à la charia.¹⁵⁹
- Pour d'autre, les banques islamiques sont perçue comme des banques des musulmans conservateurs, les rumeurs circulant sur le financement "terrorisme" ont conduit à une assimilation entre islamique et islamistes.

La finance islamique s'est développée mais la demyhincation n'est pas achevée. Actuellement, soit on ne le connaît toujours pas, soit on la considère comme offrant quelques produits exotiques. Elle n'apparaît pas comme reposant sur d'autres fondements (spirituels, éthiques, économiques, juridiques sociaux) que ceux de la finance traditionnelle : il s'agit en réalité d'un système financier différent. Etant donné l'image qui a pu peser et pèse encore sur la finance islamique, qui essaie de trouver sa place sur le marché bancaire marocain, les banques ont concrétisé cette mauvaise image en la qualifier : une « finance alternative ».

4-2-4-2 la manque de transparence :

Il est reproché aux banques islamiques de ne pas être suffisamment transparentes. La publication d'informations claires et pertinentes est cependant davantage nécessaire lorsque l'on se trouve dans le système de partage des profits et pertes. Les déposants sont des investisseurs, mais ils n'ont pas le droit d'intervenir dans les décisions de la banque, en conséquence, ils doivent pouvoir disposer d'informations sur ce qui est fait de leur argent (Quels investissements ? risques associés ?), sur la manière dont est calculé leur rémunération (Quelles sont les charges déduites ?)

La manque de la transparence, en effet, le public marocain pense que les banques classiques peuvent utiliser leurs dépôts dans les activités du deuxième compartiment de la banque (les activités classiques à savoir les crédits avec le taux d'intérêt et le financement des projets licites, ce qui est contradictoire avec les principes de la Charia).

¹⁵⁹ Exemple, DAR ASSAFA oblige ses clients pour contracter une assurance classique contre le risque de paiement.

Malgré, que l'AAOIFI¹⁶⁰, le système comptables utilisés par les trois banques ne sont pas identiques et il est difficile d'effectuer des comparaisons. Ainsi, le modèle AAOIFI de présentation du compte de résultat est rarement respecté, de sorte que l'on peut connaître exactement la performance économique des banques. Il est notamment difficile de repérer. Pourtant, seule la transparence est la nature à faire taire les rumeurs qui ont pu circuler sur les caractéristiques des produits et les modalités de financement proposées par les différentes banques. C'est également la transparence et la comparabilité des informations qui peuvent permettre la création et le fonctionnement de marchés financiers.

4-2-1-3 la manque d'uniformisation des produits :

Comme, il a été souligné à plusieurs reprises, le droit islamique donne lieu à des interprétations différentes, il n'y a pas d'autorité suprême qui élabore les fatwas. Et dans d'autres pays, chaque comité de charia de chaque établissement, élabore des fatwas qui ne sont pas forcément identiques à ceux des autres établissements bancaires, 161 « les comités de la charia en Malaisie ne s'accordent pas avec ceux d'Arabie ne s'accordent pas nécessairement avec ceux d'Égypte .. »

Ce manque d'uniformisation n'a pas la même importance selon le champ d'intervention de la banque. Si la banque s'adresse à une clientèle de particuliers, la manque de standardisation peut constituer un avantage compétitif permettant l'adaptation des produits à chaque cas de figures présenter aux comités de charia, et par conséquent donner plus de confiance aux clients en terme de conformité au principe du charia. Une grande sévérité attirera les clients les plus rigoristes moins, une certaine tolérance par rapport à la réglementation en attirera les clients moins sensibles à la dimension religieuse. Par contre, si la banque s'adresse à des entreprises, à des clients institutionnels, sur des marchés internationaux, la standardisation s'impose. On a pu remarquer que l'internationalisation rapide du marché des Soukous a contribué grandement à leur standardisation.

¹⁶⁰ AAOIFI(2001), Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions.

¹⁶¹ Siagh (2003) "l'Islam et le monde des affaires », Editions d'Organisation.

4-2-5.les problèmes d'ordre technique :

Nous rassemblons sous ce vocable les difficultés que rencontrent les banques islamiques lorsqu'elle fonctionnent dans un cadre juridique et fiscale du système financier traditionnel . Elles se heurtent à différences obstacles. Lorsqu'elles veulent s'implanter dans un contexte où le système traditionnel domine toute la vie économique du pays, c'est le cas échéant du Maroc.

Au même titre que dans les programmes de formation des banquiers islamistes, un enseignement complémentaire à la deuxième compétence s'impose-celui relatif à la dimension religieuse- en l'occurrence, pour les membres des comités de la charia , un enseignement relatif à la dimension économique et la financière doit être envisagé.

En somme, l'implantation de la finance islamique au Maroc a été marquée par plusieurs obstacles : D'abord, le Maroc était le dernier pays arabe ayant instauré le banking islamique, soit un retard de plus 30 ans par rapport aux autres pays arabo-musulmans. Puis l'implantation a été bloquée par plusieurs entraves, le taux élevé de la TVA surtout sur les produits dédiés à l'immobilier durant les trois premières années de lancement des produits islamiques; il fallait attendre l'année 2010, où la loi de Finances 2010 a voulu rectifier le tir en donnant un nouveau souffle à Mourabaha. Surtaxé, ce crédit immobilier alternatif restait trop cher par rapport à un produit bancaire classique. Mais, grâce à la loi de Finances 2010, cette formule ne sera plus sanctionnée par la TVA puisqu'elle ne supportera plus la TVA sur l'échéance totale, mais uniquement sur le profit de la banque et au taux de 10% seulement contre 20% auparavant., en fait, après une bataille au sein du parlement , le ministère de finance a accepté de diminuer le taux à 10% lors de la loi de finance en 2010, cette action était le fruit d'une pression marquante de la partie PJD , selon plusieurs analystes, cette baisse de 10% a pour raison , empêcher le PJD a utilisé ce point comme un cheval de bataille lors de législations de l'année 2009. Bank Al-Maghrib s'apprête à donner son feu vert aux banques pour commercialiser des produits islamiques. Ce faisant, la Banque centrale coupe l'herbe sous le pied du PJD, qui avait fait de ce projet un enjeu électoral.

Aussi pour empêcher une publicité incontestable à la finance islamique auprès du public, surtout que ce mode de financement est forcé d'être absent dans les médias nationaux suite aux plusieurs facteurs, comme on le analysera dans le chapitre

suisant. Outre les produits bancaires islamiques avaient du mal à trouver preneur, sur la marche bancaire marocaine, tant qu'ils sont très chers par rapport aux produits bancaires classiques.

Alors que, M. Abdellatif Jouahri, lors du lancement des produits islamiques a annoncé que « L'introduction de ces produits devrait permettre d'élargir la gamme de services bancaires et de contribuer à une meilleure bancarisation de l'économie » En revanche de cette avantage , La banque centrale n'a pas cessé d'imposer des mesures restreintes au bon fonctionnement du nouvelle finance, elle a interdit de lier -de loin ou de proche- ses produits a l'islam, il sont nommés « produits alternatifs » car ,et aux yeux de M.Jouahri, cette désignation crée une discrimination entre les produits bancaires et donne l'impression que les crédits classiques ne sont pas conformes au préceptes de l'islam !!!!! Dans tell contexte, pouvons-nous parler d'une finance islamique au Maroc. Nous pensons que l'effort doit se concentrer sur la mise en place d'une finance islamique plus forte, plus compétitive, et rependant aux besoins contemporains, des acteurs économiques et aux attentes de des clients cibles.

Les propositions de cette étude portant sur la décomposition des apports de la finance islamique à notre économie. En tenons compte néanmoins, les activités pour les quelles un monopole se justifier, le groupement des banques marocains à freiner une implantation correcte du banking islamique et par conséquence l'exclusion d'une partie de clients refusant les offres bancaires non conformes avec leurs croyances religieuses.

Chapitre V

Chapitre V : la satisfaction et prospection de la clientèle de la finance islamique :

Dans ce chapitre, et dans le cadre des produits alternatifs. Nous essayerons d'évaluer la satisfaction des clients ayant déjà bénéficié des crédits bancaires, Outre nous avons cible aussi la prospection de clients susceptible de contracter un produit alternatif. En raison de la complexité de la recherche, des dimensions à la fois économiques et sociologiques, le choix d'une approche qualitative du terrain a été privilégié. La démarche triangulée suivante a été ainsi appliquée au cours de cette enquête.

D'abord, nous avons élaboré deux questionnaires, le premier est dédié à la satisfaction des clients dont nous avons reparti les questions en trois parties : la première à pour objet de cibler la source d'information sur le produit alternatif contracté, ensuite nous avons vise l'évaluation du qualité/prix, cout et caractéristique du produit contracté. Outre, nous avons extrapole les motivations et les raisons derrière la contractualisation de ce crédit. Par la suite, dans la deuxième partie nous avons essaye d'apprécier la satisfaction du client envers le service rendu par Dar Assafa, enfin la troisième partie est conçue pour séduire l'évaluation de la satisfaction globale des clients envers les produits alternatifs, en plus nous avons vise aussi les propositions et les perspectives de la fi au Maroc.

Dans la deuxième enquête, la première partie est consacrée pour apprécier les services et le système bancaire marocain actuel, puis nous investigue la population sur les produits alternatifs, le dégréer d'information le moyen d'information sur ces produits.

En revanche, dans la deuxième partie, nous avons prospecte les éventuelles motivations qui peuvent inciter la clientèle pour contracter un produit alternatif. En plus nous avons interrogé la population sur leurs attentes ainsi que leurs conception envers la FI. La troisième partie, a tenté de séduire l'avis sur l'instauration de la FI au Maroc et les perspectives de ce mode de financement.

Après 4 ans d'arrivée, y a-t-il une vraie finance islamique au Maroc ?, quelle est l'état de lieu de cette finance ? Pour répondre à cette problématique, nous avons pu réaliser une analyse qualitative auprès d'une population diverse. Le choix d'analyse qualitative est justifié par la nature même du sujet qui nécessite des statistiques et des réponses fermes. En effet, le but de notre étude est d'analyser les différents points de vue de cet échantillon.

Pour cela, nous avons pu concevoir deux enquêtes qui ont été utilisées en tant qu'instrument de mesure. Nous avons eu recours à des questions directes. Avant les entrevues, nous avons pris le soin de préparer des questions qui nous servaient à cerner l'avis des clients qui ont été déjà servis. Cela dans le but d'obtenir des informations profondes ainsi que des avis de chaque interviewé.

Section 1 : les préparatoires de l'enquête.

5-1-1. Définir ce que l'on cherche :

Dans un premier temps, nous avons commencé par définir un questionnaire sur la satisfaction des clients pour les produits alternatifs de nos entretiens. Le but des entretiens était de tenter de dégager un point de vue de ces professionnels sur les différents thèmes qui nous semblaient importants.

5-1-2. Définir les sources de données : qui interroger ?

Compte tenu de la complexité et l'importance du sujet, nous avons choisi de cibler des personnes qui avaient conclu des produits alternatifs auprès de Dar Assafa. Pour l'enquête de la satisfaction clientèle, dans le domaine de la prospection de la clientèle de la FI, la cible de nos interrogations était toutes personnes susceptibles de détenir l'information recherchée. La dispersion de la population s'étale sur trois villes, Tanger, Agadir et Marrakech pour l'enquête de la satisfaction clientèle. Alors que l'enquête de la prospection s'effectuait sur les villes de Tétouan, Casablanca et Marrakech.

5-1-3. Combien de personnes a interrogé ?

Nous avons pu réaliser 70 questionnaires, 30 pour la satisfaction clientèle dans les trois villes, 10 questionnaires dans chacune des 3 villes, 40 questionnaires pour la

prospection, 20 questionnaires à Tétouan, 10 à Casa et 10 à Marrakech. Il convient de préciser que dans chaque enquête, nous avons conçu des questions afin de diriger à répondre à nos questions sur les thèmes qui nous semblaient primordiaux à la réalisation de notre étude.

5-1-4.l'enquête étape 3 élaboré les enquêtes :

Compte tenu de l'identité des interviews, nous avons pu réaliser l'enquête en français. Avant la collecte de l'information, nous avons décidé d'élaborer une enquête en deux questionnaires.

Nous avons choisi délibérément de diviser notre enquête en plusieurs parties. La tendance de la fi au Maroc, L'intégration de la FI dans le système conventionnel, La FI comme une solution alternative à la finance conventionnelle, et en fin les limites et perspectives de la FI. Il convient de préciser que dans chaque questionnaire, nous avons conçu des questions précises afin de diriger l'enquête à répondre à notre question sur les thèmes qui nous semblaient primordiaux à la réalisation de notre étude.

5-1-5. contacter les individus a interrogé :

Après avoir réalisé le travail préparatoire de nos enquêtes, nous devions réaliser une prospection afin de contracter les personnes cibles à notre étude. Nous avons eu la chance d'avoir l'opportunité de réaliser une enquête avec les clients qui ont déjà conclu des produits alternatifs. Nous avons donc rencontré divers personnes lors de cette enquête .lors d'un échange téléphonique, nous pu convenir d'un rendez-vous pour évoquer le thème de mon mémoire. A la suite de ces enquêtes, il nous a donne des contacts téléphoniques et emails des personnes qui seraient susceptibles de nous aider. La plupart d'entre eux étaient des personnes cherchant des produits bancaires conformes aux percepts de la charia. Cette aide nous avait été bénéfique car elle nous permise de réaliser ce questionnement.

5-1-6 .La collecte de l'information :

Pour mener a bien ces deux questionnaires, il convient de prendre en compte quatre points essentiels :

5-1-6-1.La programmation temporelle

Les enquête de satisfaction a été de 100% remplis par les clients concernes malgré la distance qui nous séparait de nos clients. La durée moyenne pou remplir un questionnaire était de 15 minutes excepté par certains client qui ont demande beaucoup plus de ce qui était prévu. En ce qui concerne, l'enquête de la prospection tous les questionnaires ont été remplis directement par les clients choisis au hasard, La durée moyenne pou remplir un questionnaire était de 24 minutes excepté par certains client.

5-1-6-2.L'environnement Matériel et social :

Notre enquête physique s'est déroulée dans les agences de Dar Assafa. Nous avons fixe cette entrevue à cette endroit car l'intéressé n'était disponible que dans ces agences. Il est à noter que les questionnaires c'étaient déroulés pendant la période allons de 15 septembre jusqu'au 18 octobre 2011.

Nos enquêtes et les conversations par texte avaient lieu le jour car les clients cibles et ne pouvaient se libérer qu'à ce moment.

5-1-6-3.Distribution des acteurs :

Nos interlocuteurs étaient des personnes ayant contracte des produits alternatifs pour le premier questionnaire, pour le deuxième questionnaire, les personnes interrogés ont été choisi d'une manière arbitraire. Afin de faciliter nos enquêtes, nous avons pu mentionner sur chaque questionnaire l'objet de notre prise de contacte.

5-1-6-4.le cadre contractuel

Après avoir fait les présentations, nous avons du présenter les motivations de notre questions, nous mentionnions à chaque question que nous menions en quête dans le cadre d'un projet de recherche réalisé dans le cadre d'un mémoire de fin d'étude, en expliquant que les résultats seront intègres.

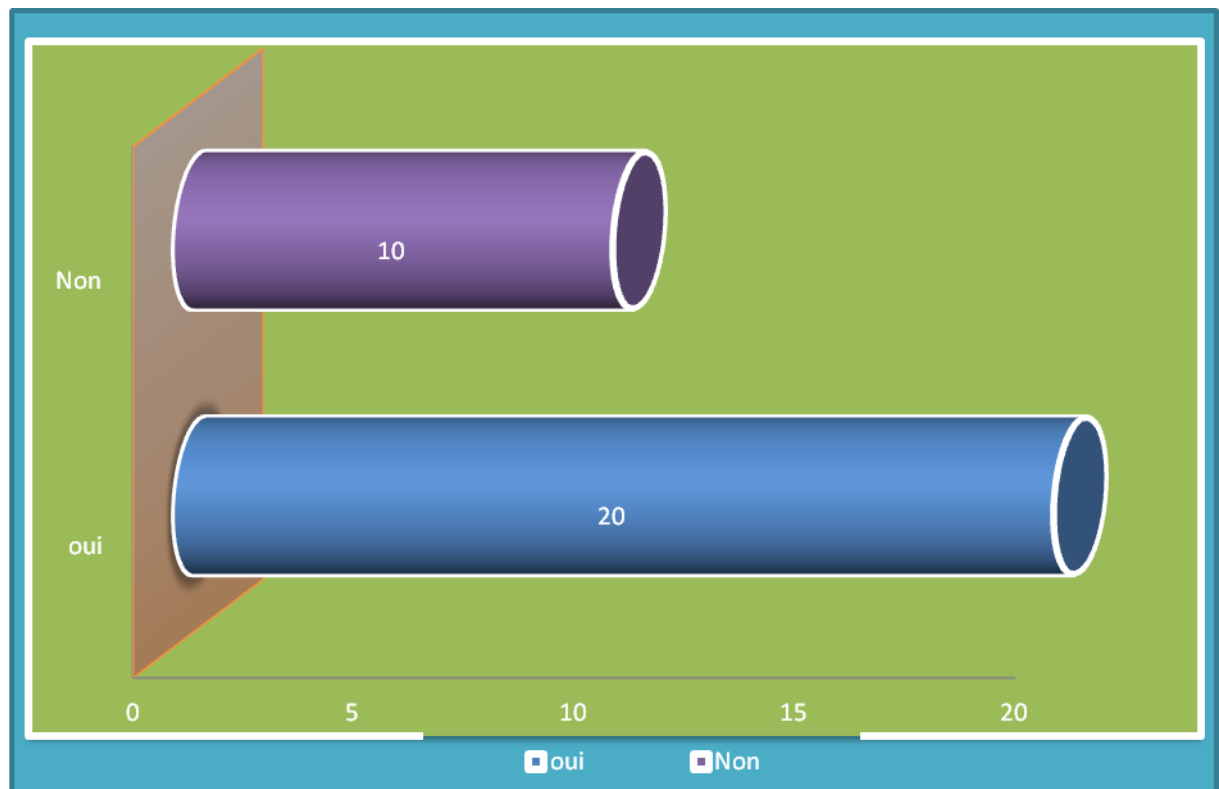
5-1-7. les outils de traitement :

En vue de faciliter le traitement des résultats des deux enquêtes, nous avons fait recourir à trois outils informatiques, d'abord le logiciel Sphinx qui nous a permis d'établir les questionnaires, ainsi qu'il nous a facilite la collecte des informations

recueillies. Ensuite, nous avons servi du logiciel SPSS pour analyser les résultats des deux enquêtes. Enfin, l'application Excel nous permis de extrapoler les résultats sous forme des graphiques résumant ces résultats.

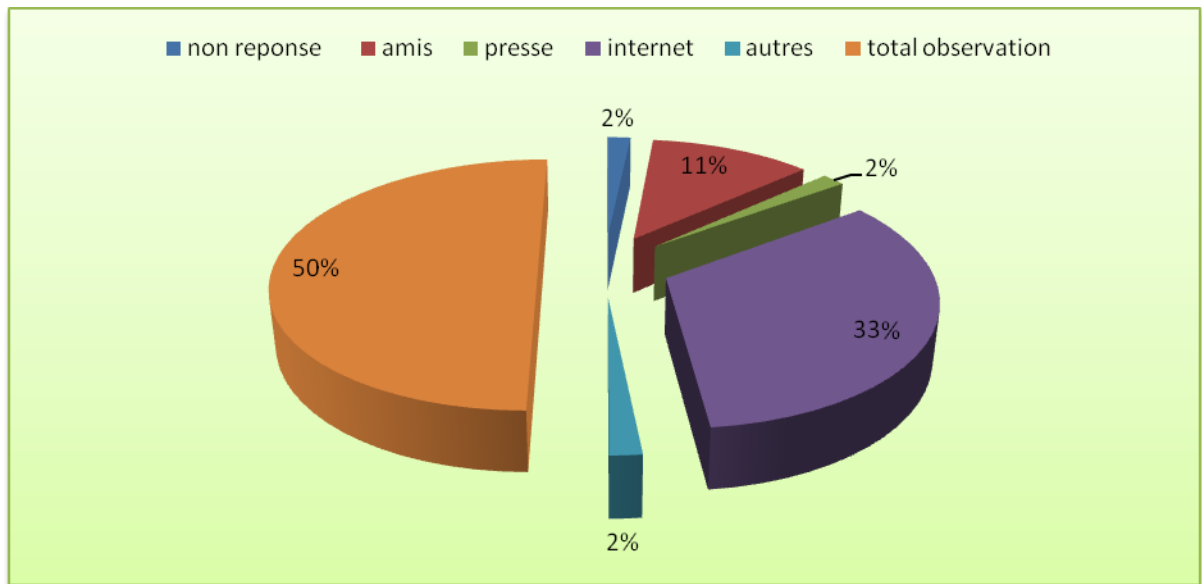
Section 2 les résultats de l'enquête de satisfaction de la clientèle :

1) Question 1 : *Est-ce que vous déjà entendu des produits alternatifs ?*



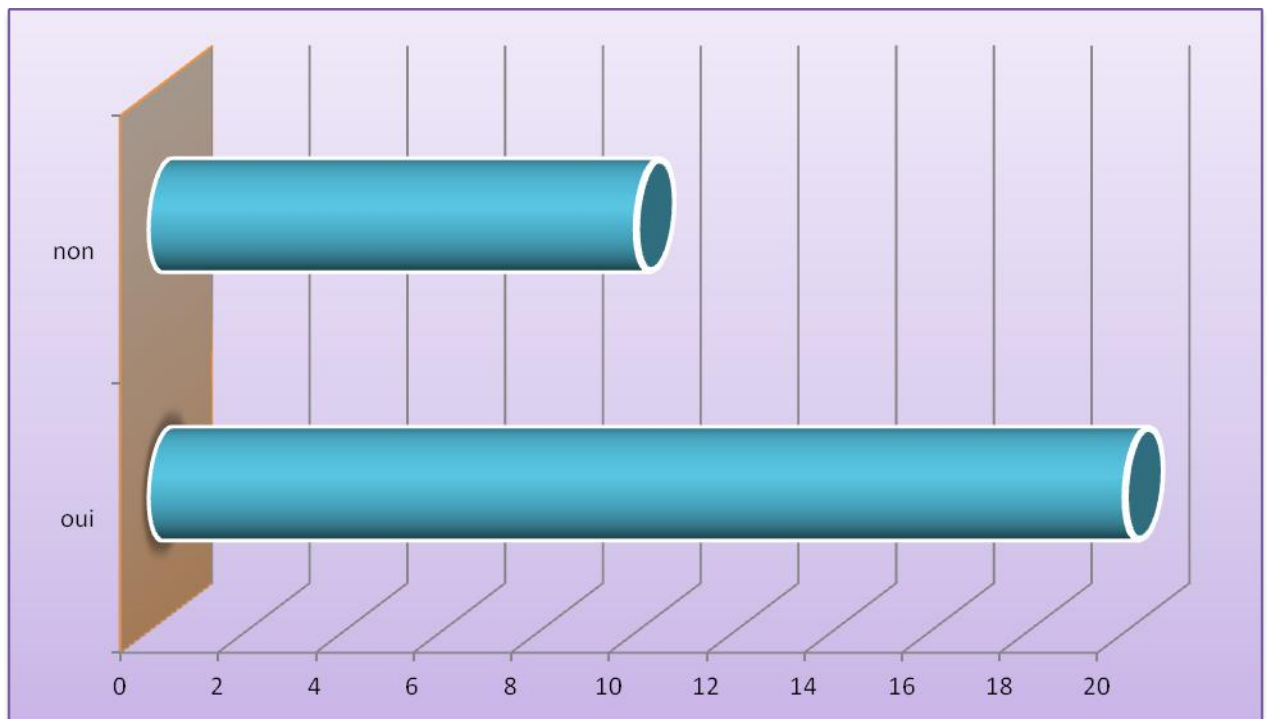
Graphique 13 : l'information des clients sur les produits alternatifs

Question 2 : *Si oui, via quel moyen ?*



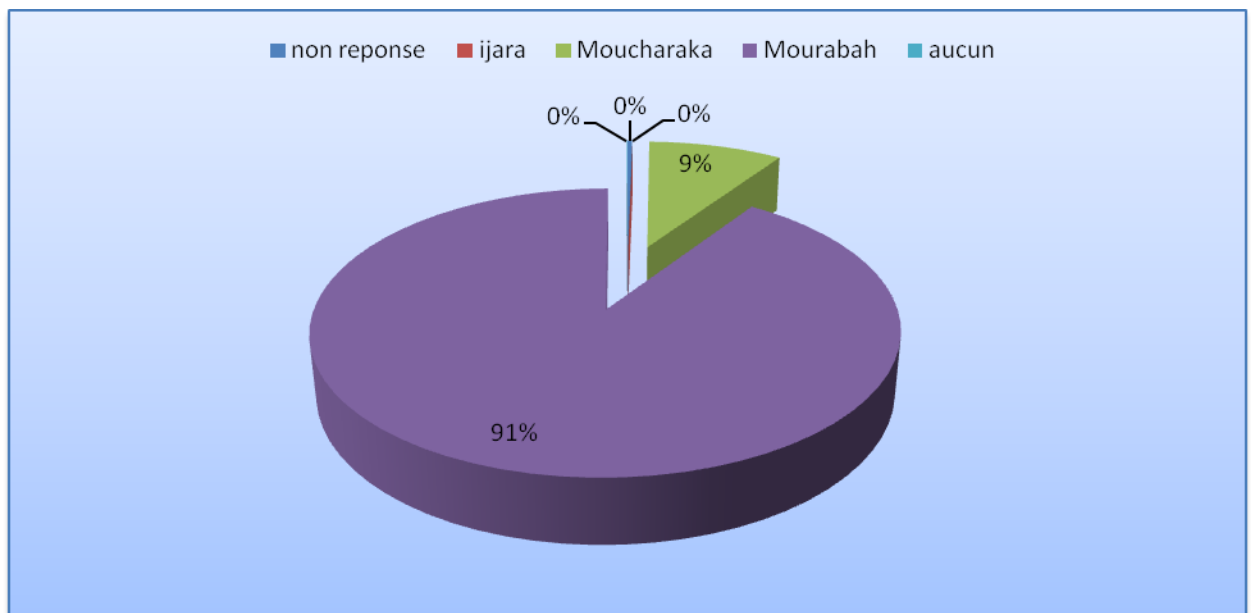
Graphique n° 14 le moyen d'information sur les produits alterantifs

Question 3 : *Avez-vous contracté un produits un produit alternatif auprès de votre banque ?*



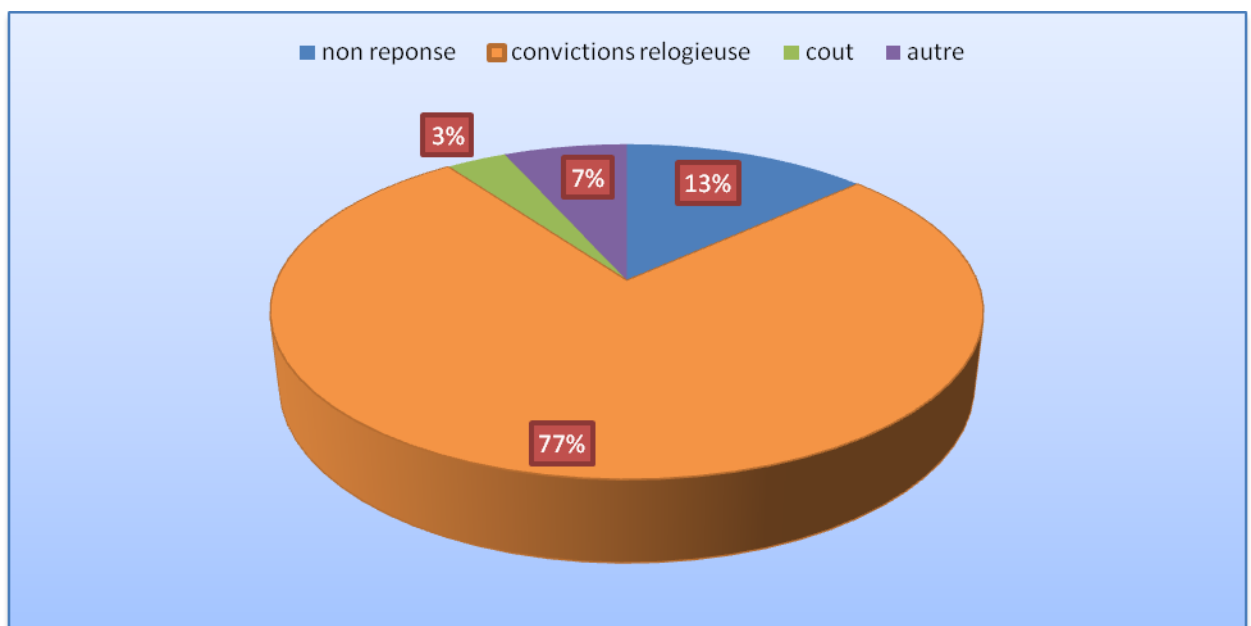
Graphique n°15 le nombre des credits alternatifs conclus

Question 4 : Si oui, lequel ?



Graphique n°16 la nature du credit conclu

Question 5 : Quel sont vous motivations pour ce choix ?



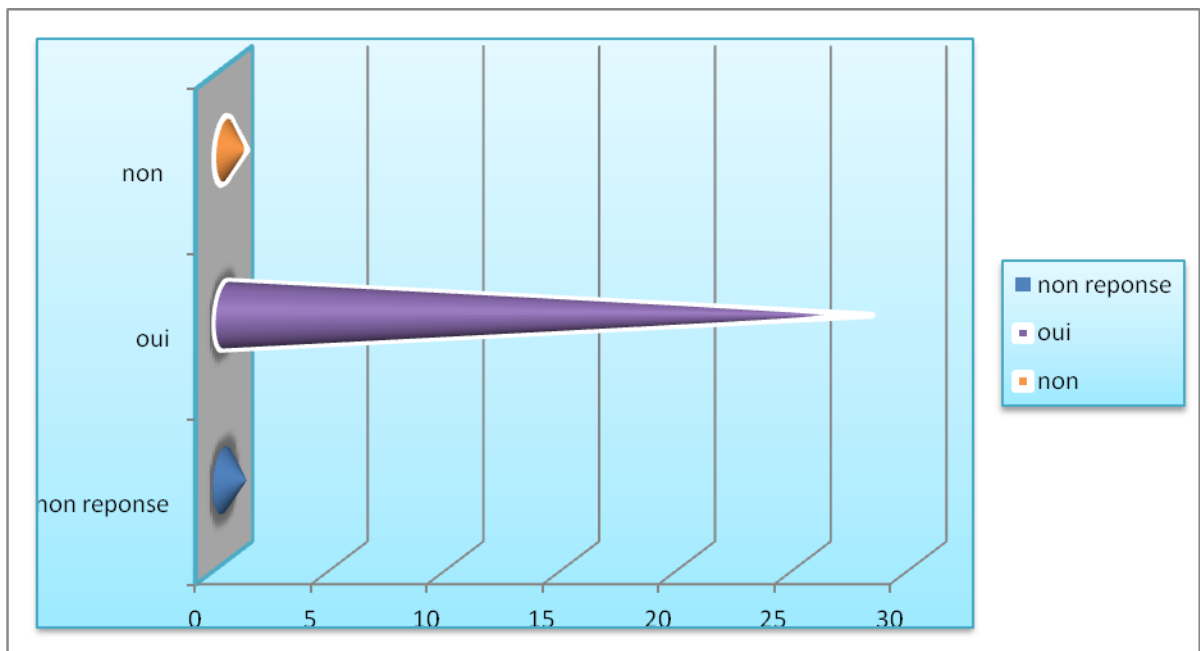
Graphique N°17 motivations derriere le choix de ce produit alterantif

Question 6 : Par rapport aux autres produits classiques, le cout produits que vous avez contracté est :



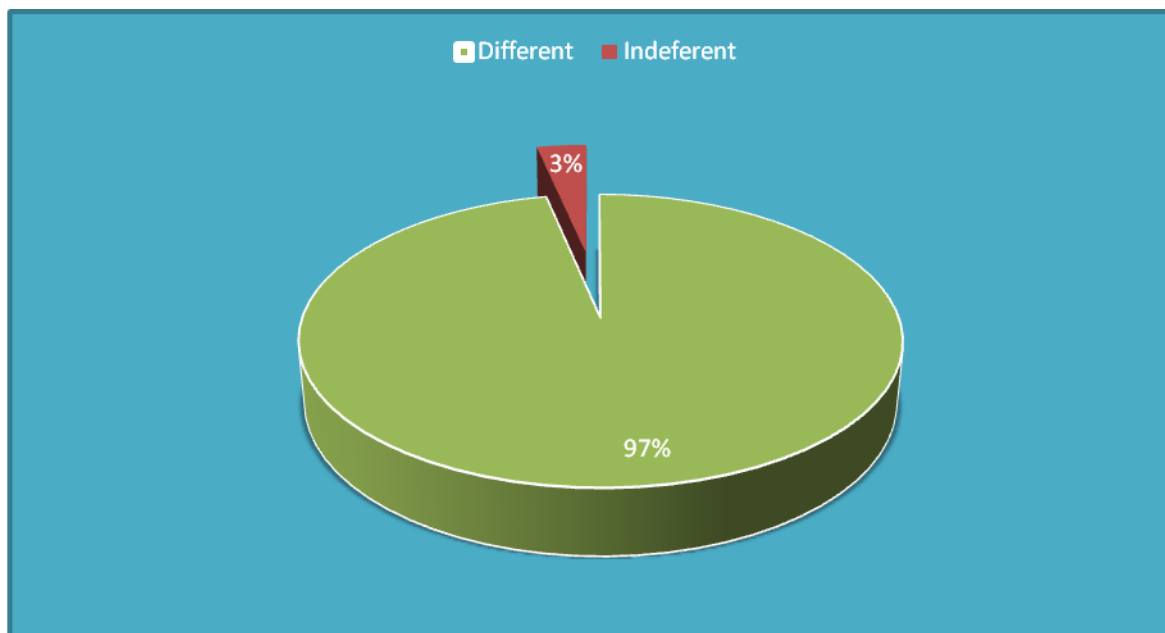
Graphique N°18 l'appréciation du coût de produit contracter par rapport aux crédits classiques .

Question 7 : Avant de contracter ce produit est-ce que vous avez eu suffisamment pour conclure le contrat crédit :



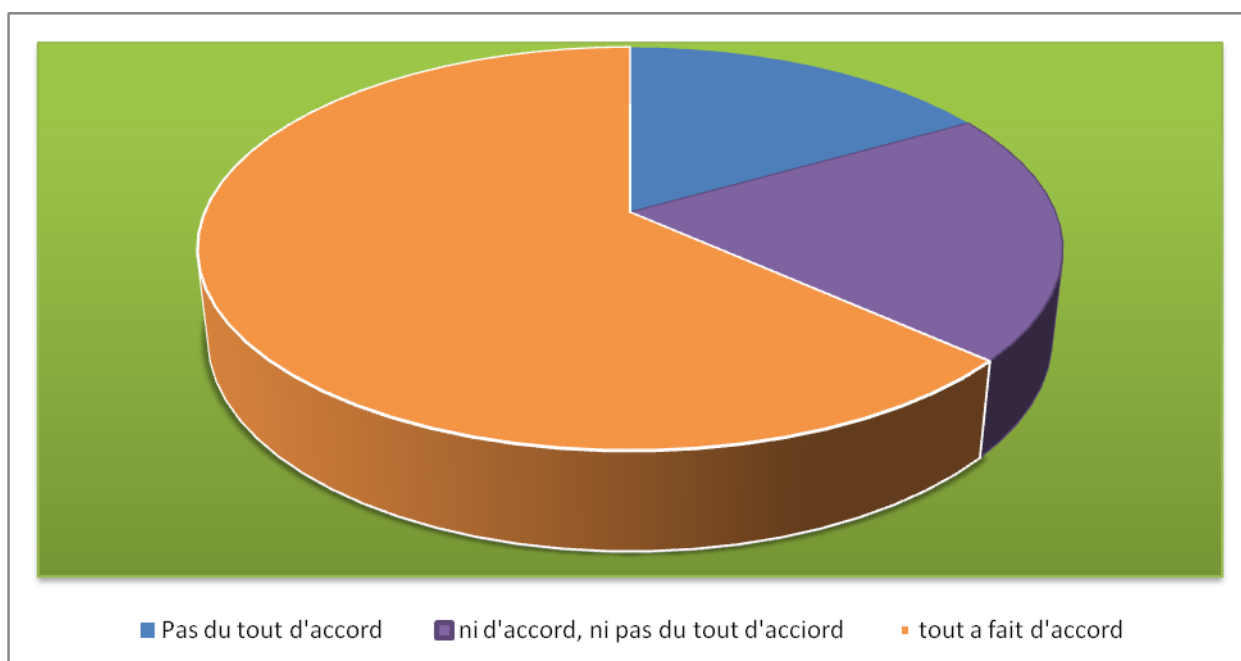
Graphique N°19 la détention de l'information sur le produit conclu

Question 8 : Quelle image faite vous des produits alternatifs par rapport aux produits classiques similaires :



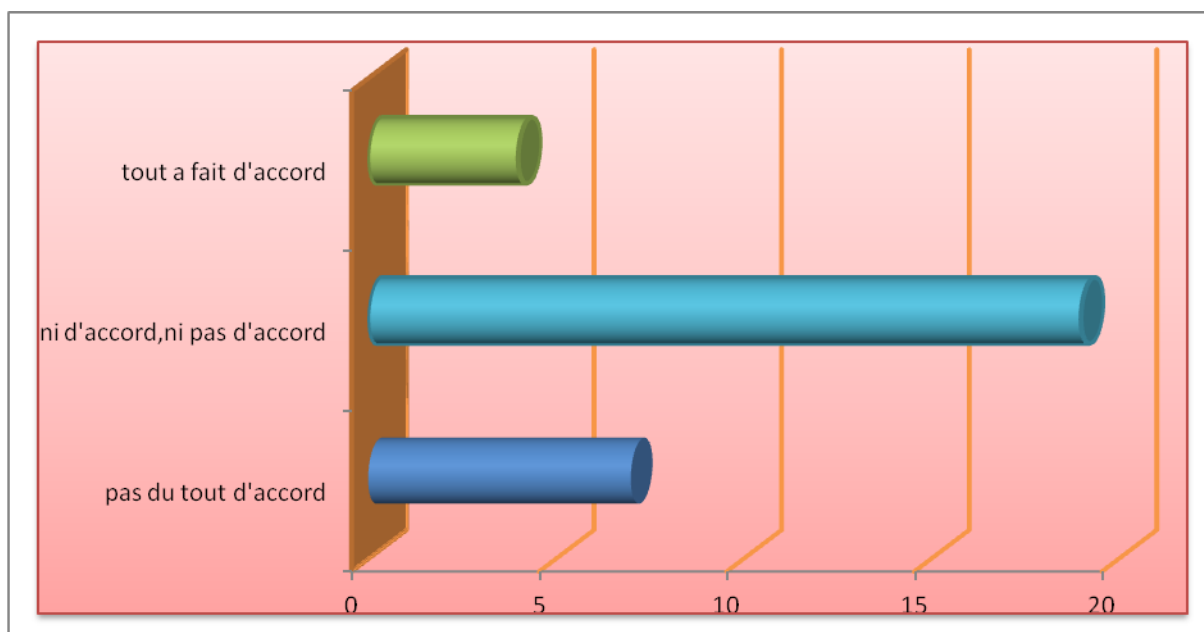
Graphique N °20 la distinction entre les produits alternatifs par rapport aux produits classiques

Question 9 : le crédit et le service rendus sont bons, pour le prix qu'ils coutent :



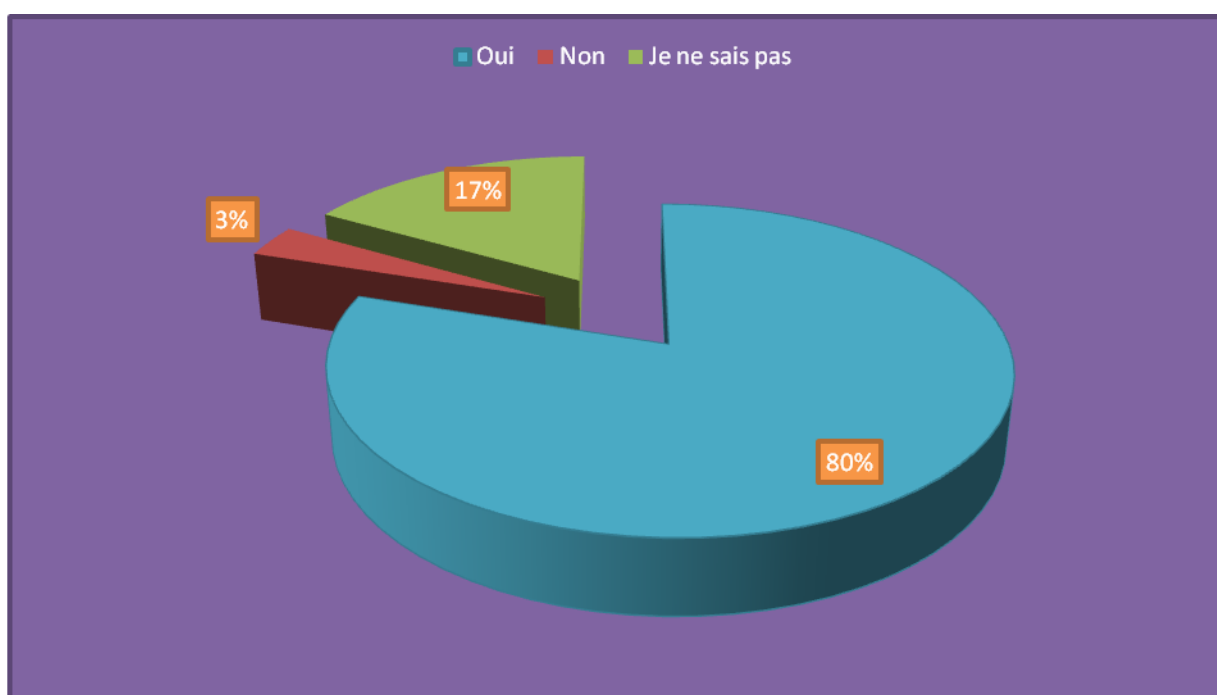
Graphique N°21 Qualité du service rendu

Question 10 : les crédits sont généralement d'un bon rapport qualité / prix



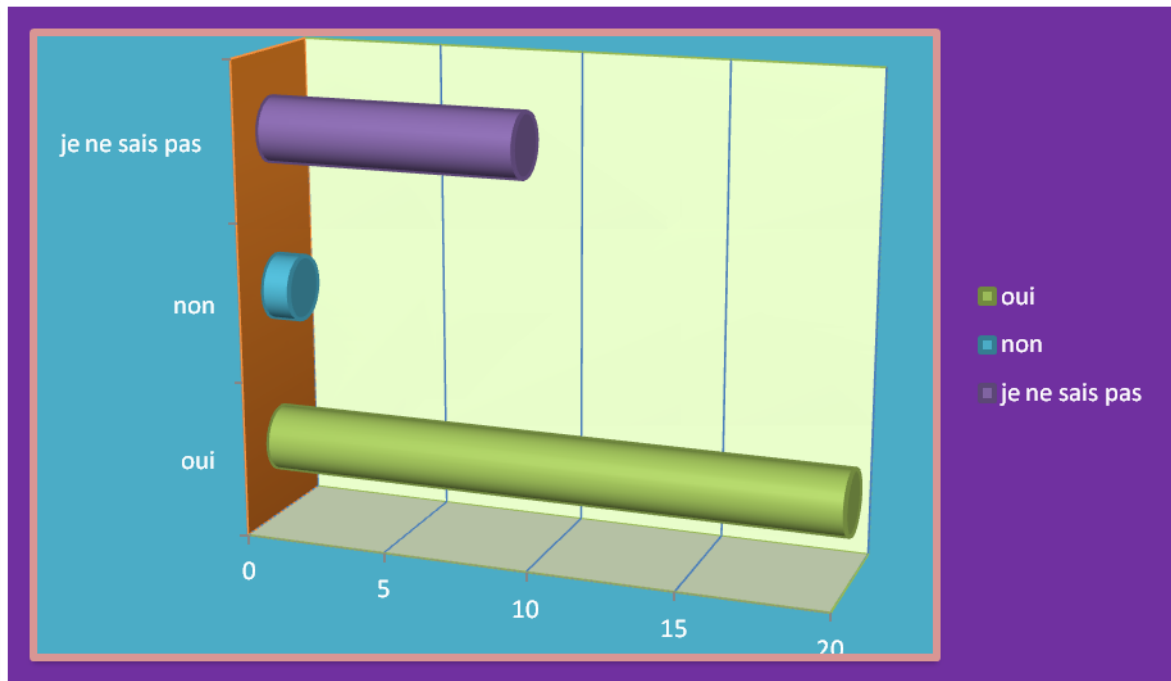
Graphique N°22 le rapport qualité/prix des produits alternatifs

Question 11 : *Pour les années prochaines désirez-vous contracter des produits alternatifs :*



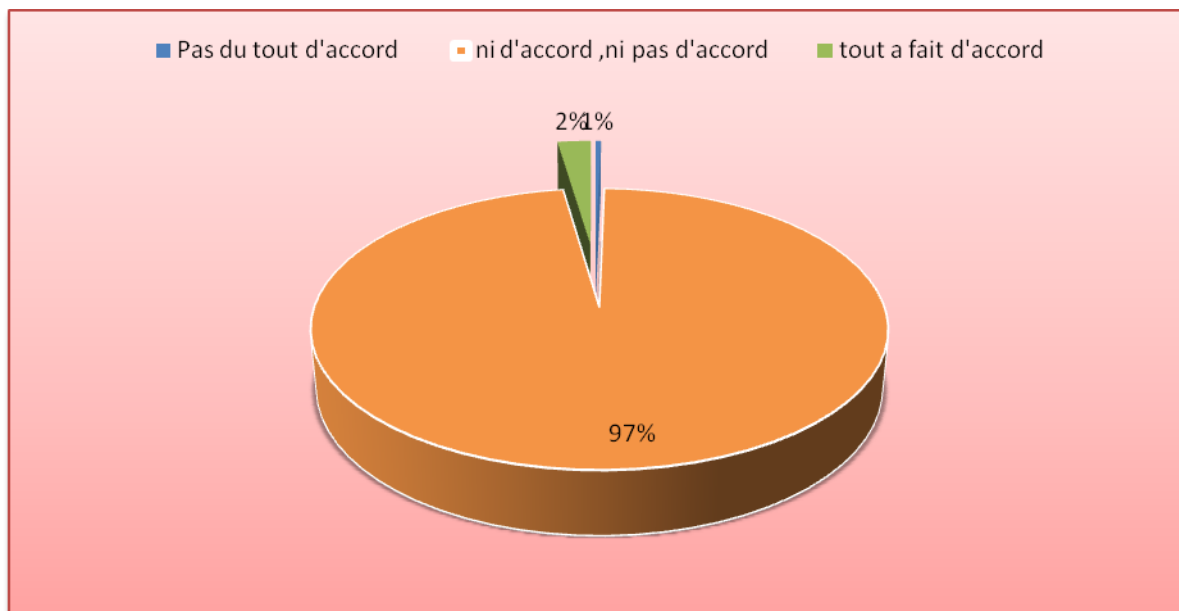
Graphique N°22 la possibilité de contracter un produit alternatif.

Question 12 : *Si vous devez emprunter pour acheter un logement, vous contracterai un produit alternatif :*



Graphique N° 24 nature de produit alternatif

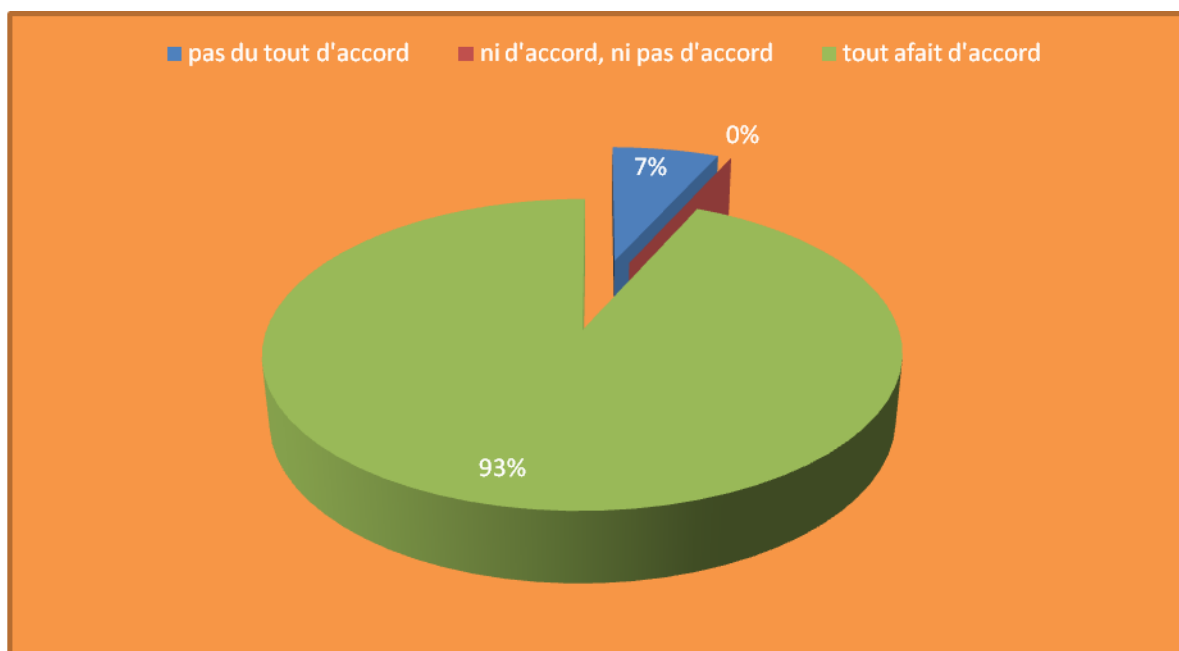
Question 13 : *Est ce que vous avez vraiment bien fait, en choisissant un crédit alternatif :*



Graphique N° 25 la satisfaction du client envers le produit alternatif contracté.

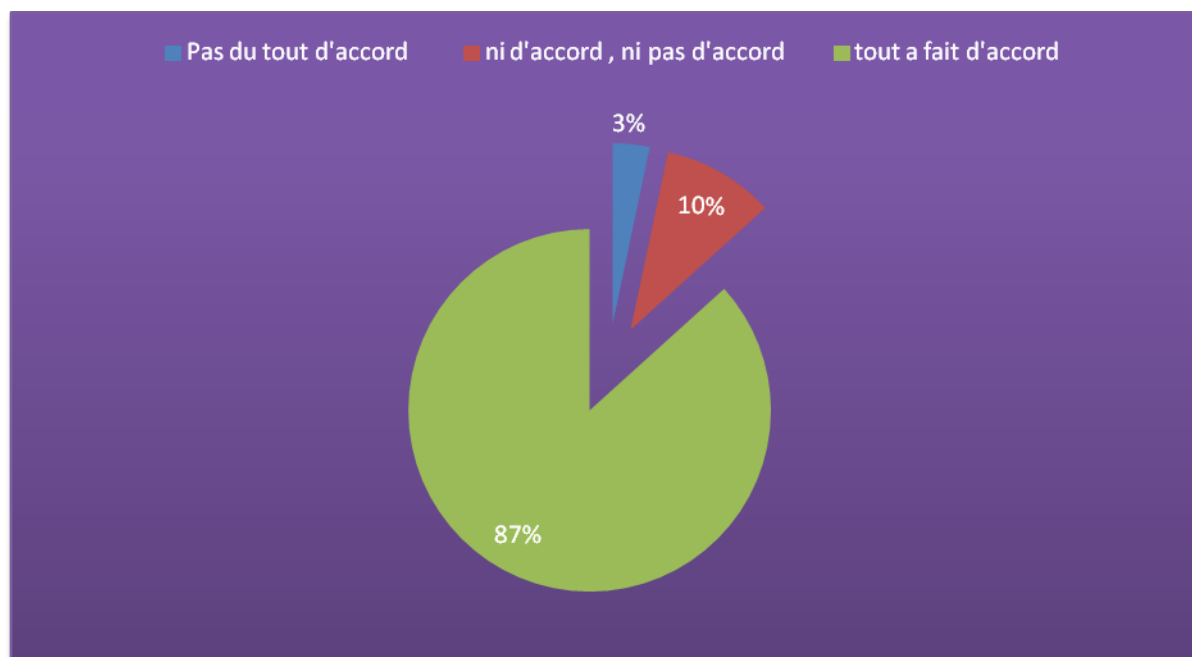
Quel est votre opinion a l'égard des conseiller et des agences de DAR ASSAFA :

Question 14 : L'accueil est toujours de bon qualité ?



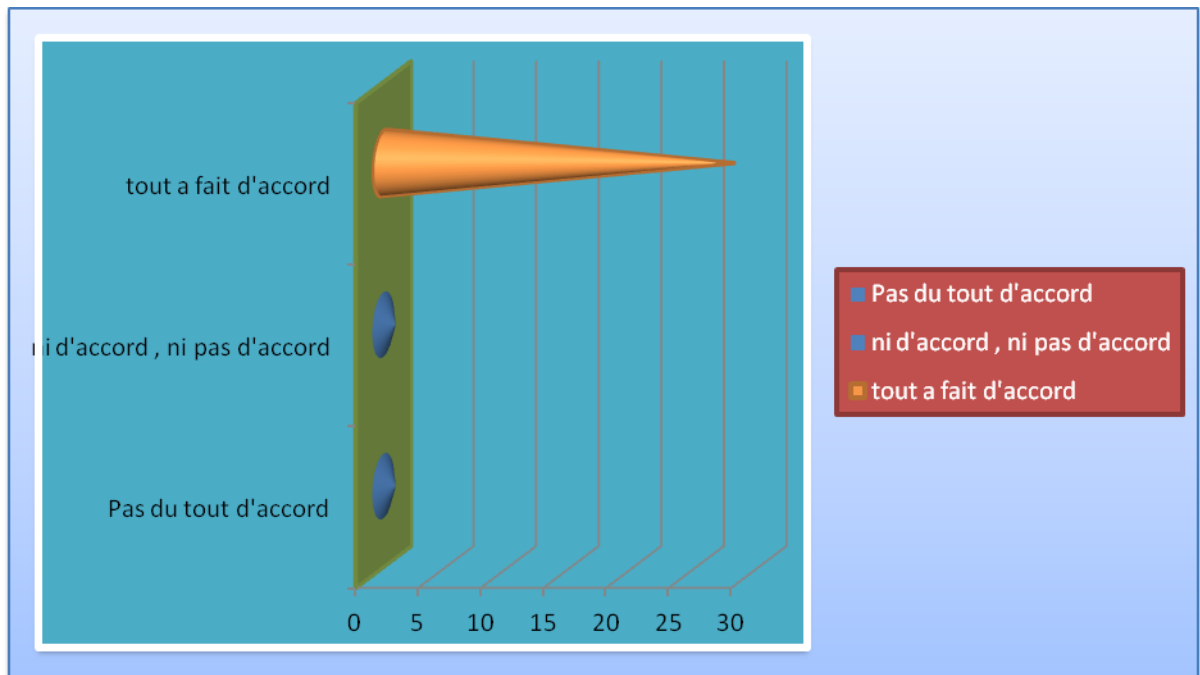
Graphique N° 26 Chaleur d'accueil au sein de Dar Assafa

Question 15 : On répond toujours à mes questions lorsque je vais a DAR ASSAFA :



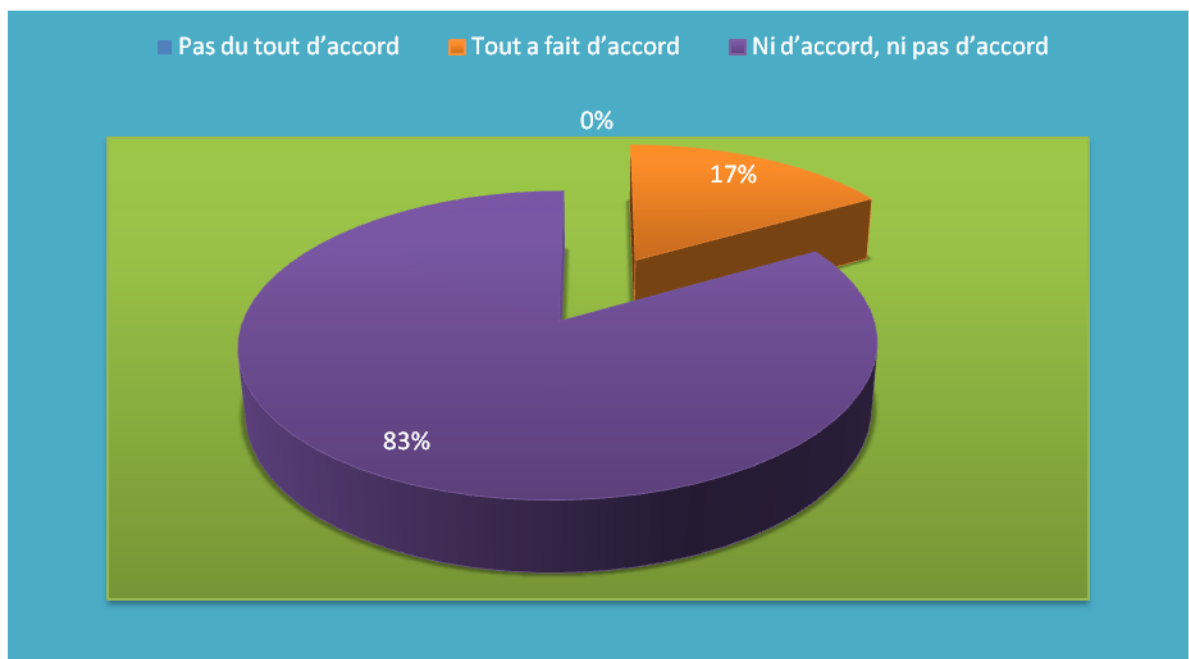
Graphique N° 27 la qualité de la réponse apportée par les conseilles.

Question 16 : Je pense que DAR ASSAFA traite ses clients d'une manière juste :



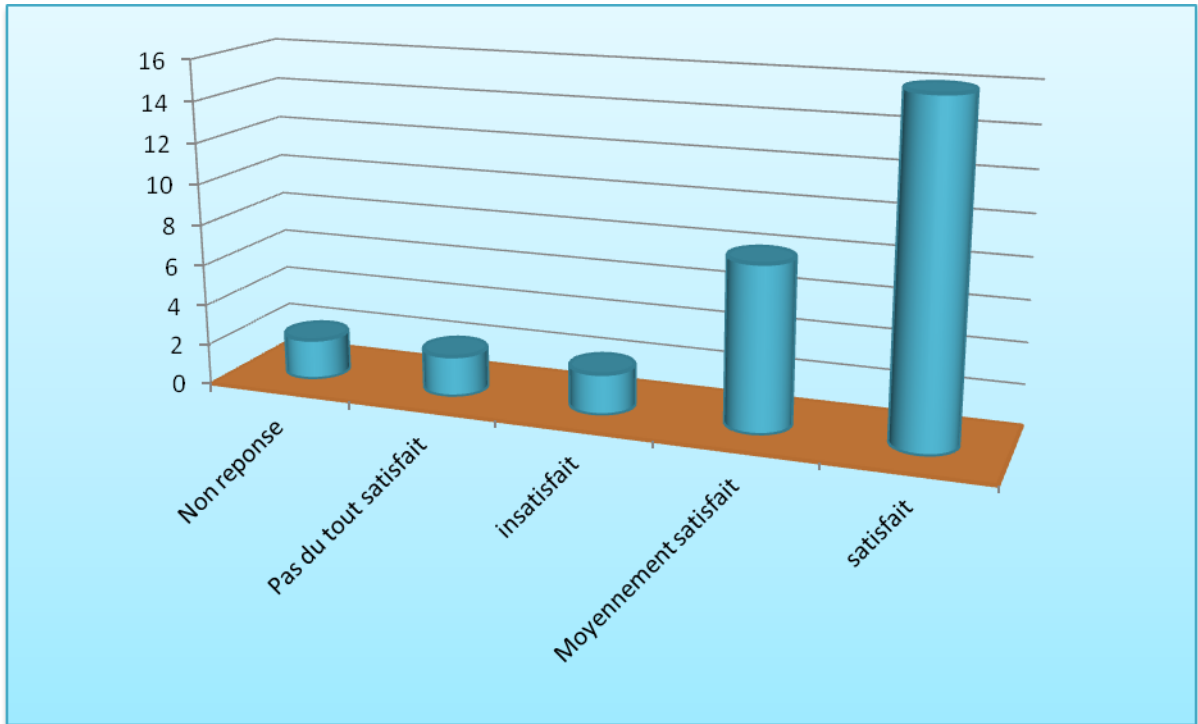
Graphique N° 28 la qualité de traitement des clients.

Question 17 : DAR ASSAFA traite tous les clients avec la même attention :



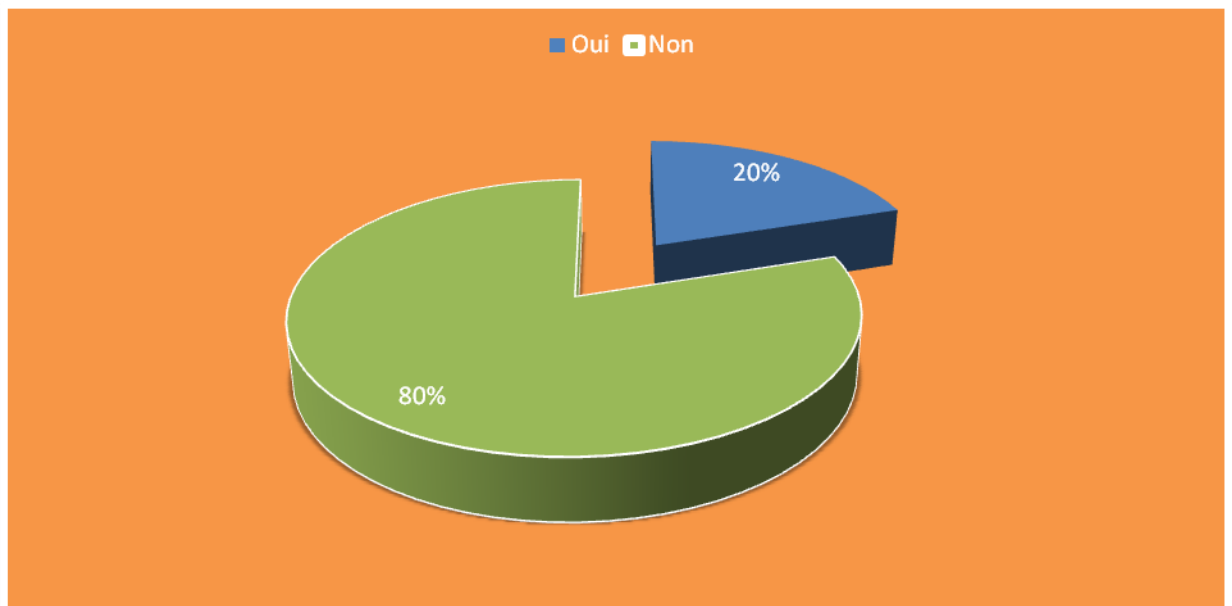
Graphique N°29 la standardisation de traitement au sein de Dar Assafa.

Question 18 : En général, êtes vous satisfait des produits alternatifs :



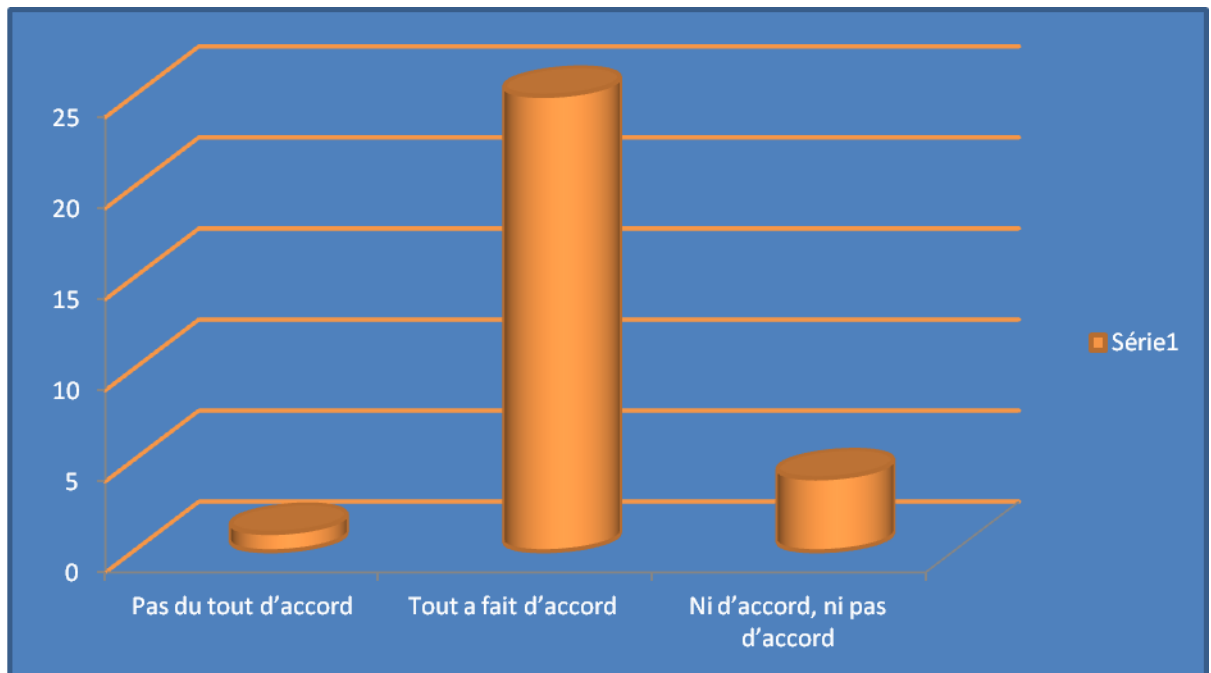
Graphique N°30 la satisfaction globale envers la prestation de Dar Assafa.

Question 19 : Selon vous, la gamme des produits alternatifs est-t-elle suffisante ?



Graphique N°31 la suffisance de la gamme des produits alternatifs.

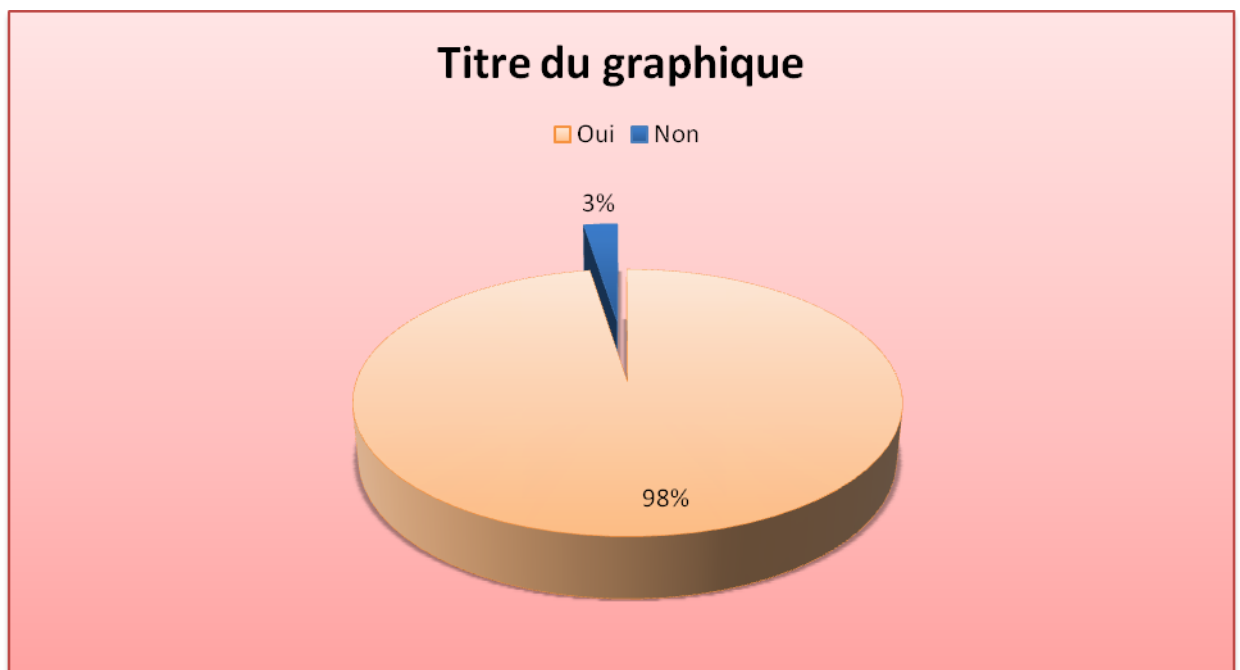
Question 20 : êtes vous d'accord avec l'instauration d'une banque alternative « islamique » proposant tous les produits alternatives :



Graphique N°32 l'avis des clients sur la création d'une banque islamique.

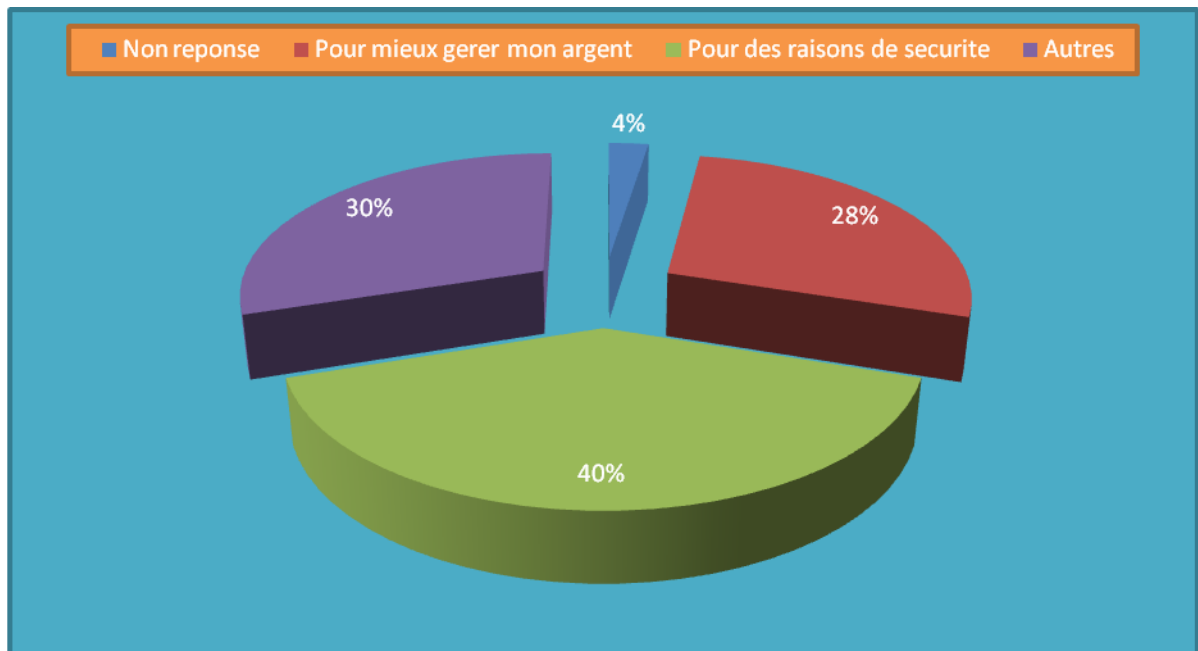
Section 2. Les résultats de L'enquête de la prospection de la clientèle :

Question 1 : Avez -vous un compte bancaire ?



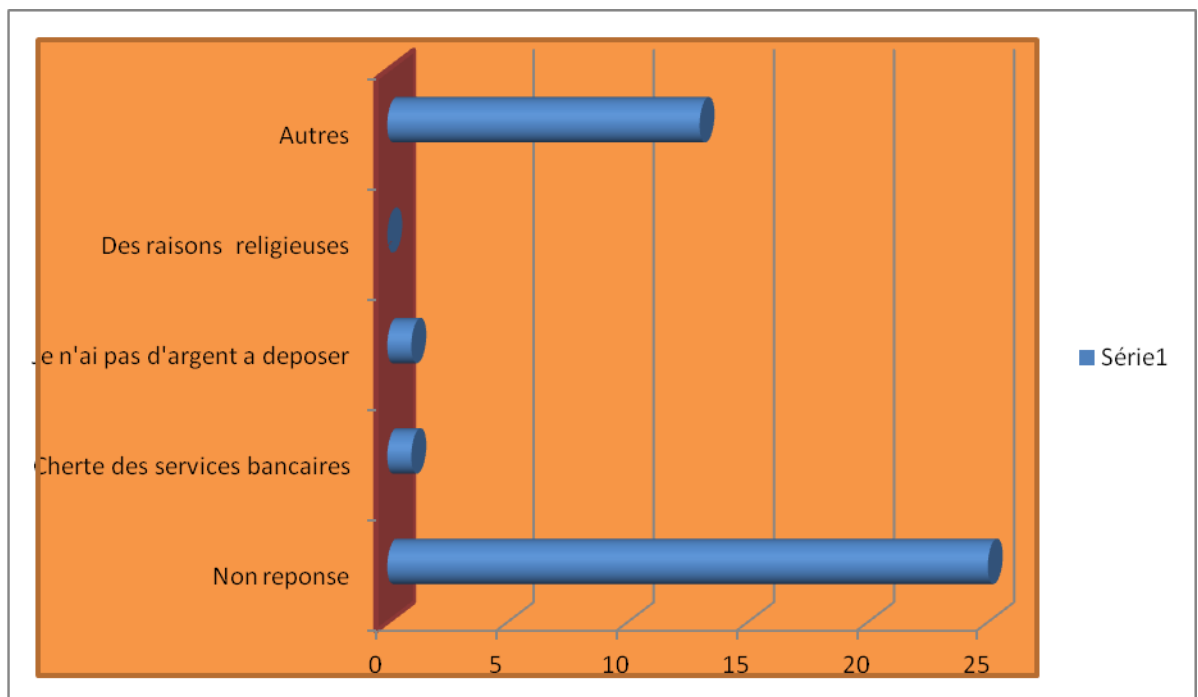
Graphique n°33 la disposition d'un compte

Question 2 : Si oui, pourquoi ?



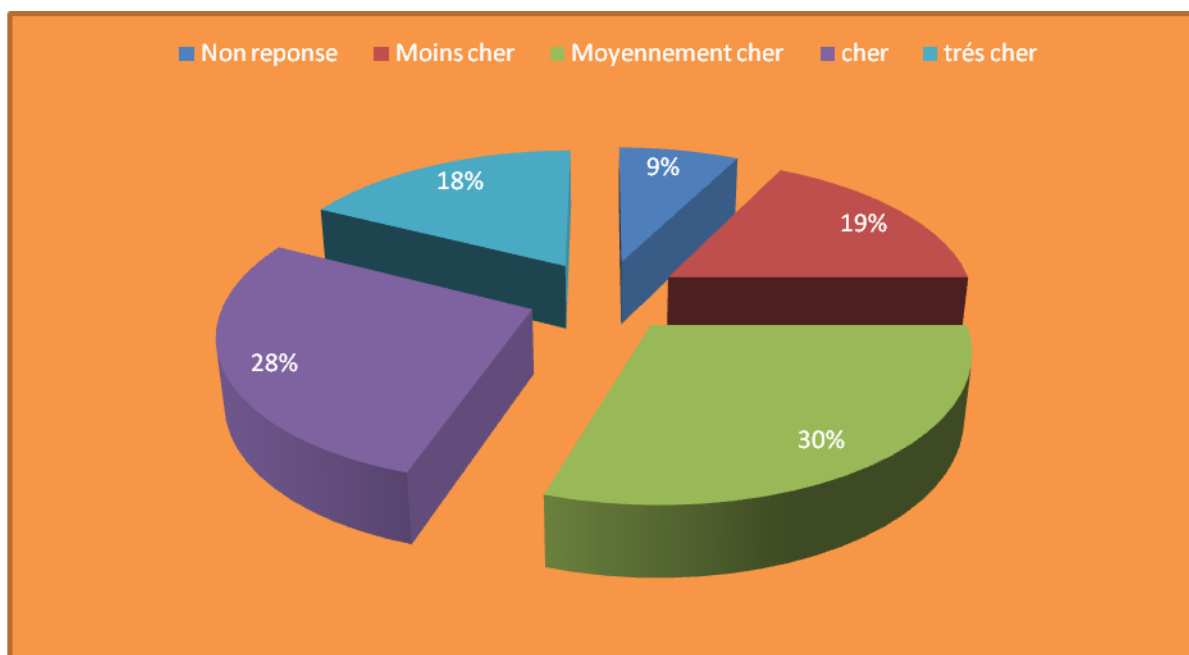
Graphique N°34 L'utilité du compte bancaire.

Question 3 : *Si non, pourquoi ?*



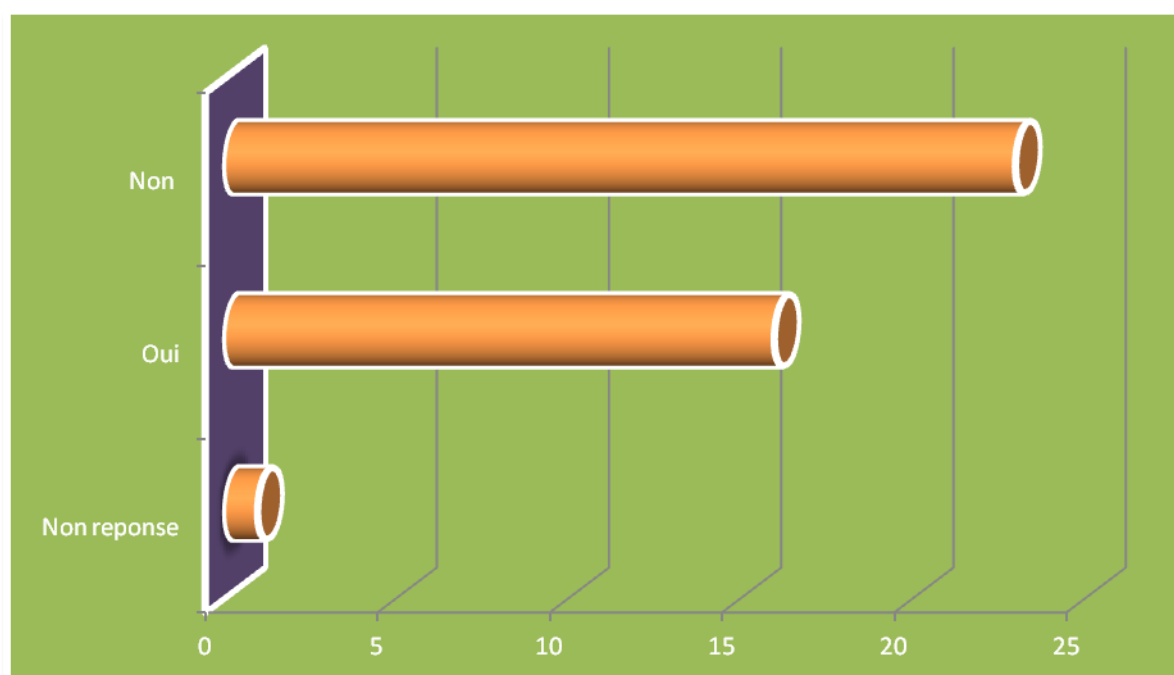
Graphique N° 35 les raisons du non détention d'un compte

Question 4 : *Comment estimez-vous le cout des services bancaires au Maroc :*



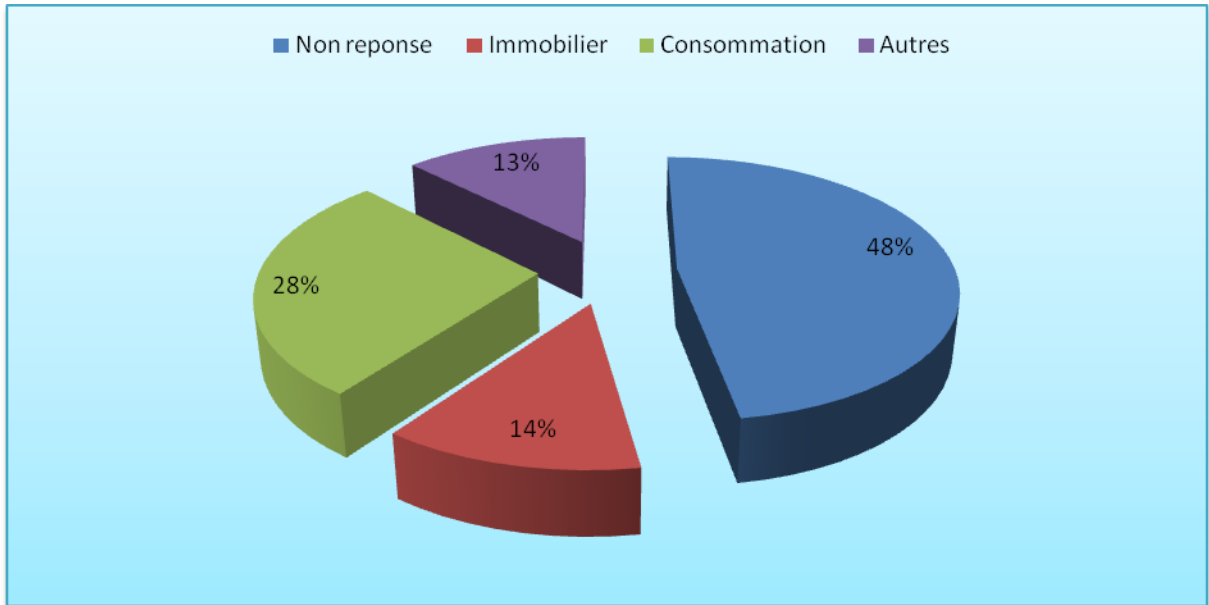
Graphique N°36 l'appréciation des couts des services bancaires

Question 5 : *Avez-vous déjà contracté un crédit bancaire ?*



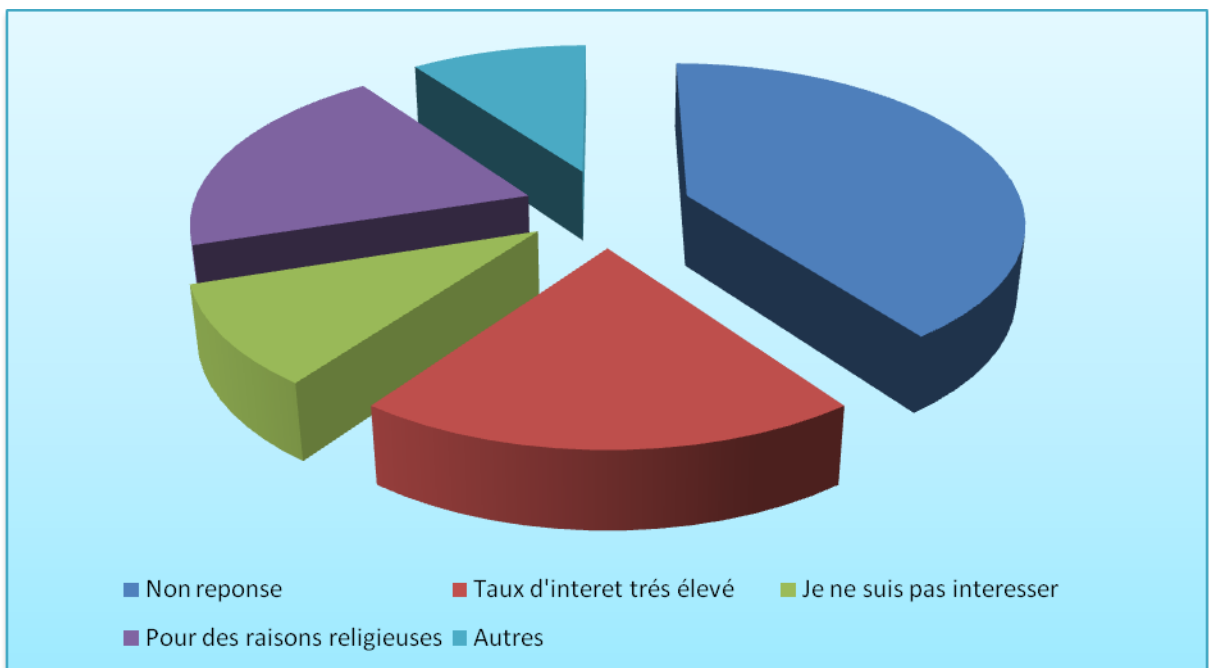
Graphique N° 37 le nombre des crédits conclus.

Question 6 : *Si oui de quel type ?*



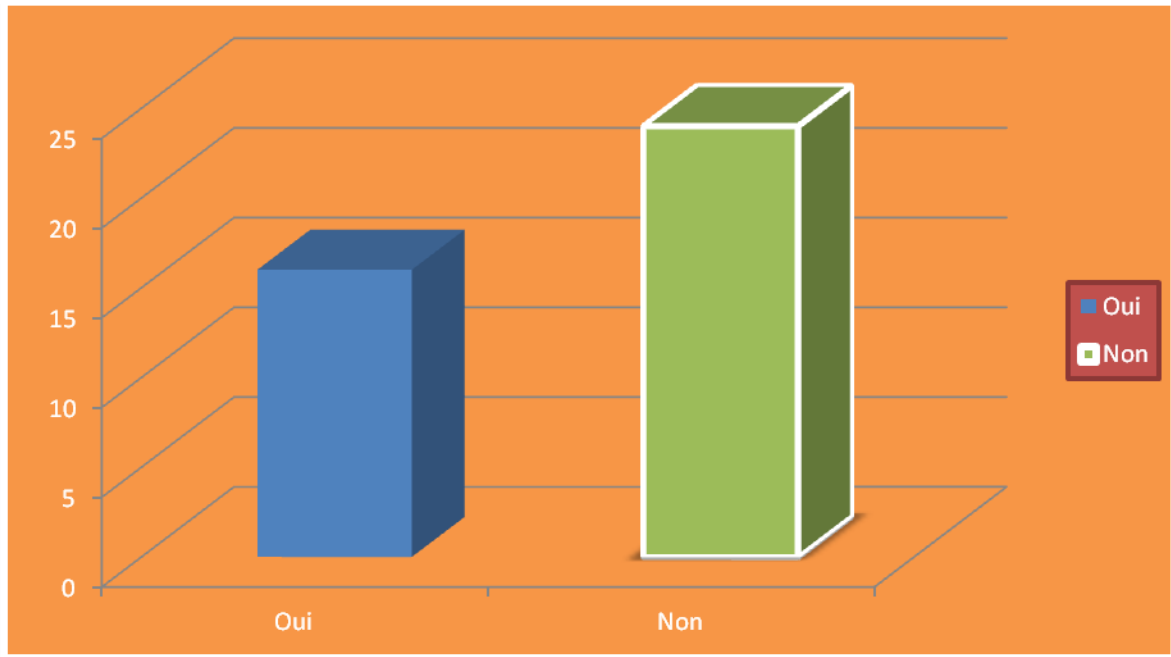
Graphique 38 Typologie du crédit.

Question 7 : Si non pourquoi. ?



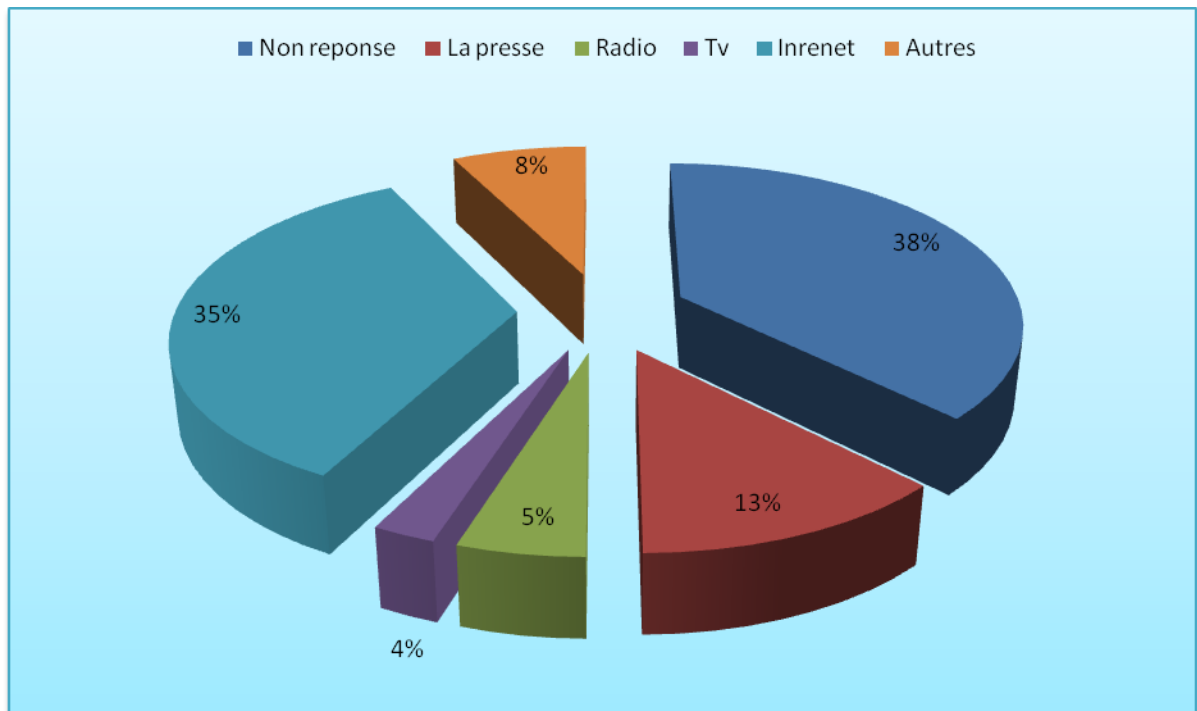
Graphique N°39 raisons non contractualisation du crédit

Question 8 : Depuis 2007, certains banques marocaines commercialisent des produits alternatifs « islamiques » avez-vous déjà entendu de ces produits :



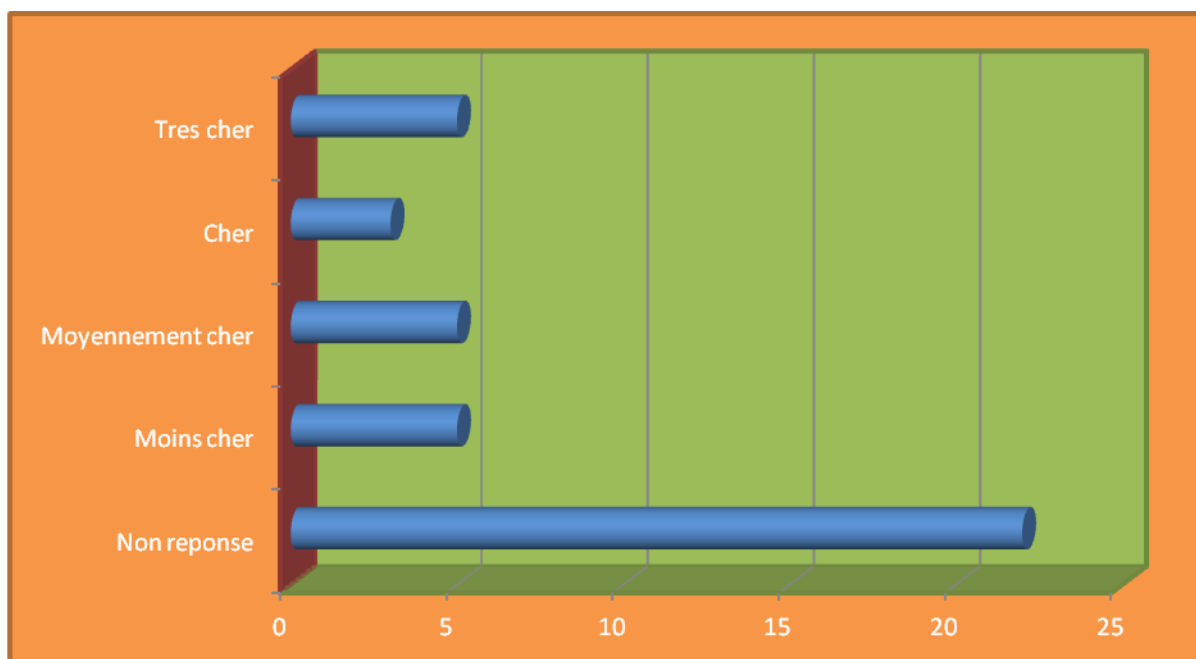
Graphique N°40 Informations sur les produits alternatifs

Question 9 : Si oui, par quel moyen ?



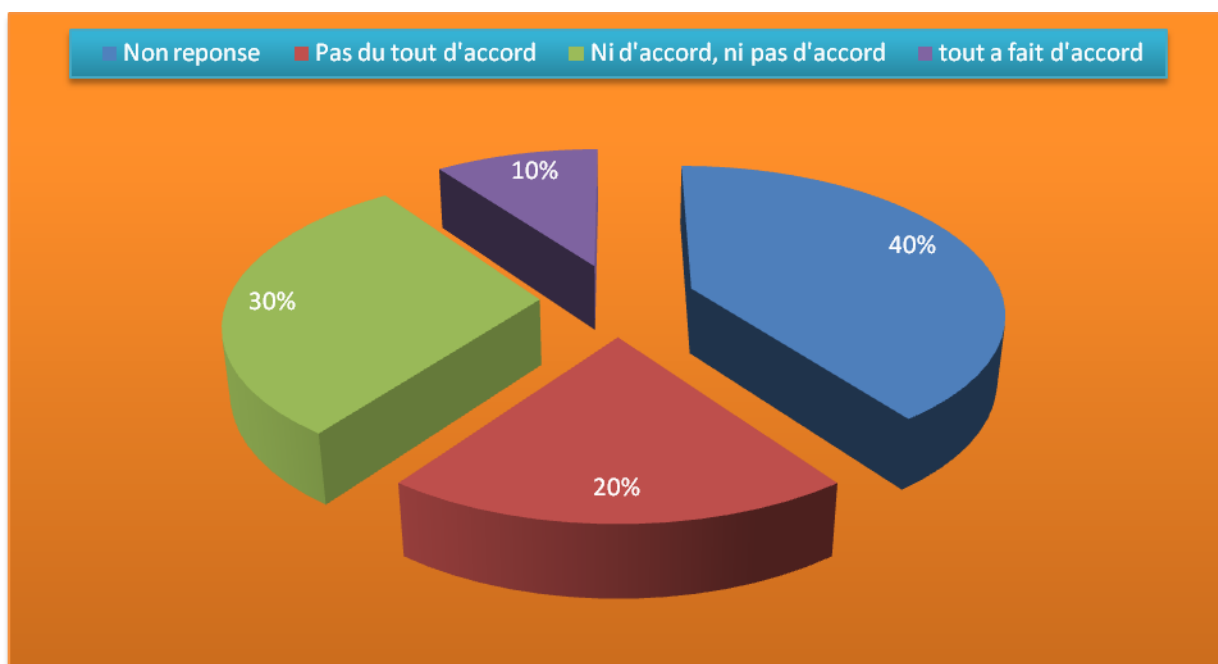
Graphique N°41 le moyen d'information

Question 10 : Comment les appréciez-vous :



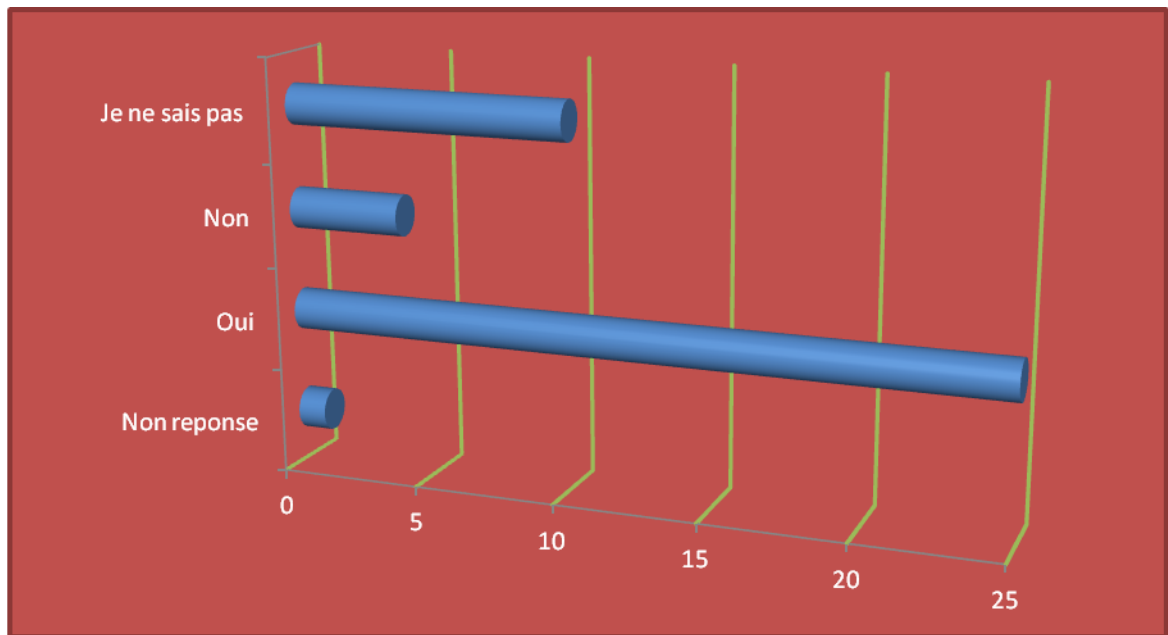
Graphique N°42 l'appréciation des crédits

Question 11 : D'après vos informations, est ce que ces produits sont conformes aux principes de la charia :



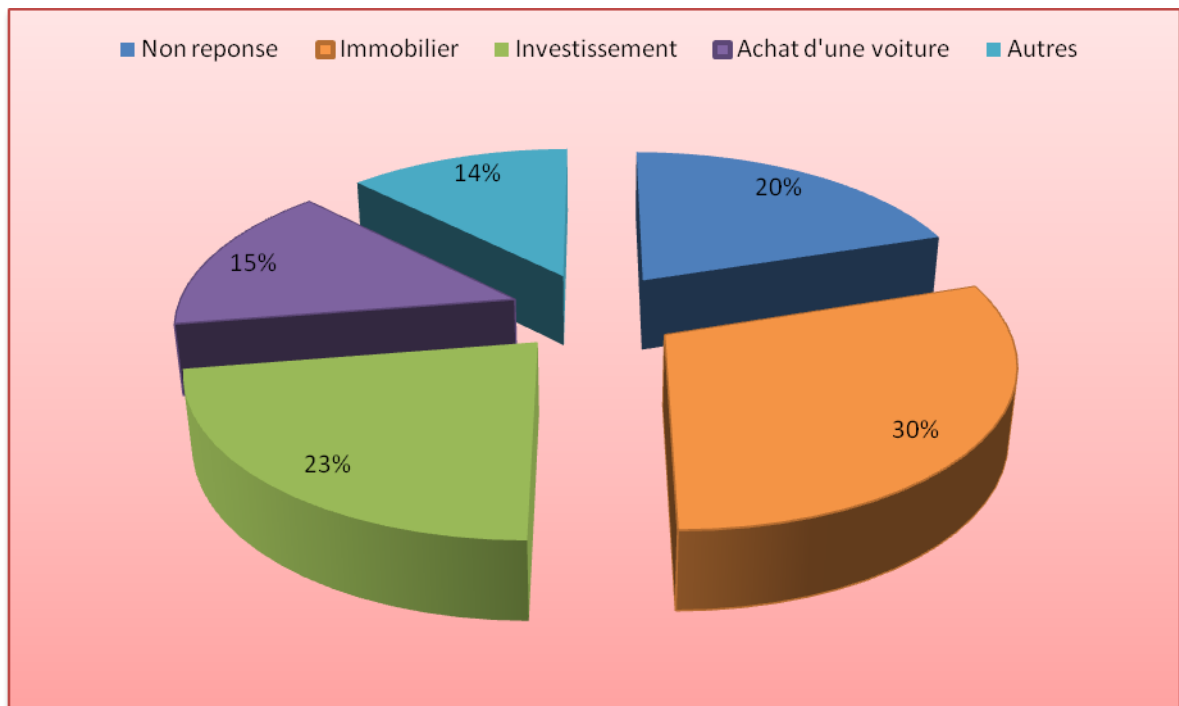
Graphique N° 43 conformité aux principes de la charia

Question 12 : Souhaitez-vous contracter un crédit via une banque islamique :



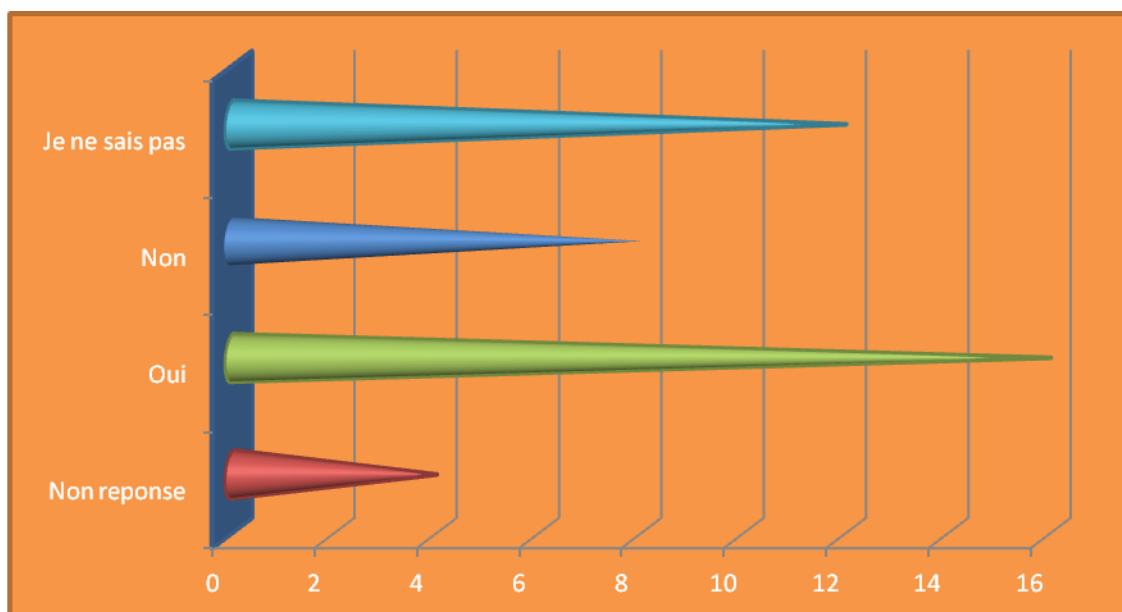
Graphique N°44 Acceptation du crédit islamique.

Question 13 : Si oui, dans quels domaines ?



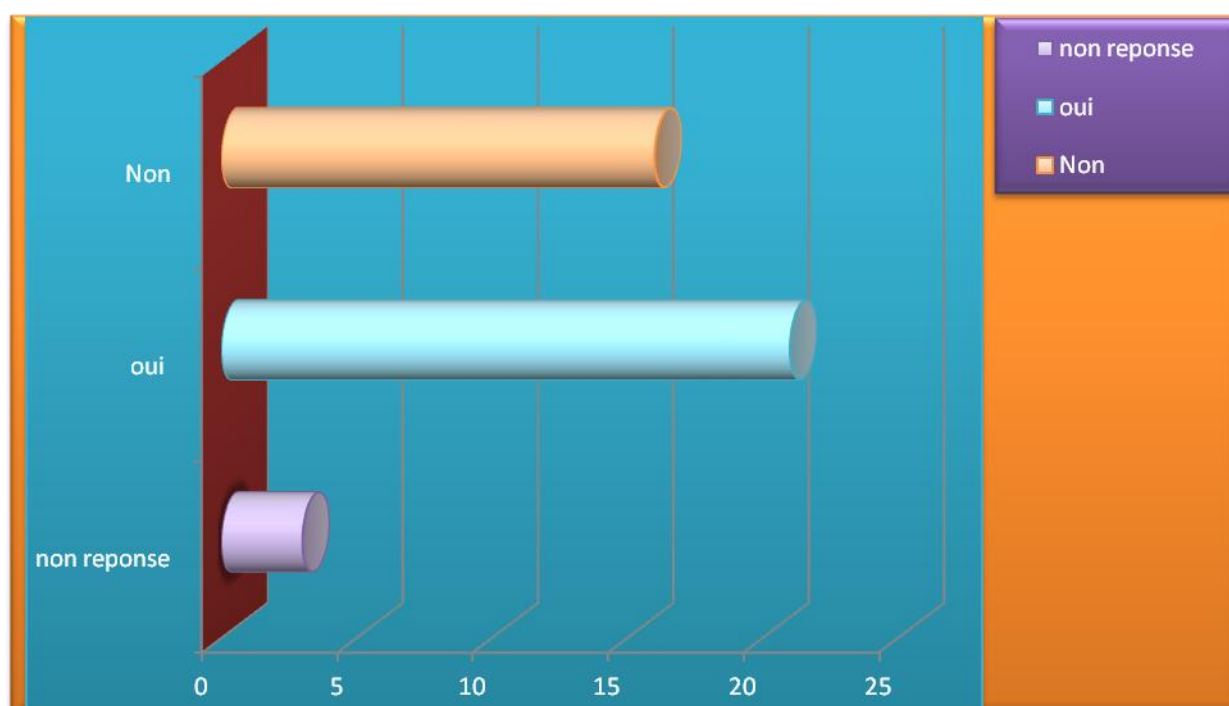
Graphique N° 45 nature de crédits souhaitable

Question 14 : Si vous souhaitez investir votre argent, acceptez-vous un financement dont vous partagerez des profits et des pertes avec votre banque ?



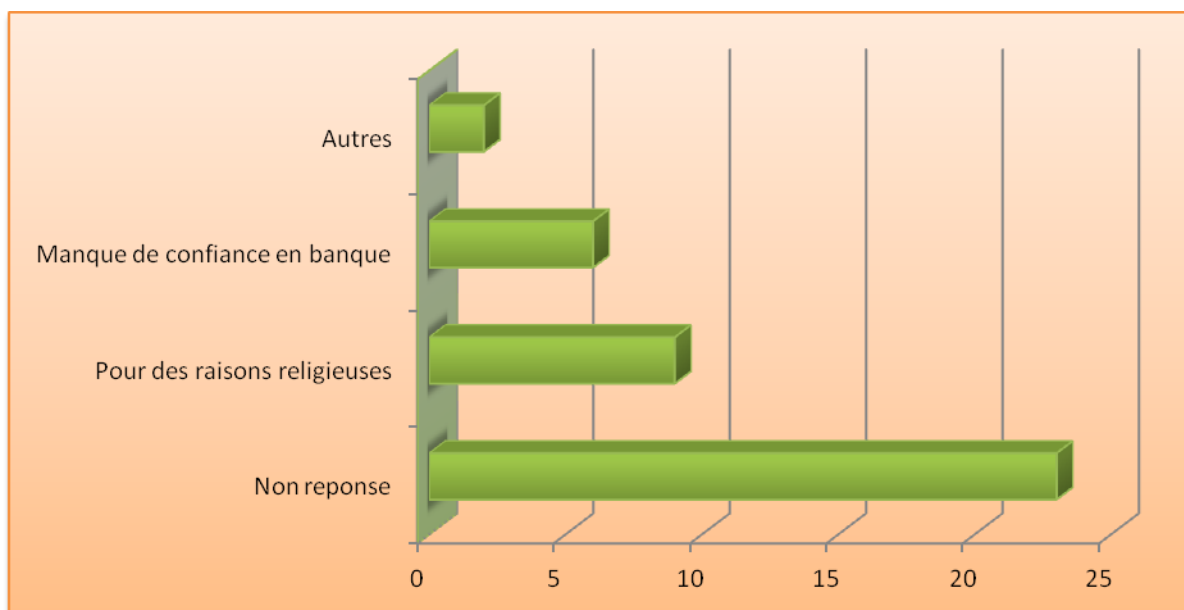
Graphique N°46 partage des pertes et des gains avec la banque islamique

Question 15 : si vous épargner votre argent auprès d'une banque, accepter vous de les déposer auprès d'une banque islamique ?



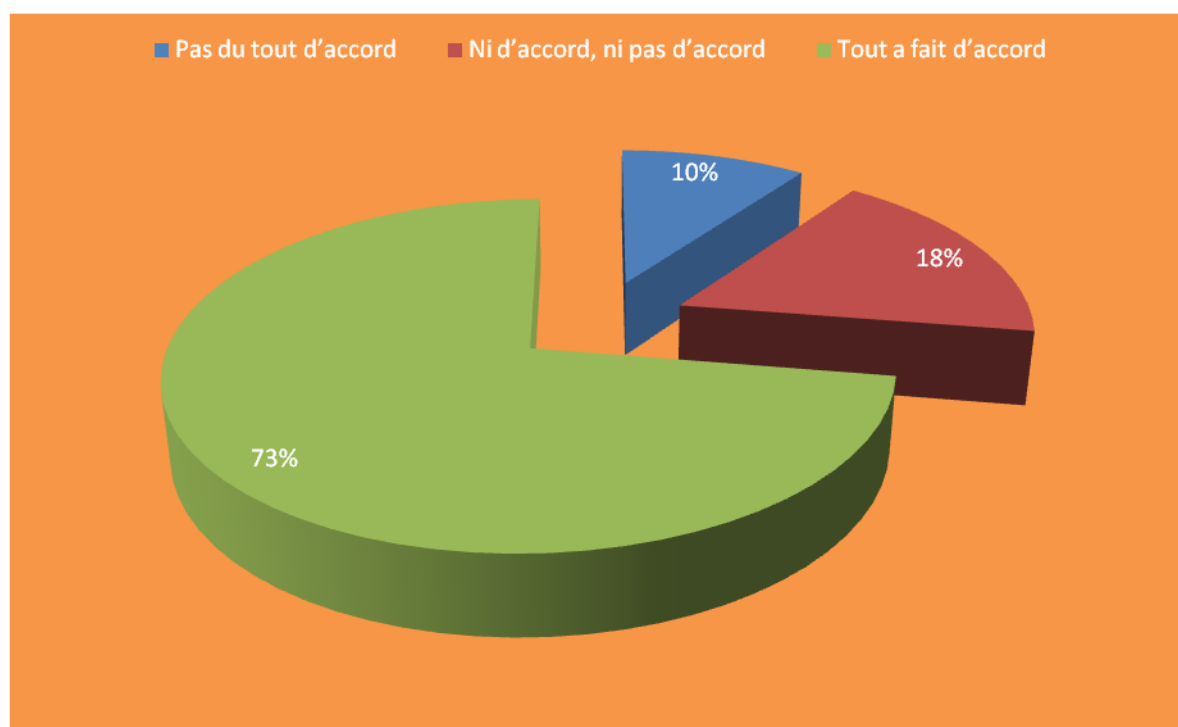
Graphique N°47 Epargne auprès de la banque islamique.

Question 16 Si vous épargner votre argent auprès d'une banque, accepter vous de les déposer auprès d'une banque islamique ?



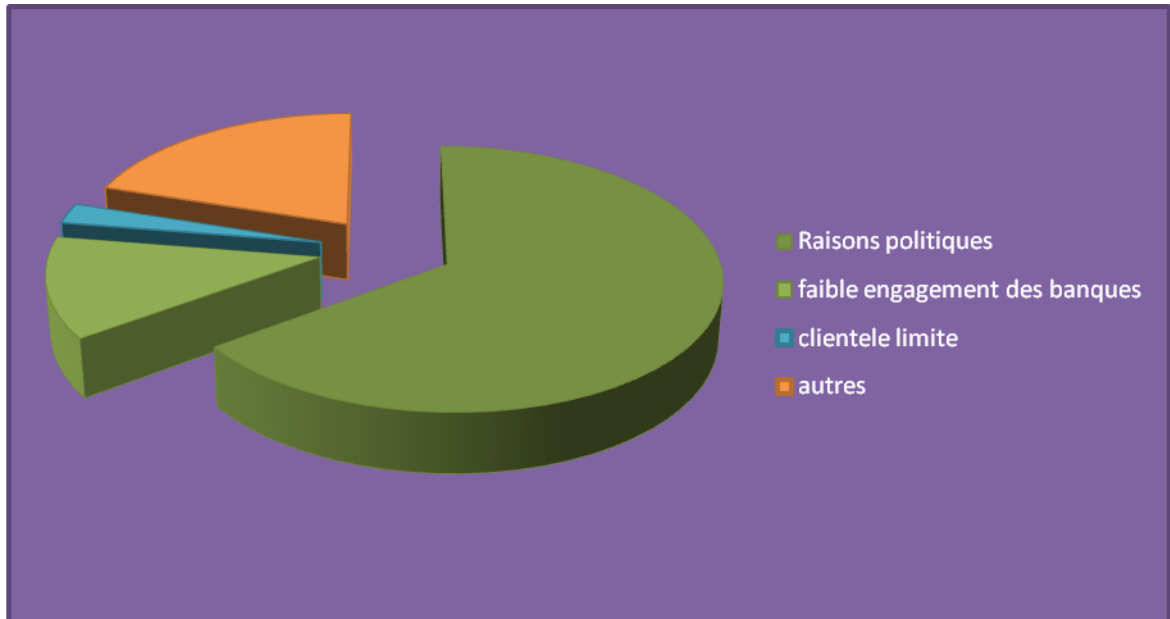
Graphique N° 48 possibilité d'épargner auprès de la banque islamique

Question 17 : Etes-vous motivé pour contracter un crédit bancaire islamique ?



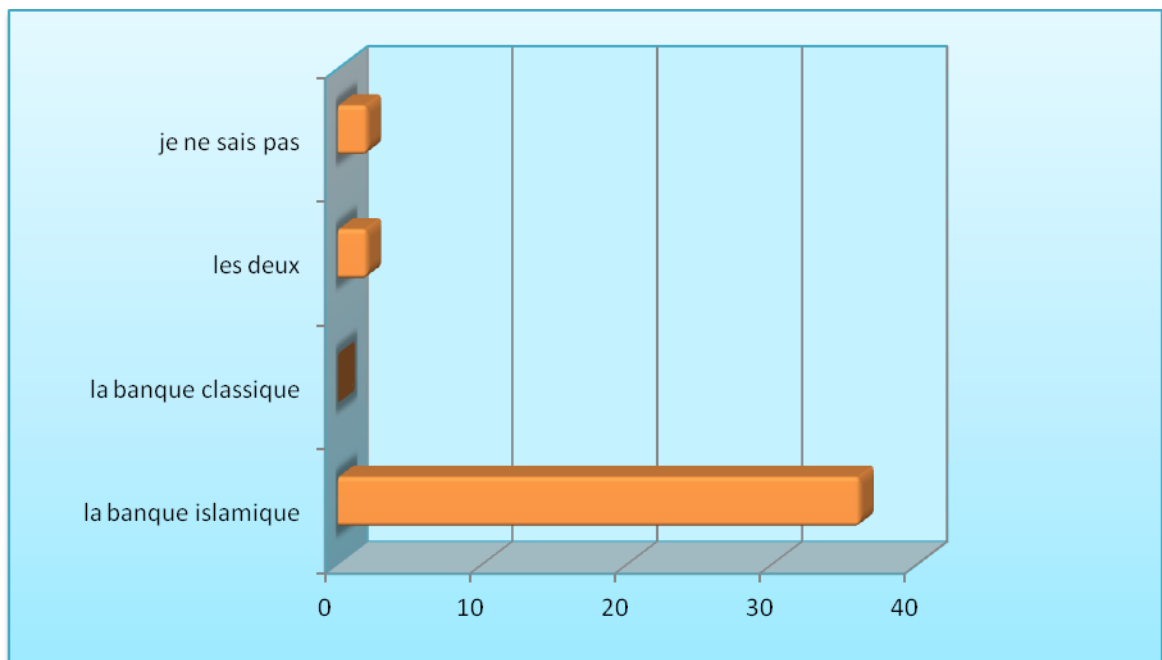
Graphique N°49 motivations pour contracter un crédit islamique

Question 18 : Selon vous quelles sont les entraves qui empêchent l'arrivée d'une banque islamique au Maroc :



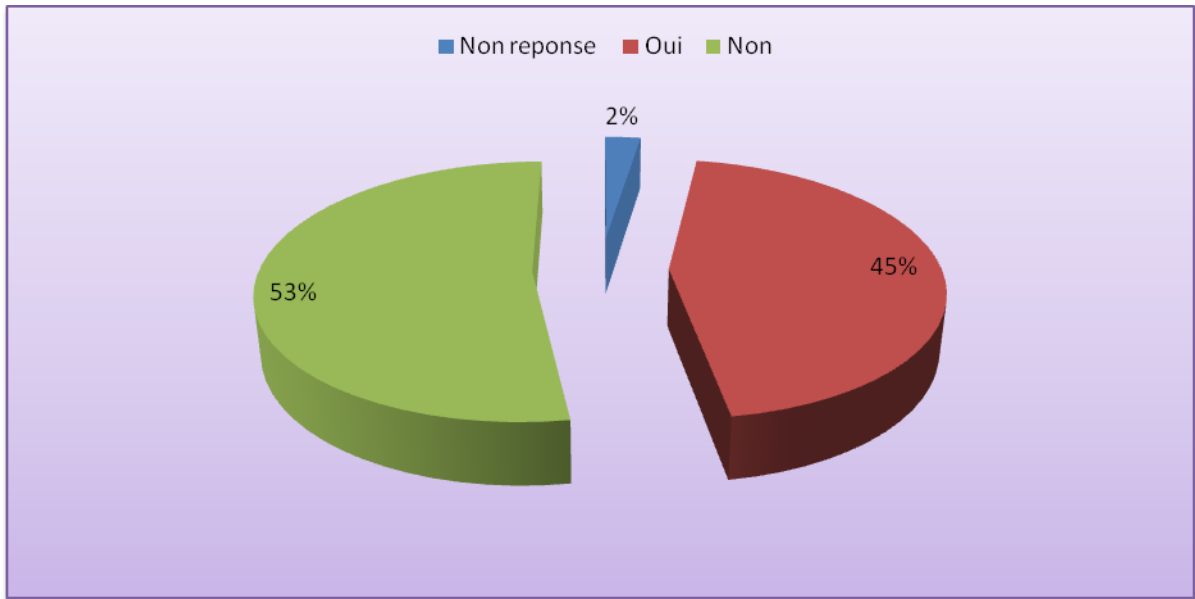
Graphique N°50 les entraves pour la banque islamique

Question19, Si vous avez le choix entre une banque islamique et la banque classique, que choisissez-vous ?



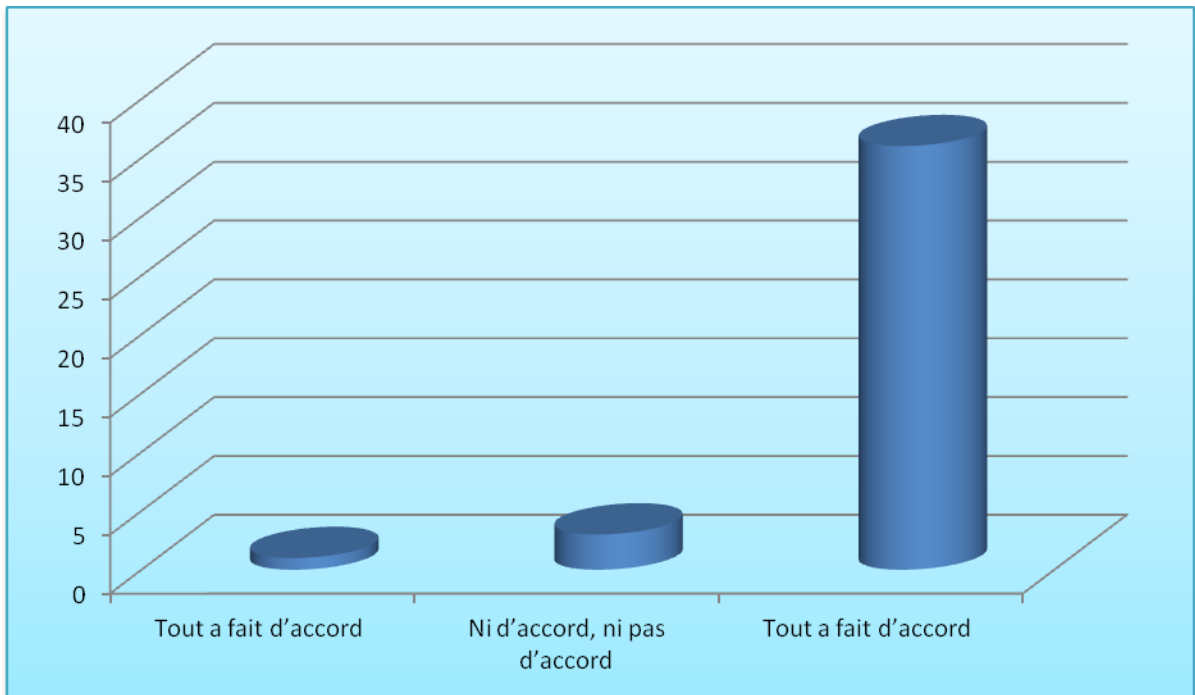
Graphique N°51 choix de la banque

Question 20 *Acceptez-vous la commercialisation des produits islamiques par les banques classiques ?*



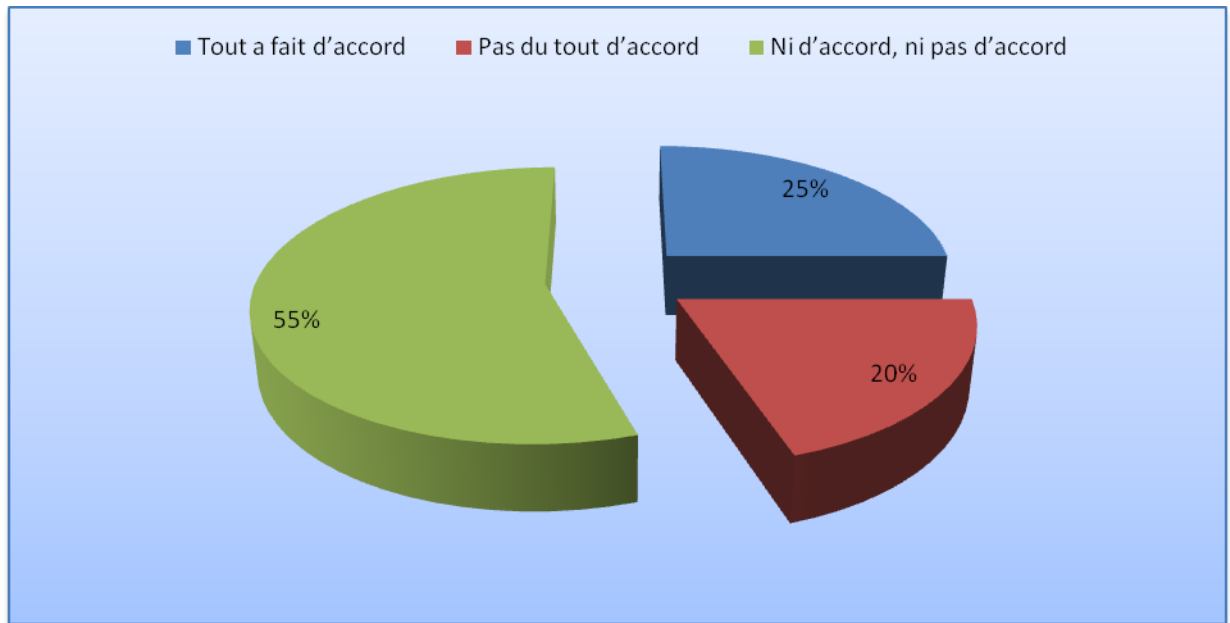
Graphique N°52 *la commercialisation des produits alternatifs au sein des banques classiques*

Question 21 *Est-vous d'accord avec la création d'une banque islamique au Maroc ?*



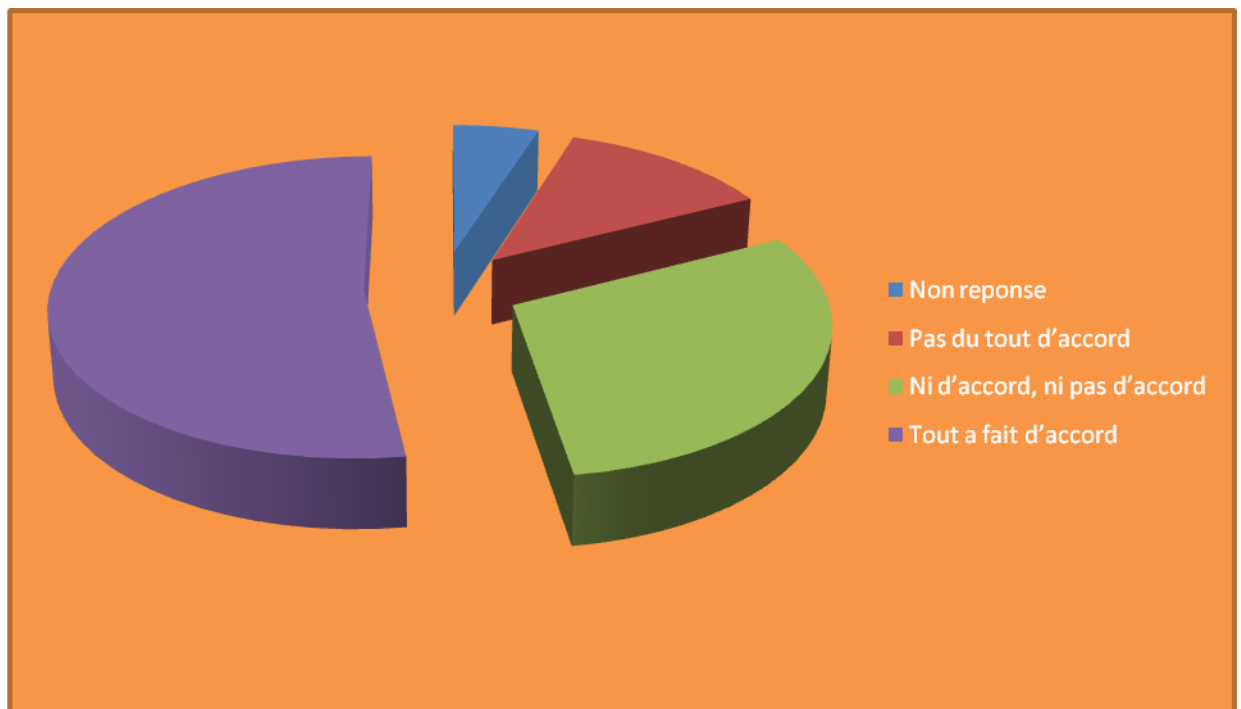
Graphique N° 53 *l'acceptation de la création de la BI au Maroc*

Question 22 *le capital de cette banque islamique doit-t-il être 100% marocain ?*



Graphique N°54 la composition du capital de la BI souhaitée.

Question 23 : *êtes-vous d'accord avec l'implantation des banques islamiques en provenance des pays du Golf ?*



Graphique N° 55 l'acceptation des BI en provenance du pays de Golf

Les divers graphiques présentent les résultats des deux enquêtes, ces résultats sont le fruit d'une analyse informatique via le logiciel Sphinx. Qui nous a permis la création des deux questionnaires, la collecte de l'information cherchée et l'analyse des données reçus.

Les résultats feront l'objet d'un traitement profond dans le chapitre suivant, en effet les propositions que on va évoquer seront à la base des réponses pour les demandes et les dysfonctionnements révèle lors de ces deux enquêtes.

Chapitre VI

Chapitre VI : la finance islamique au Maroc, perspectives et axes de développement

Comment instaurer un système de financement, d'une manière assurant à la fois, l'équilibre du marché existant et aussi tirer profit du nouveau segment islamique ? Tachons dans un premier temps de vérifier la véracité des hypothèses que nous avons avancées au début. En effet, nous comprenons désormais avec plus d'aisance pourquoi est-ce que les banques islamiques sont confrontées à des grosses barrières politiques au Maroc, en revanche, ils n'ont pas cessé de renforcer leur présence dans les pays occidentaux

Cinq catégories de mesures sont préconisées pour lever les obstacles devant la FI au Maroc : mesures politico-religieuses, mesures fiscales, mesures économiques et bancaires, mesures juridiques et réglementaires et mesures d'accompagnement.

Section 1. Le cadre général

Le cadrage général constitue les fondements et les valeurs de développement de la FI

6-1-1. Importance de l'engagement collectif

Avant d'entamer les autres mesures d'ordre technique, commercial ou autre, la promotion de la FI est, d'emblée une responsabilité collective entre l'Etat, les autorités bancaires, les banques elles-mêmes, le Parlement et le Gouvernement. Tous les acteurs sont sollicités pour développer les transactions de la FI. Il s'agit entre autres de responsabilité, de régulation, de législation, de réglementation, de commercialisation, etc. c'est un engagement collectif qui permettrait d'injecter une grande visibilité en matière de management stratégique des produits alternatifs et à inscrire ces produits sur une lancée de développement positif.

6-1-2. la collaboration avec le conseil des Oulémas

Parallèlement à la validation religieuse demandée par Bank al-Maghrib à l'AAOIFI du Bahreïn la banque centrale peut recourir également à des consultations du conseil des Oulémas pour une grande collaboration dans le domaine de la FI. Le conseil peut être consulté par BAM pour des avis particuliers ou pour organiser des colloques conjointement spécialement, sur des questions du droit de transactions (Fiqh al-Moua'malat)

Il reste à dire que d'aucuns requièrent un avis religieux du conseil pour le développement des produits alternatifs. Certes, le conseil ne s'est pas prononcé sur cette question. Mais étant donné que la pratique de la FI est, désormais, un chantier ouvert au Maroc, la promotion des produits alternatifs peut être menée par progressivité en lui laissant le temps nécessaire pour la neutralité. En outre, il y a toujours possibilité de développer ce secteur par d'autres moyens économiques, bancaires, fiscaux et réglementaires.

6-1-3. l'utilité de changement du paradigme

Ce qui est en train de se passer en occident, dans les pays du Golf et au sud est asiatique en matière de développement de la FI montre que les pays sont en train de changer le paradigme d'anti progrès par lequel est taxée la FI. Celle-ci devient, au contraire, un moyen de sortie de la crise financière mondiale. On conviendra comment la FI séduit la France. Le Royaume Uni et même le Japon et comment les produits islamiques se développent grâce aux ajustements législatifs et réglementaires mis en place en toute rapidité par ces pays pour promouvoir leurs économies.

Dans le même ordre d'idées, le qualificatif islamique ne semble poser aucun problème dans d'autres pays, musulmans et non musulmans. Le label islamique est comme d'autres labels : produits bio, produits de tiroir, produit Halal, produits socialement responsable etc. Cette logique est conditionnée par l'assainissement des nouveaux produits pour les rendre plus justes et plus conformes aux préceptes de la charia.

Il est donc utile, comme le soutiennent les théories de conduite du changement, de revoir le paradigme national pour promouvoir la FI. D'autres éléments à caractère fiscale sont intéressants pour promouvoir les nouveaux produits

Section 2 les mesures et les recommandations pour l'amélioration

6-2-1. Mesures fiscales pour une neutralité fiscale :

La fiscalité joue un rôle fondamental de sécurisation de ressources financières pour le budget général de l'Etat. Cette mission est étroitement associée à des principes de gouvernance financière qui sont la justice fiscale et la neutralité fiscale.

A l'instar de la suppression du double droit d'enregistrement et de la réduction du taux de la TVA pour la Mourabaha, les modifications suivantes sont recommandées :

-Taxer l'assiette de la TVA du produit Ijara wa iqtina au taux de la TVA de 10% comme les intérêts bancaires et comme le produit Mourabaha.

-limiter l'assiette de la TVA du produit Ijara a la marge commerciale par analogie au traitement de l'intérêt et de moudaraba récemment.

-prévoir un traitement équivalent à celui contenu dans l'article 59.V du CGI, pour déduction du principale et de la marge de l'IR en cas d'acquisition d'un logement social.

-Prévoir un traitement équivalent a celui contenu dans l'article 28.II du CGI, pour déduction de la marge, dans la limite de 10 % du revenu net imposable, de l'IR en cas d'acquisition d'un logement non social

-Modifier l'article 65.II du CGI dans le sens ou la marge payée par les produits alternatifs fasse partie des charges d'acquisition du bien immeuble, déductible en cas de cession.

Pour les le produit Ijara wa iqtina , considérer la valeur initiale du bien immeuble comme étant la valeur de son acquisition et non pas sa valeur résiduelle en fin de contrat .

-Introduire une disposition dans l'article 63.B du CGI stipulant que le délai de huit ans nécessaire pour l'exonération de l'IR sur profits immobiliers débute au commencement du contrat et non pas a son terme puisqu'on est en présence d'un engagement ferme d'achat

6-2-2.Mesures économiques et bancaires juridique :

6-2-2-1.Assurer le libre jeu de concurrence :

Les pratiques de la concurrence déloyale visant à limiter le développement de produits et services sont universellement reconnus illégales et son parfois sanctionnées. Un cas illustratif peut être avance concernant le domaine des télécommunications en

France ou l'opérateur historique qui avait limité le développement des opérateurs alternatifs à l'objet de sanction de l'autorité de régulation

6-2-2-2-Explorer et valider le choix de la BI :

La proportion de la FI peut être envisagée à travers le scénario de l'exploration de la voie de la BI. C'est une alternative qui mérite d'être étudiée par les autorités bancaires, Dans ce sens, des recherches et des enquêtes peuvent être menées pour analyser et valider la faisabilité de ce choix.

Il est permis de penser qu'il y a un intérêt dans l'autorisation de la banque islamique ne serait-ce que pour répondre à la demande des consommateurs non encore servis. L'ouverture de ce nouveau marché serait une décision convenable pour stimuler les banques. Un nouvel acteur satisferait la demande et pourrait changer l'attitude des banques actuelles vis-à-vis de ces produits. Il convient de préciser, en plus, que la notion de protectionnisme n'est plus d'actualité, le choix de notre pays étant clair pour l'économie du marché, pour les accords de libre échange par son implantation dans plusieurs pays à l'étranger, en Europe et en Afrique, est invité à se préparer à ce défi de mondialisation.

Dans ce contexte, le non inscription dans la mouvance financière islamique, désormais à connotation internationale, pourrait se faire au risque d'opportunités économiques et financières ratées. Les scénarios envisageables pour munir notre pays d'un statut de banque islamique sont intimement liés au critère de bonne gouvernance financière et à l'exigence de croissance socio économique du Maroc.

6-2-2-3.Recourir à l'expertise de la BM et du FMI :

Le scénario de la BI peut être étudié en collaboration avec les organisations financières internationales qui offrent une assistance technique et une expertise dans le domaine comme la BM ou le Fonds Monétaire international (FMI) et la banque Islamique de Développement. (BID)

La banque mondiale organise une série de conférences sur ce sujet à son siège à Washington et publie son premier livre sur la gestion des risques pour les institutions financières islamiques. La Société Financière Internationale(SFI), branche du secteur privé de la banque, octroie des emprunts pour les institutions intéressées à la finance

islamique .Elle a même fourni sa première garantie partielle de crédit conforme aux règles de la FI pour un projet au « Yémen Saba Islamic Bank ».

En outre, la branche de la Banque sur les questions des garanties d'investissement l'agence Multilatérale de Garantie des Investissements (AMGI), est active avec la Banque Islamique de développement dans l'organisation de conférence dans ce domaine.

Concernant le FMI, son assistance technique repose sur l'expérience d'un staff de 25 ans experts qui sont familiers avec la FI et avec la mise en application de l'analyse standard pour les institutions islamiques. Le FMI participe a aider les gouvernements à mettre en place des cadres réglementaires appropriés pour l'installation des banques islamiques .En 2007, il y avait au moins huit projets d'assistance technique dans ce domaine et un document de travail est publié à cet égard intitulé « **introduction des banques islamiques dans les systèmes bancaires classiques** »

Au niveau mondial, le fonds contribue à faciliter l'élaboration des normes .En 2002, il a aide à établir en Malaisie le « Islamic Financial Accounting Standards Board » (IFSB) qui émet les normes prudentielles et les principes directeurs pour l'industrie financière islamique à l'échelle mondiale. Les normes IFSB sont conçues pour compléter les normes publiées par le Comité de Bale.

Cela dit, le développement de la banque islamique dépende des spécificités marocaines et de la typologie des banques islamiques existantes .Trois solutions se présentent. Elles peuvent concerner d'abord, la continuation sur la voie actuelle en maintenant la commercialisation des trois produits (IMM) dans les guichets et introduisant de nouvelles formules (Istisna'a et Salam). Elles peuvent porter ensuite, sur la création d'un consortium marocain entre banques locales pour créer une banque islamique à laquelle prendraient part à la fois le capital national et le capital national étranger pour asseoir une expertise en finance islamique.

6-2-2-4.Commercialisation les nouveaux produits a des prix compétitifs :

Il est intéressant que le tarif des produits islamique soit comparable à celui des produits conventionnels pour assurer une réelle concurrence, seule garantie d'un prix

équitable entre l'offre et la demande. Actuellement des marges exprimées en termes de taux révèlent une augmentation injustifiée de l'ordre de 1.5%.

Certes, les taux sont libres, mais la banque centrale pourrait prévoir un mécanisme comparable à celui du taux maximal pour l'appliquer au financement alternatif. Aussi serait-il souhaitable d'étudier la possibilité de limiter le seuil maximum de la marge à l'instar de l'intérêt. La multiplication des acteurs stimulerait la concurrence et inciterait à la réduction des coûts et des marges.

6-2-2-5. Mobiliser les banques qui ne commercialisent pas ces produits

L'objectif de Bank Al Maghrib d'augmenter la bancarisation et démocratiser l'accès aux crédits ne pourrait pas se concrétiser si la quasi majorité des banques reste insensible aux produits alternatifs. Cela nécessite une réaction de la part de la banque centrale pour réajuster les moyens de sa politique. La mobilisation des banques pourrait se faire davantage dans une approche systématique qui englobe des sous systèmes fiscale, bancaire, réglementaire et juridique pour atteindre le but initial de satisfaire le consommateur marocain.

6-2-3. Mesures juridiques et réglementaires :

6-2-3-1. Instaurer des comités de Raqaba charia :

Les clients demandeurs des produits islamiques cherchent avant tout des garanties de conformité de leurs transactions avec la Charia. Il s'agit d'un élément psychologique essentiel à la réussite de ce nouveau mode de financement, d'où tout l'intérêt d'instaurer des comités de Raqaba charia.

Il y a lieu de noter que l'avis de conformité d'un nouveau produit peut être obtenu des instances de certification internationales telle que l'AAOIFI mais aussi en collaboration avec une autorité religieuse nationale comme le Conseil Supérieur des Oulémas. Une fois ce produit homologué, il est fondamental qu'il soit audité régulièrement par le comité de Raqaba pour lui donner une assurance raisonnable quant à la banque aux conditions initialement prévues pour la commercialisation du produit.

L'installation de la comite du Raqaba diffère d'un pays à l'autre. Pour le Maroc il serait envisageable d'autoriser des cabinets d'audit externes spécialisés et indépendants comportant des Oulémas érudits dans le droit commerciale musulman (fiqh Al moua' malat) en plus des experts en comptabilité pour faire des audits annuels de conformité des produits islamiques commercialisés.

En outre, au niveau central, il serait judicieux de mettre en place un comite a Bank al-Maghreb qui pourrait contrôler les banques, soit a son propre initiative ou après un audite d'un cabinet de Raqaba Charia et prendre des sanctions si cela est nécessaire.

Egalement les services d'audits internes des banques commerciales doivent se doter de spécialistes en la matière pour conseiller la banque et assurer a la direction que leurs agences respectent , en pratique, les principes de la charia régissant les produits labélisés Nettoyer les produits alternatifs il est recommande d'associer alternatif a une assurance islamique au lieu de la police d'assurance décès pour la cohérence des contrats de l'adopter pour les nouveaux produits au Maroc. Les consommateurs optant pour les PBA sont contraints d'adhérer a cette police d'assurance, car elle obligatoire de par loi et elle est incluse dans le corps du contrat.

Les avantages de cette mesure sont nombreux. Celle-ci renforce d'abord, l'identité « alternatif » des produits bancaires, consolide ensuite, leur démarcation par rapport aux produits conventionnels et accroît enfin, l'adhésion de la clientèle a des produits vendus dans un package cohérent .Par conséquent, cette mesure devrait constituer un élément de réussite de ces produits alternatifs.

6-2-3-2.Revoir les contrats actuels :

Les contrats actuels méritent d'être pour retirer certaines disposition qui sont préjudiciables à la clientèle sue le plan des principes d'égalité et de justice .il s'agit notamment de :

-Prévoir la possibilité de négocier la marge commerciale comme c'est le cas des intérêts conventionnels (fixes ou variables).

-Introduire le produit d'assurance islamique « Takaful » pour remplacer l'assurance conventionnelle.

-Lever tous les obstacles au transfert du bien achète aux héritiers, en cas décès de l'acheteur.

Les mesures qui sont recommandées sont diversifiées et couvrent différents aspects politico-religieux, fiscaux, économiques, bancaires, juridiques et réglementaires. Elles forment les piliers d'une nouvelle stratégie bancaires relative aux produits islamiques à même d'assurer leur pérennité. Leur efficacité dépend en plus de mesures d'accompagnement qui constituent des éléments de succès incontournables.

6-2-4.Mesures d'accompagnement :

Les mesures d'accompagnement constituent des éléments d'appui qui garantissent succès des recommandations d'amélioration du mangement des produits alternatifs.

6-2-4-1-Mettre en place une action de communication pour le produit alternatif :

Il est fondamental que la publicité des produits alternatifs atteint tous les consommateurs concernes en toute et en toute clarté via les mass media, la presse écrite et audiovisuelle et à travers la communication intentionnelle des organismes bancaires. La publicité est un droit a l'information et non pas un privilège, puisque c'est au client que revient la décision de consommation.

6-2-4-2.Intensifier la formation :

Pour le développement de la politique bancaire alternative, une mise à niveau des ressources humaines est nécessaire. Elle permet de les impliquer activement dans la commercialisation des produits alterantifs. Des plans de formation sont à adopter, même de rendre le service conseil accessible a tous les consommateurs.

6-2-4-3.Former des experts dans les métiers de la FI :

Il est fortement conseille de créer des modules de formations professionnelles dédiées à la FI dans les universités marocaines et de prévoir des bourses d'études à l'étranger dans les pays avances dans cette discipline tel que la Malaisie .Des universités européennes et américaines consacrent des cycles de formation à la finance islamique. Cet effort doit être accompagné par la banque elles même pour développer les compétences de leurs ressources dans le cadre de Gestion Prévisionnelle des

Emplois et Compétences (GEPEC) et pour créer des partenariats d'expertise avec les banques islamiques.

6-2-4-4-Généraliser les applications de simulation a toutes les agences bancaires :

La généralisation des applications informatiques à toutes les agences constitue un élément de succès de la commercialisation des produits alternatifs car elle permet une meilleure application du principe d'information de la clientèle.

6-2-4-5-Intégrer la FI dans les politiques publiques :

La politique des produits alternatifs devrait s'intégrer dans le contexte général des autres politiques, programmes et stratégies. Il est utile que des efforts de synchronisation soient déployés pour permettre l'intégration réussie de la FI aux programmes gouvernementaux aux crédits « Fogarim », crédit « jeune promoteur » ou « Moukawakit »

La banque islamique pourrait être dotée de missions nouvelles comme la collecte et la gestion des fonds de la Zakat, le développement de l'artisanat, le secteur agricole, etc.

6-2-4-6.Généraliser la convention des Œuvres sociales aux produits alternatifs :

Il est du droit des fonctionnaires et salariés optant pour le financement alternatif de profiter du même traitement préférentiel accordé aux adhérentes des œuvres sociales de leurs départements. En plus, ils ont également le droit de bénéficier de la ristourne accordée par les œuvres sociales dans le cas de l'achat immobilier.

6-2-4-7.Rapprocher les produits alternatifs au monde rural :

Pour rapprocher le monde rural, qui représente près de la moitié de la population marocaine, il est souhaitable de sensibiliser les banques à la nécessité de couvrir l'ensemble du territoire national, pour donner aux citoyens le même droit d'accès à la banque là où ils se trouvent. A cet effet, pour combler ce manque de couverture, les associations de micro crédits. Pourront jouer le rôle de relai avec cette population rurale en proposant des produits alternatifs à cote de leurs produits actuels .Ce faisant, le champ de la population éligible à ce nouveau mode de financement pourrait croître.

6-2-4-8. Permettre le financement des véhicules utilitaires :

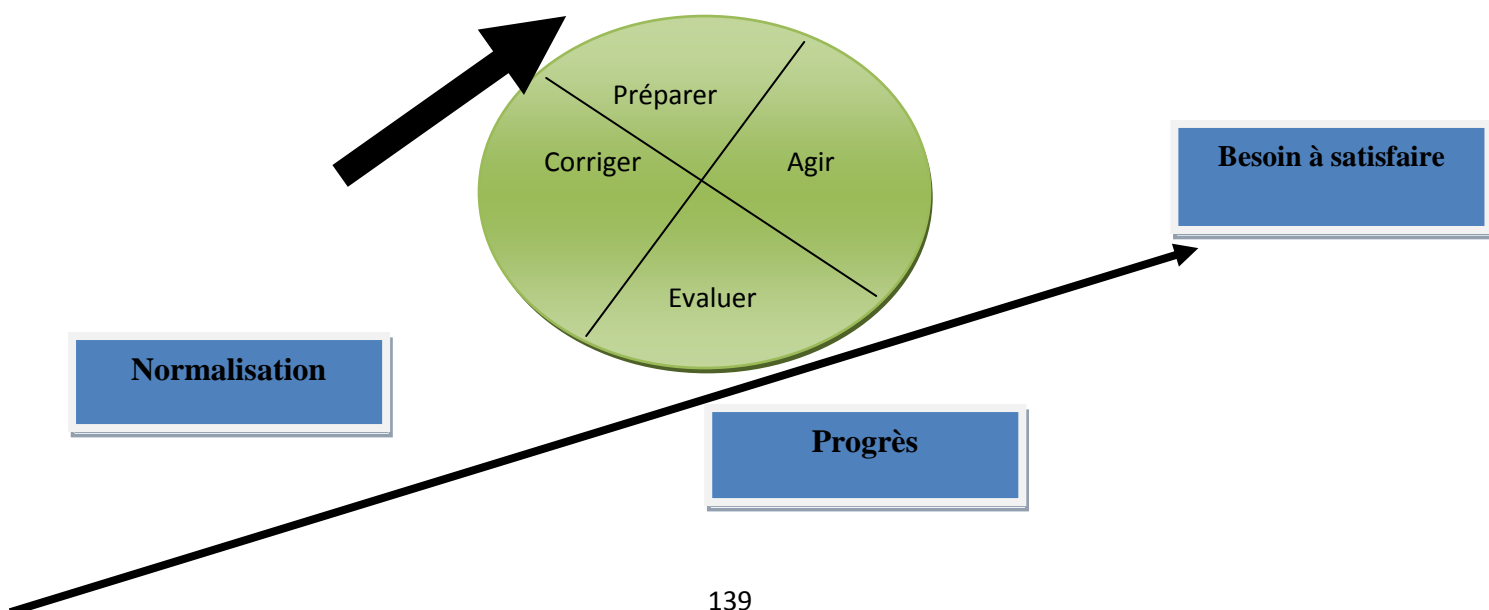
Pour ne pas entraver les mécanismes de la concurrence pure et parfaite entre les deux options de financements, il est important d'autoriser le financement d'acquisition des véhicules utilitaires par voie de finance alternative au même titre que les voitures personnelles. Au terme de « cinq » recommandations et des mesures d'accompagnement développées ci haut, il y a lieu de décliner ces propositions dans un plan d'action détaillé.

Section 2 Plan d'action déclinaison des orientations de recommandation :

Le plan d'action a l'avantage de préciser les mesures à prendre pour remédier à l'état de stagnation des produits alternatifs. Il a aussi l'avantage d'être conçu selon une approche managériale qui met en relief les objectifs à attendre, les indicateurs à surveiller, les contraintes à surmonter et les initiatives à engager et enfin les acteurs devant prendre part à la réalisation de ces objectifs. Cette stratégie puise ses fondements dans le besoin d'amélioration continue d'explique par le cycle de la qualité de Deming. C'est un processus qui recherche la qualité en quatre phases qui sont la préparation, l'action, l'évaluation et la correction schématisent ci-après

-le cycle de Qualité de DEMING des produits alternatifs.

LE CYCLE DE QUALITE DE DEMING



Le plan d'action regroupement les incitatives d'action est détaillé dans les quatre fiches suivantes.

Fiche 1 : Axe 1-Cadrage général (fondement)				
Objectifs	Initiatives	Contraintes	Indicateurs	Acteurs
1-Charger de paradigme	-Banaliser le terme « finance islamique » adopte universellement et qui cohabite avec la finance islamique conventionnelle . - Organiser plusieurs colloques nationaux sur la finance islamique regroupant autorités bancaires et parties prenantes du	-Besoin de progressivité -Réticences propres à tout changement	-Nombre de colloques sur la finance islamique -Evolution de l'encours des produits alternatifs -Augmentation du nombre des banques commercialisant IMM	-Bank al Maghrib -Banques commerciales -Ministère du Finance -GPBM -APSF

	secteur bancaire.			
2-Préférence de collaboration de BAM avec le conseil Supérieur des Oulémas(CSO)	-Fonder une coopération régulière entre les deux institutions regroupant la technicité et la consultation religieuse.	-Recours exclusif de la BAM aux standards internationaux (AAOIFI)	-Organisation de rencontres scientifiques.	-BAM -CSO

Fiche 2 : Axe 2- orientations fiscales				
Objectifs	Initiatives	Contraintes	Indicateurs	Acteurs
1. lever l'obstacle fiscal sur Ijaraa wa iqtina et continuer l'harmonisation fiscale sur Mourabaha	<p>TVA :</p> <p>-Baisser le taux de la tva de 20% a 10 pour Ijara Wa iqtinaa à l'instar de Mourabaha</p> <p>-Appliquer la tva sur Ijara Wa iqtinaa uniquement sur la partie de la marge locative de la banque.</p> <p>NB : marge locative = loyer paye moins amortissement du capitale</p>	<p>-Risque de naissance de revendications similaires au sein du secteur de la location</p> <p>-Risque de développement de Mourabaha au déminant de Ijara Wa iqtinaa amène à disparaître entraînant le rétrécissement du nombre des produits proposes a la clientèle.</p>	<p>-Introduction législative</p> <p>-Précision de la distinction entre LOA et LEA</p>	<p>-DGI</p> <p>-Ministère du Finances</p> <p>-Parlement</p>

	<p>IR : Revenus salariaux</p> <p>-introduire une disposition législative permettant la réduction de la 10% du RNI pour les produits Mourabaha et Ijara Wa iqtinaa</p> <p>NB : la marge bénéficiaire de la banque est étalée de manière linéaire sur l'adurée du contrat</p>	<p>-Difficulté de distinguer le profit et le capital pour l'opération d'Ijara Wa iqtinaa du fait que le mode de calcul n'est pas précis</p> <p>-Risque de baisser des recettes fiscales.</p>	<p>-Introduction d'une disposition égalitaire</p>	<p>-DGI</p> <p>-Ministère du Finances</p> <p>-Parlement</p>
	<p>IR : profit immobiliers :</p> <p>-Evaluer la valeur d'achat du bien objet de la LEA non pas a sa valeur résiduelle (1%) mais a la totalité des loyers payes qui constituent la vraie valeur du bien.</p> <p>-Considérer la période d'habitation effective du locataire-acheteur pendant le contrat d'Ijaraa Wa iqtina pour l'attribution de l'exonération d'impôt sur le</p>	<p>-Baisse des recettes fiscales</p>	<p>-Introduction de dispositions législatives concernant la durée de 8 ans et la valeur réelle de l'habitation pour Ijara wa iqtina</p>	<p>-DGI</p> <p>-Ministère du Finances</p> <p>-Parlement</p>

	profit immobilier.			
--	--------------------	--	--	--

Fiche 3 : Axe 3 : Orientation économiques, Bancaires et Commerciales				
Objectifs	Initiatives	Contraintes	Indicateurs	Acteurs
1-Lever l'obstacle bancaire de cherté des prix	<p>Marge bancaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Indexer la marge bancaire de Mourabaha et de ijara wa iqtinaa sur la marge pratiquée pour le crédit conventionnel -Activer le produit Moucharaka -Intéresser les populations dans le monde rural et dans les circuits des micros crédits -Conclure des conventions de financement entre les œuvres sociales des ministères et des banques a l'instar des conventions pour les crédits classiques. Marketing : -Développer des actions de 	<ul style="list-style-type: none"> -Risque de désuétude du produit ijara Wa iqtina devenu non concurrentiel par rapport à Mourabaha -Risque de rétrécissement de la gamme des produits offerts -Risque de traitement inégalitaire entre les marocains -Manque d'expertise en matière de finance islamique 	<ul style="list-style-type: none"> -Evolution de l'en cours du financement alternatif dans le temps et dans l'espace -Réalisation de la concurrence par les prix entre des produits conventionnels et alternatifs -Degré de rapprochement de la marge entre les produits alternatifs et les crédits classique -s'assurer de l'impartialité de la communication des agents bancaires -Conclusion des conventions entre les banques et les œuvres sociales -Nombre des formations 	<ul style="list-style-type: none"> - Banques Commerciales -Bank Al Maghrib -Œuvres sociales des Ministères.

	<p>communication de proximité et caractère impartial</p> <ul style="list-style-type: none"> -Elargir le champ des produits alternatifs aux véhicules utilitaires et matériel roulant <p>Formation :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Mener des actions de formation au profit des agents bancaires -Développer un partenariat avec les banques islamiques dans d'autres pays. 		<p>réalisées pour la généralisation de la formation des agents bancaires.</p>	
<p>2-Explorer la voie de la BI</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Lancer une étude d'opportunité du scénario d'autorisation de la banque islamique a capitale nationale ou étranger. -Recourir a l'assistance de la banque mondiale et du Fonds Monétaire International et de la BID -Introduire les instances de Raqaba Charia -Développer un partenariat avec les BI dans d'autres pays. 	<ul style="list-style-type: none"> -Limite de l'expérience dans fenêtres. -Manque d'expertise en matière de la FI 	<ul style="list-style-type: none"> -Réalisation d'études et d'enquêtes sur la faisabilité) de la banque islamique (impacts économique). -Nombre de réunion de travail avec les organismes internationaux. 	<ul style="list-style-type: none"> -Bank al Maghrib -Banques commerciales

Fiche 4 : Axe 4-Orientations juridiques et réglementaires				
Objectif	Initiatives	Contraintes	Indicateurs	Acteurs
1-Lever l'obstacle juridique	<p>Assurance : -calculer la police d'assurance uniquement sur le montant finance par la banque et exclue le montant apporte par le client -Multiplication des intervenants régulateurs BAM, conseil de la concurrence) -Absence de la loi de protection des consommateurs</p> <p>Droit de consommation -créer une instance de recours pour les vices caches -accélérer l'adoption de la loi de protection des consommateurs.</p>	<p>-cherté de la police d'assurance dont la base de calcul est erronée portant non seulement sur le montant finance par la banque mais aussi sur le montant avance par le client</p> <p>-Multiplication des intervenants régulateurs (BAM, Conseil de concurrence) -Absence de la loi de protection des consommateurs</p>	<p>-Vérifier la régularité des assurances contractées entre les banques et les clients -Autorisation par BAM d'une assurance Takaful -Incorporation d'une assurance Takful dans les contrats des produits alternatifs</p> <p>-Vérifier la régularité des transactions vis –a vis du droit de la consommation et de la concurrence</p>	<p>-Bank al-Magrib -Banques commerciales -Pouvoir législatif -Instance de la concurrence</p>

Fiche 4 : Axe 4-Orientations juridiques et réglementaires				
Objectif	Initiatives	Contraintes	Indicateurs	Acteurs

<p>1-Lever l'obstacle juridique</p>	<p>Assurance : -calculer la police d'assurance uniquement sur le montant finance par la banque et exclue le montant apporte par le client -Multiplication des intervenants régulateurs BAM, conseil de la concurrence) -Absence de la loi de protection des consommateurs</p> <p>Droit de consommation -créer une instance de recours pour les vices caches -accélérer l'adoption de la loi de protection des consommateurs.</p>	<p>-cherté de la police d'assurance dont la base de calcul est erronée portant non seulement sur le montant finance par la banque mais aussi sur le montant avance par le client</p> <p>-Multiplication des intervenants régulateurs (BAM, Conseil de concurrence) -Absence de la loi de protection des consommateurs</p>	<p>-Vérifier la régularité des assurances contractées entre les banques et les clients -Autorisation par BAM d'une assurance Takaful -Incorporation d'une assurance Takful dans les contrats des produits alternatifs</p> <p>-Vérifier la régularité des transactions vis –a vis du droit de la consommation et de la concurrence</p>	<p>-Bank al-Magrib -Banques commerciales -Pouvoir législatif -Instance de la concurrence</p>
--	---	--	---	---

Les recommandations d'amélioration de la commercialisation du produits alternatifs sont conçu d'une manière globale, sur la lumière de l'analyse des résultats des deux enquêtes que nous avons révélé dans le cinquième chapitre, cela n'ont empêché pas d'ajouter certains recommandation d'ordre technique issu de nos entretiens avec les spécialistes et les acteurs du domaine. Outre, l'apport des amis qui ont déjà traité ce sujet.

Conclusion

Depuis les années 2000, les crises subies par les institutions financières conventionnelles a développé une forme d'attrait pour la finance islamique. Elle se positionne comme une finance substituable à la finance traditionnelle du fait de ses fondements éthiques. Nonobstant, nous constatons une forte concentration de l'institution financière islamique dans les pays du Golf et d'Asie et, dans une proportion moindre, au pays du Maghreb et en Afrique.

Depuis leurs arrivées en 2007, le développement des produits alternatifs a été bloqué par plusieurs entraves, politiques, monétaires, fiscales, juridiques et bancaires. Suite à ces lacunes, le démarrage du banking islamique a été marqué par une cherté des produits alternatifs, outre le public cible par cette finance ne dispose pas d'information suffisante sur les nouveaux produits, pour certains, le banking islamique permet de se financer auprès de la banque sans aucun rajout ou aucun partage des gains avec un long rééchelonnement des remboursements¹⁶²

Nous avons essayé d'encadrer cette nouvelle finance, en mettant le point sur les principes de cette finance qui se distingue à la finance conventionnelle par son apport éthique au financement, mais aussi par le partage des profits et des pertes. Outre, l'interdiction de certaines pratiques tels que la spéculation, l'intérêt, les activités illicites. Le Banking islamique permet de rapprocher l'économie réelle à l'activité financière ce qui est en résulte, l'exclusion de tous les risques qui ont bloqué l'économie mondiale, suite à la crise financier actuelle.

Ensuite, nous avons situé l'arrivée de la finance islamique au Maroc, par rapport aux autres pays, notre pays avec Oman sont les derniers pays arabo-musulman qui ont autorisé la commercialisation de produits conformes aux principes du charia. Alors que tous les autres pays arabes ont intégré ce mode depuis 30 ans, le mode est en train de trouver sa place au sein d'un marché dominé par un système classique très fort doté d'un encadrement juridique-fiscale visant à protéger les intérêts des banques conventionnelles et par conséquent l'absence d'un marché libre et concurrentiel. Ceci dit que les nouveaux produits n'ont pas la même chance de réussite, D'omniprésence et d'omniscience, cette finance de demain, fera largement appel à

des comportements socio-économiques, résolument moderne privilégiant les qualités de développement et d'équilibre socio-économique.

Nonobstant, la deuxième partie retrace les principales difficultés qui freinent un bon fonctionnement de cette finance, d'ailleurs la marge bancaire est assez élevée et qui dépasse largement celle dans le cadre d'un crédit classique, en plus l'inadéquation de la fiscalité en vigueur ajoute un coût supplémentaire notamment la TVA qui constitue 58% du total du surcoût. Outre, le bénéficiaire d'un crédit alternatif ne jouit de mêmes avantages, d'abord il ne profite pas de la réduction de 10% du revenu net imposable, ainsi que il ne peut pas déduire la valeur résiduelle sur les profits réalisés s'il a contracté un produit alternatif.

Face à cette situation nous prévoyons un aménagement radical basant sur la suppression de tous ces entraves, aidera le banking islamique à remplir ses objectifs au Maroc, en augmentant le taux de bancarisation de la population ainsi qu'en facilitant l'accès au financement ce qui engendre une croissance soutenue de l'économie nationale.

L'expérience des pays avancés dans ce secteur constitue peut-être l'instaurer efficace de ce mode dans notre système financier, en effet la tendance est pour des systèmes bancaires dualistes. La Malaisie décrète en plus des encouragements réglementaires et des incitations favorisant la recherche et le développement dans un domaine de la finance islamique. En Europe, l'attention est croissante et le Royaume Uni et la France sont en compétition pour créer des places financières dédiées spécialement à la finance islamique. Dans les pays du Maghreb, l'intérêt pour la finance est récent. Des banques islamiques sont autorisées en Algérie et en Tunisie.

Bref, et pour mener à bien la commercialisation de ces produits, et à notre avis, la solution la plus adéquate avec la situation marocaine est de valider le choix de la banque islamique, nationale ou à capital étranger constitue une alternative qui incitera les banques classiques à intégrer ces produits dans leurs gammes de crédit. Sinon, nous proposons un certain ajustement d'abord, l'équité fiscale entre les produits classiques et les produits alternatifs, limiter le plafond de la marge bancaire comme dans les crédits classiques. Ensuite l'accompagnement du lancement de ces

produits d'une communication sérieuse pour permettre l'information à la porte de tous les consommateurs.

L'activité financière islamique est devenue mondiale, la finance islamique est l'un des modèles les plus promoteurs, après trente ans sans avancées significatives dans ce domaine, cette finance est en train de se métamorphoser sous nos yeux. Les besoins en financement, de faiblesse du système actuel, inciteront la plus part des pays à instaurer ce mode de financement. Probablement qu'une étude large sur la faisabilité économique de la banque islamique au Maroc, notamment via des enquêtes spéciales peut confirmer ou affirmer les idées annoncées dans ce modeste travail.

Le Maroc est en train de restaurer son économie, A cet égard, notre pays aura profit de revoir sa stratégie bancaire pour tirer profit des avantages que préoccupe les groupements arabo-musulmans dont la finance islamique contrôle 60% de l'activité financière, en plus la manne pétrolière de ces pays, dépasse 600 milliards \$ par an. La question est de savoir si nous utiliserons un jour les recettes de cette manne ?

ANNEXE

Annexe n°1 : Typologie des banques islamiques

Critère de typologie	Catégorie 1	Catégorie 2	Catégorie 3
Activité	Banque de détail : assurant la fonction traditionnelle d'intermédiation, Elles reçoivent l'argent dans des projets pour le compte de collecte et d'investissement sont basées sur le même principe de partage des pertes et profits.	Banque d'investissement islamiques : sont des banques de « gros ».Elles collectent le surplus de liquidité des banques de détail et investissent dans des projets. L'activité financière de gros est alimentée par les fonds souverains qui sont à la recherche de placements intéressants, essentiellement les investissements institutionnels des pays pétroliers.	Compagnies de Moudharaba : ont pour activité essentielle le crédit-bail. Cette opération commence par l'achat du bien loué, sous la forme d'un contrat moudahraba d'où leur nom.
Lieu d'implantation	Pays entièrement islamisé : dans ces pays, les banques ne sont régies que par une seule réglementation. C'est le cas d'Iran, du Soudan et du Pakistan.	Autres systèmes : les banques se trouvent dans un système financier dual .Elles sont soumises à deux systèmes de réglementation et de régulation qui sont plus ou moins compatibles. Les plus nombreuses sont situées dans les pays du Golf, surtout au Bahreïn qui est connu comme étant la place financière la plus dynamique.	-----
Importance activité financière islamique	Activité entièrement islamique	Guichets ou « fenêtre islamique » : le caractère licite de ces fenêtres n'est pas unanime reconnu car le risque de mixité de flux halal et flux de non haram est réel.	-----
Répartition géographique	Une densité très forte : Malaisie et au Bahreïn	Absence du Maghreb dans les zones d'implantations	Écart important entre les actifs des trois premières banques et ceux des suivantes

Annexe n°2 questionnaire de la satisfaction clientèle :

Dans le cadre d'une étude de satisfaction clientèle, nous vous sollicitons de bien vouloir remplir ce questionnaire dont l'objet est d'évaluer les produits alternatifs :

1) Est-ce que vous avez jamais entendu des produits bancaires dites alternatifs ?

Oui

Non

2) Si oui, via quel moyen ?

Amis

presse

internet

autres

3) Avez-vous contracté un produit alternatif auprès de votre banque ?

Oui

Non

4) Si oui, lequel ?

Ijara

Moucharaka

Mourabaha

aucun

5) Quelles sont vos motivations pour ce choix ?

Convictions religieuses

coût

autres

6) Par rapport aux autres produits classiques, le coût des produits que vous avez contractés est :

Moins cher

moyennement cher

cher

très cher

7) Avant de contracter ce produit, est-ce que vous avez eu suffisamment d'informations pour conclure le contrat de crédit ?

Oui

Non

8) Quelle image faites-vous des produits alternatifs par rapport aux produits classiques similaires ?

Différent

indifférent

9) Le crédit et le service rendus sont bons, pour le prix qu'ils coûtent :

Pas du tout d'accord

ni d'accord, ni pas d'accord

tout à fait d'accord

10) Les crédits sont généralement d'un bon rapport qualité / prix :

Pas du tout d'accord

ni d'accord, ni pas d'accord

tout à fait d'accord

11) Pour les années prochaines désirez-vous contracter des produits alternatifs ?

Oui non je ne sais pas

12) Si vous devez emprunter pour acheter un logement, contracterez-vous un produit alternatif :

Oui non je ne sais pas

13) Est ce que vous avez vraiment bien fait, en choisissant un crédit alternatif :

Pas du tout ni d'accord, ni pas d'accord tout à fait

14) Quel est votre opinion à l'égard des conseiller et des agences de DAR ASSAFA :

-L'accueil est toujours de bon qualité,

Pas du tout d'accord ni d'accord, ni pas d'accord tout à fait d'accord

-On répond toujours à mes questions lorsque je vais a DAR ASSAFA :

Pas du tout d'accord ni d'accord, ni pas d'accord tout à fait d'accord

15) Je pense que DAR ASSAFA traite ses clients d'une manière juste :

Pas du tout d'accord ni d'accord, ni pas d'accord tout à fait d'accord

-DAR ASSAFA traite tous les clients avec la même attention :

Pas du tout d'accord ni d'accord, ni pas d'accord tout à fait d'accord

16) En général, êtes vous satisfait des produits alternatifs :

Pas du tout satisfait insatisfait

Moyennement satisfait satisfait

17) Selon vous la gamme des produit alternatifs est suffisante ou pas :

Oui Non

18) êtes vous d'accord avec l'instauration d'une banque alternative « islamique » proposant tous les produits alternatives :

Pas du tout d'accord ni d'accord, ni pas d'accord tout à fait d'accord

Merci d'avoir bien voulu prendre le temps de répondre a ce questionnaire

Annexe n°3 questionnaire de la prospection de la clientèle des banques islamiques au Maroc :

Votre avis nous intéresse, dans le cadre d'une étude de sondage d'opinion envers la question de la banque islamique au Maroc, nous vous sollicitons de bien vouloir remplir ce questionnaire:

1) Avez-vous un compte bancaire ?

Oui

Non

2) Si oui, pourquoi ?

Pour mieux gérer mon argent

Pour des raisons de sécurité

Autres

3) Si non, pourquoi ?

Cherté des services bancaires

Je n'ai pas d'argent à déposer

Des raisons religieuses

Autres

4) Comment estimez-vous le coût des services bancaires au Maroc ?

Moins cher

moyennement cher

cher

très cher

5) Avez-vous déjà contracté un crédit bancaire ?

Oui

Non

6) Si oui de quel type ?

Immobilier

consommation

Autre

7) Si non pourquoi ?

Taux d'intérêt très élevé

Je ne suis pas intéressé

Pour des raisons religieuses

Autre

8) Depuis 2007, certaines banques marocaines commercialisent des produits alternatifs « islamiques » avez-vous déjà entendu de ces produits :

Oui

Non

9) Si oui, par quel moyen :

La presse

Radio

TV

Autre

Interne

10) Comment vous les appréciez-vous :

15

Moins cher moyennement cher cher très cher

11) D'après vos informations, est ce que ces produits sont conformes aux principes du charia :

Pas du tout d'accord ni d'accord, ni pas d'accord tout à fait d'accord

12) Souhaitez vous contracter un crédit via une banque islamique :

Oui non je ne sais pas

13) Si oui, dans quels domaines ?

Immobilier investissement

Achat d'une voiture autre

14) Si vous souhaitez investir votre argent, acceptez-vous un financement dont vous partagerez des profits et des pertes avec votre banque ?

Oui non je ne sais pas

15) si vous épargner votre argent auprès d'une banque, accepter vous de les déposer auprès d'une banque islamique ?

Oui non

16) Si non pourquoi ?

Pour des raisons religieuses manque de confiance en banques

Autres

17) Etes-vous motivé pour contracter un crédit bancaire islamique ?

Pas du tout d'accord ni d'accord, ni pas d'accord tout à fait d'accord

18) Selon vous quelles sont les entraves qui empêchent l'arrivée d'une banque islamique au Maroc :

Raisons politiques faible engagement des banques

Clientèle limité autre

19) si vous avez le choix entre une banque islamique et une autre classique, que choisissez vous ?

La banque islamique la banque classique

je ne sais pas

20) Acceptez-vous la commercialisation des produits islamiques par les banques classiques ?

Oui

non

21) Est-vous d'accord avec la création d'une banque islamique au Maroc ?

Pas du tout d'accord ni d'accord, ni pas d'accord tout à fait d'accord

22) le capital de cette banque islamique doit-t-il être 100% marocain ?

Pas du tout d'accord ni d'accord, ni pas d'accord tout à fait d'accord

23) êtes-vous d'accord avec l'implantation des banques islamiques en provenance des pays du Golf :

Pas du tout d'accord ni d'accord, ni pas d'accord tout à fait d'accord

24) Quel est votre avis a propos des banques actuelles ?

.....
.....
.....

25) Quel est l'avenir de la banque islamique au Maroc ?

.....
.....
.....

Merci d'avoir bien voulu prendre le temps de répondre a ce questionnaire

LISTE DES TABLEAUX, DES GRAPHIQUES ET DES FICHES

Tableau n° 1	Le système de la propriété dans l'islam.....	15
Tableau n 2	les sources de l'économie islamique.....	25
Tableau n° 3	Tableau n° 3: Le partage des pertes et des gains dans le cadre d'une moucharaka dégressive:.....	76
Tableau n°4	Cherté du financement alternatif, cas de financement de 750000dh d'un bien immobilier sur 20 ans.....	87
Tableau n°5	la sur taxation des produits alternatifs par rapport aux produits classiques.....	90
Graphique n°1	Les sources de l'économie islamiques.....	25
Graphique n° 2	Evolution du marché financier bancaire purement islamique dans les pays du Conseil de Coopération du Golf	46
Graphique n °3	l'évolution de la part de marche de l'activité purement islamique dans l'activité bancaire totale dans les pays du CCG.....	46
Graphique n° 4	la part de marche de l'activité purement islamique dans l'activité bancaire totale dans les pays du CCG.....	47
Graphique 5	les actifs des banques islamiques dans le CCG.....	48
Graphique 6	l'accroissement des dépôts des banques islamique dans l'Arabie Saoudite (2008-2010).....	49
Graphique n°7	<i>le contrat mourabaha (financement Cost-plus).....</i>	69
Graphique n°8	l'évolution du produit Mourabaha au Maroc.....	70
Graphique n°9	le contrat ijara (crédit-bail).....	71
Graphique n° 10	l'évolution des produits Ijara	72
Graphique n°11	l'évolution des produits Moucharaka au Maroc.....	74
Graphique n°12	le contrat moucharda (profit partagé).....	75
Graphique n° 13	l'information des clients sur les produits alternatifs.....	107
Graphique n ° 14	le moyen d'information sur les produits alterantifs.....	108
Graphique n°15	le nombre des credits alternatifs conclus.....	108
Graphique n°16	la nature du credit conclu.....	109
Graphique N°17	motivations derriere le choix de ce produit alterantif.....	109

Graphique N°18	l'appréciation du cout de produit contracter par rapport aux credit classiques	110
Graphique N°19	la détention de l'information sur le produit conclu.....	110
Graphique N °20	la distinction entre les produits alternatifs par rapport aux produits classiques.....	111
Graphique N°21	Qualité du service rendu.....	111
Graphique N°22	le rapport qualité/prix des produits alternatifs.....	112
Graphique N° 23	possibilité de contracter un crédit alternatif dans le future ...	112
Graphique N° 24	nature de produit alternatif.....	113
Graphique N° 25	la satisfaction du client envers le produit alternatif contracté.....	113
Graphique N° 26	<i>Chaleur d'accueil au sein de Dar Assafa</i>	<i>114</i>
Graphique N° 27	la qualité de la réponse apportée par les conseilles.....	114
Graphique N° 28	la qualité de traitement des clients.....	115
Graphique N°29	la standardisation de traitement au sein de Dar Assafa.....	115
Graphique N°30	la satisfaction globale envers la prestation de Dar Assafa...	116
Graphique N°31	la suffisance de la gamme des produits alternatifs.....	116
Graphique N°32	l'avis des clients sur la création d'une banque islamique...	117
Graphique n°33	la disposition d'un compte.....	117
Graphique N°34	l'utilité du compte bancaire.....	118
Graphique N°35	les raisons du non détention d'un compte.....	118
Graphique N°35	l'appréciation des couts des services bancaires.....	119
Graphique N° 37	le nombre des crédits conclus.....	119
Graphique N° 38	typologie du crédit.....	120
Graphique N°39	raisons non contractualisation du crédit.....	120
Graphique N°40	informations sur les produits alternatifs.....	121
Graphique N°41	le moyen d'information.....	121
Graphique N°42	l'appréciation des crédits.....	122
Graphique N° 43	conformité aux principes de la charia.....	122
Graphique N°44	acceptation du crédit islamique.....	123

Graphique N° 45	nature de crédits.....	123
Graphique N°46	partage des pertes et des gains avec la banque islamique.....	124
Graphique N°47	épargne auprès de la banque islamique.....	124
Graphique N° 48	possibilité d'épargner auprès de la banque islamique.....	125
Graphique N°49	motivations pour contracter un crédit islamique.....	125
Graphique N°50	les entraves pour la banque islamique.....	126
Graphique N°51	choix de la banque.....	126
Graphique N°52	la commercialisation des produits alternatifs au sein des banques classiques.....	127
Graphique N° 53	l'acceptation de la création de la BI au Maroc.....	127
Graphique N°54	la composition du capital de la BI souhaitée.....	128
Graphique N° 55	l'acceptation des BI en provenance du pays de Golf.....	128
Fiche n°1	diagramme ISHIKAWA	97-98
Fiche n°2	Axe 1 Cadrage général (fondement).....	144
Fiche n°3	Axe 2 Orientations fiscales.....	145
Fiche n°4	Axe 3 Orientation économiques, Bancaires et Commerciales.....	147
Fiche n°5	Axe 4 Orientations juridiques et réglementaires.....	149
Fiche n°6	plan d'action pour l'amélioration des produits alternatifs.....	150

GLOSSAIRE

Ayat	Verset d'une sourate du Coran
Bai	Terme général pour désigner un contrat de vente
Bankscope	Bankscope est une base de données globale contenant des informations sur les banques publiques et privées. Il comprend des informations sur 29000 banques à travers le monde. Elle combine les données du fournisseur d'information principal, Fitch Ratings, et neuf autres sources, avec logiciel de recherche et d'analyse(www.http://bvdep.com/en/BANKSCOPE.html)
Charia	Réglementations islamique établie à partir du Coran et de la Sunna.
Coran	Livre Saint des Musulman
Damant	Contrat de garantie
Darura	Principe de nécessité qui permet de lever certaines interdictions
Fatwas	Avis juridique donné par un expert religieux ou un comité d'experts, ainsi les avis donnés par le Comité de la Charia dans les banques islamiques.
Fiqh	Jurisprudence
Fiqh al ibadat	Concerne la vie personnelle(les cinq piliers de l'islam)
Fiqh al mo'amalat	Concerne la vie des affaires, sorte de jurisprudence commerciale.
Gharar	Incertitude, ambiguïté, risque. En Islam, une opération entachée de gharar est interdite, d'où la spéculation.
Hadith	Écrits relatant les actes et paroles du Prophète.
Halal	Licite, légal
Haram	Illicite, interdit.
Hiba	Don
Ibaha	Tolérance
Ijara	Sorte de crédit-bail
Ijara wa iqtina	Ijara avec option d'achat
Ijma	Consensus des jurisconsultes.

Ijtihad Interprétation. Effort des juristes pour interpréter les sources de la réglementation islamique. La période d'ijtihad a été la période suivant la mort du Prophète durant laquelle des interprétations ont pu avoir lieu et qui ont contribué à l'élaboration du droit islamique.

Maysir Hasard. Il est interdit en Islam. Les paris et les jeux d'argent sont donc interdits (il n'a pas création de richesse).

Moucharaka Sorte de société en participation dans laquelle tous les partenaires participent au capital et à la gestion.

Moucharaka moutanakissa Moucharaka dégressive, l'un des partenaires vend progressivement ses parts à l'autre partenaire.

Moucharik Les partenaires dans le contrat moucharaka

Moudharaba Moudharaba Forme de partenariat par lequel une partie apporte le capital, l'autre le travail, les profits sont ensuite partagés selon les termes du contrat.

Moudharib Associé entrepreneur qui fournit le travail dans un contrat moudharib.

Mourabaha Contrat par lequel un créancier achète un bien pour le compte d'un acheteur et lui revend avec une marge. Cette opération est un substitut au crédit acheteur.

Oulémas Juriste ou savant spécialisé en loi islamique.

Qard hassan Prêt sans contrepartie

Qiyas L'analogie, méthode d'interprétation des textes.

Rab-el-mal Associé investisseur qui apporte le capital dans un contrat moudharba.

Riba Augmentation, intérêt, usure.

Riba al annassia Augmentation du prix en contrepartie d'un report de paiement.

Riba al fadal Surplus ou marge ajoutée lors d'une opération commerciale d'achat/vente.

Soukuk Sorte d'obligation, toujours adossée à un actif et rémunérée selon le principe de la participation. **Al sukuk** sont des produits financiers forcement liés à un actif dont la rémunération est incertaine. Ils sont des certificats de valeur égale représentant une part de copropriété d'actifs tangibles, de service ou d'usufruits résultant d'un projet ou d'une activité d'investissement. La structure des Sukuks

s'apparente fortement a un Trust Certificate puisque leur rémunération dépend uniquement de performance de l'actif sous jacent.

Sounna l'ensemble des actes et paroles du prophète dans certaines circonstances de l'existence. Elle complète le Coran.

Takafoul Assurance islamique

Wad Promesse unilatérale

Wakala Contrat d'agence

Yjtihad Activité d'interprétation basée sur différentes méthodes dont la qiyas.

Zakat Montant verse par les musulmans (sorte d'impôt) au bénéfice de certaines causes. Littéralement le mot signifie purification .C'est un moyen de purifier l'argent haram.

Zakat el mal Zakat ordinaire calculée sur les biens et revenus.

Zakat ul fitre Zakat versée en nature à l'occasion de la fête de fin de Ramadan.

BIBLIOGRAPHIE

Omar EL KETTANI, « Les fondements de l'économie islamique: doctrine, sources, structure », Ecole Mohamadia des ingénieurs, séminaire du 16 janvier 2009

Geneviève CAUSSE-BROQUET, « la finance islamique, revue banque », Ed Dunod, Paris 2009

Siagh .L, « l'islam et le monde des affaires » Editions des organisations », Edition d'organisation, Paris 2003

Iqbal. A.Mirakhor, «An introduction to Islamic finance», Paris, Eyrolles 2006

Aicha CHARKAOUI ALMALKI, « les banque islamique, l'expérience entre le Fiqh, la loi et la pratique », Centre Culturel Arabe, Casablanca 2000.

Mohammed MAHMOUD AL AJLONI, « les banques islamiques réglementation, principes et applications bancaires », DAR AL MASSIRA, Amman 2008

Dhafer Saidane, « la finance islamique a l'heure de la mondialisation », Revue Banque Edition, Collection Les Essentiels de la banque, Paris 2009

ALKHAITE Abdelaziz, « la théorie du contrat et les options dans le fiqh islamique », Centre Arabe pour les Etudes Monétaires et Financières, Amman 1994

ALKHAITE Abdelaziz, « conférence en matière des contrats dans les banques islamique » Amman, Centre Arabe pour les Etudes Monétaires et Financières ,2000

Al garib NACER, « les origines du banking islamique », Dar Abou Lao, le Caire 1996

Mahmoud Hisin Alouady ; Hisin Mohamed Samhan, « Les banques islamiques : fondements théoriques et pratiques réelles », Dar Al Massira, Aman 2007

Aziz BENISSI, « Etudes en droit commerciale marocain », Anajah Aljadida, Casa 2001

Ann Elizabeth Mayer, « Islamic Banking in Egypt », Arab Law Qwaterly, Vol. 1, n°1, p.32-50, London 1985

Ahmad Al Naggar « Le mouvement des banques islamiques, hkaik Al asl wa Awham assora », ste Sprinte, le Caire, 1993

HABIB.A, « Islamic Law, Adaptability and Financial Développement » Working paper of the islamic Research and Training Institut or Islamic Developpemnt Bank.

Towards and understanding of Islamic banking in Sudan: the case of Faisal Islamic bank” Development Studies and research center .Faculty of economic and social studies .University of Khartoum .February 1985.Monographe.Series. N°21.

Joni Tamkin Borhan (2001), «Tabung Haji as an Islamic financial institution: An analysis of its contribution on the economic development in Malaysia», 1969-1990”, Islamic Culture, Vol.75, n°4, p.49-77

- Iqbal.M, « A Guide to Islamic Finance »Risk Books, London 2007
- François Guéranger « la finance islamique », Dunod, Paris 2009
- Centre Français de droit compare « La finance islamique l'autre finance», Table ronde du 19 juin 2008, Société de législation comparée, Paris 2008
- André MARTENS, « la finance islamique : Fondements, théorie et réalité », centre de recherche et développement en économie (CRDE) et département des sciences économiques, Université Montréal, 2001.
- Geneviève CAUSSE-BROQUET, « la finance islamique », Revue Banque Edition, Paris 2010
- Siagh.L « l'islam et le monde des affaires », Editions d'organisation, Paris 2001
- HASSOUNE Anouar, « la finance islamique dans le système financier international et dans la mondialisation », Edition J-P. Laramée, Paris 2008.
- André MARTENS, « la finance islamique : Fondements, théorie et réalité », centre de recherche et développement en économie (CRDE) et département des sciences économiques, Université Montréal, 2001.
- Kamal Chehrit, « le banking islamique », Editions Grand-Alger-Livres, Alger, 2007
- François Guéranger « une illustration de la finance éthique », Dunod, Paris 2009
- M.Sidi Mohamed El OMARI ALAOUI ; « M.Souhail MAFTAH, le mangement des produits alternatifs au Maroc ». Mémoire de fin d'études, ISA 2009
- Al Naggar, Cent questions et cent réponses sur les banques islamiques, AIBI, Djeddah 1983
- HASSOUNE A., « Islamic banks profitability in an interest rate cycle », Arab Review, vol.4, n°2, Paris 2002
- ABDELHAY chérif, « les produits bancaires alternatifs dans les banques marocains quels base légale et quel cadre juridique », mémoire du MASTER, Rabat 2008.
- KETTANI (M'hammed), « le système bancaire marocain et son environnement », Edition EMBC, Rabat 2008

Rapports :

- Annual Report of The Banker 2010
- 'L'état religieuse au Maroc 2007-2008 ', centre marocain des études contemporains, Top presse, Rabat 2009.

Annual Report of Central Bank of Bahrain, 2008

Code général d'impôt 2010.

Guide d'orientation de la communication par les établissements des crédits des produits alternatifs (réunion de la DSB et l'APESF 26 octobre 2007)

Circulaire du BAM, relative a la commercialisation des produits alternatifs, 2007

“L'état religieuse du Maroc 2007-2008”, centre marocain des études contemporains, Top presse 2009, Rabat.

Rapport du ministère des finances et de la privatisation sur le secteur de l'automobile. 2005.

Rapport annuel d'Attijari Wafa bank, 2010

Rapport annuel de Bank AL Maghrib, 2010-2009-2008-2007.

REVUES :

Banque Magazine, “ Banque islamique : la problématique de la mise en place du cofinancement ” N°657/avril 2004

Dounia Mounadi, “Maroc: Comment bénéficiaire d'un crédit immobilier « alternatif » », Aujourd'hui le Maroc , N°1700,8/2/2010

Rodney Wilson, “Islamic Finance in Europe”, RSCAS Policy Papers, n°2, 2007

Financial times “The future of islamic finance ”, Edition électronique 27/09/2011.

Hssin Ali Rachid, « les banques isla-ribawia- masque islamique a une réalité non islamique » achark alwasat 4-2-1984 page 14

WEBOGRAPHIE :

-Banque Islamique de Développement : <http://www.isbd.org>

-Malaysia International Islamic Financial center :(site : www.mfic.com)

Aujourd'hui le Maroc, www.aujourdhuiemaroc.ma

-L'économiste, www.leconomiste.com

-Mohammed Elzahir, directeur du département juridique à l'Arab Bank, site w.arabbank.com

-The Banker, www.thebanker.com

TABLE DE MATIERES

Introduction	6
Chapitre I les fondements de l'économie islamique.....	12
Section1.les principes de l'économie islamique.....	13
1-1-1.La circulation de l'argent dans la communauté musulmane (Ouma).....	13
1-1-1-1.Le principe de la modération (la rationalité)	14
1-1-1-2. le principe de lieutenance ou de gérance des biens dans l'islam, (Itaskhir et l'istkhlaf).....	15
1-1-1-3. La solidarité, l'équité et l'esprit communautaire.....	16
1-1-1-4. L'argent comme moyen et pas fin en soi	17
1-1-1-5. Le principe de la liberté économique.....	18
1-1-2.Le principe de la non-nuisance	19
1-1-3.La transparence et la perfection de la l'information	19
1-1-4. le pardon et la tolérance dans l'achat et la vente, et les autres relations.....	20
1-1-5. La sincérité et la loyauté dans les relations commerciales	21
1-1-6.L'islam et le travail.....	22
1-1-7.L'esprit entrepreneurial dans l'islam	23
Section2. Droit islamique des affaires (Fiqh al mouamaltes).....	24
<i>1-2-1.Notion du contrat dans l'islam</i>	<i>27</i>
<i>1-2-1-1les conditions de la validité d'un contrat</i>	<i>27</i>
1-2-1-2.les conditions liées a l'offre et l'acceptation	27
1-2-1-3..les conditions liées au sous-jacent	29
1-2-2.les clauses dans un contrat	29

1-2-3.les types des contrats	31
1-2-3-1.types de contrat par engagement.....	32
1-2-3-2.type de contrat par objet	33
1-2-3-3.Types de contrat par légitimité	33
1-2-3-4.type de contrats en fonction de degré de négociation	34
Chapitre 2 la finance islamique : historique et fondements	38
Section 1 l'apparition de la finance islamique	39
2-1-1.le dynamisme du Banking Islamique	39
2-1-1-1.L'islamisation complète du système financier au Pakistan	41
2-1-1-2. L'islamisation complète du système financier en Iran.....	42
2-1-2. L'expérience du Soudan, Système dualiste	43
2-1-3.Le panorama des banques islamique dans le monde musulman	44
2-1-4.L'internationalisation de l'islamic finance	44
Section2 : les principes de la finance islamique	51
2-2-1. L'interdiction du Riba (intérêt et / ou usure)	51
2-2-2. l'interdiction du Gharar	52
2-2-3.l'interdiction de la thésaurisation	52
2-2-4..la spéculation (Maysir)	53
2-2-5 .les autres interdictions	54
Chapitre 3 : l'arrive de finance islamique au Maroc.....	56
Section 1 : la finance islamique et son apport pour l'économie marocain	57
3-1-1 <i>la finance islamique au Maroc : nécessité économique et financière</i>	57
3-1-2.l'apport socio-économique de la finance islamique au Maroc.....	62
Section 2 : les produits islamiques offerts par les banques marocains	67
3-2-1.le produit la Mourabaha	69
3-2-2-Ijara (crédit-bail ou leasing)	71
3-2-3.la Moucharaka (partenariat actif)	74

3-2-3-1.Les formes du contrat Moucharaka	76
3-2-3-2.Exemple de la Moucharka dégressive	77
Chapitre 4 : les freins et l'état de lieu de la finance islamique au Maroc.....	79
<i>Sections 1 : les freins empêchent le succès de la finance islamique au Maroc</i>	<i>79</i>
4-1-1 : le faible engagement du secteur bancaire	8
4-1-2 : l'absence d'une compagnie de communication d'accompagnement	81
4-1-3 : absence de l'autorité de contrôle de conformité aux préceptes de la charia	82
4-1-4: l'exclusion des véhicules utilitaires non éligibles aux alternatifs	82
4-1-5 l'imposition des contrats préétablis, standards et des contrats en faveur de la banque	83
4-1-6 : la conformité religieuse des produits alternatifs	84
4-1-7 :l'exclusion de la micro-finance dans le monde rural	85
4-1-8 : la cherté des produits alternatifs	86
Section 2 les entraves Etatiques	89
4-2-1 : la non neutralité de TVA	89
4-2-2 : la non déductibilité de la réduction de 10% sur la marge commerciale	91
4-2-3 : Sur taxation des profits	91
4-2-4.Les autres contraintes rencontrées.....	97
4-2-4-1 : l'image de banques islamiques	97
4-2-4-2 la manque de transparence	98
4-2-1-3 la manque d'uniformisation des produits.....	99
4-2-5.les problèmes d'ordre technique	100
Chapitre V : la satisfaction et prospection de la clientèle de la finance islamique....	103
<i>Section 1 : les préparatoires de l'enquête.....</i>	<i>104</i>
5-1-1.Définir ce que l'on cherche	104
5-1- 2.Définir les sources de données qui interroger ?.....	104
5-1-3.Combien de personnes a interroger.....	104
5-1-4.l'enquête étape 3 élaboré les enquêtes	105

5-1-5. contacter les individus a interrogé	105
5-1-6 .La collecte de l'information	105
5-1-6-1.La programmation temporelle	106
5-1-6-2.L'environnement Matériel et social	106
5-1-6-3.Distribution des acteurs	106
5-1-6-4.le cadre contractuel	106
5-1-7. Les outils de traitement	106
Section 2 les résultats de l'enquête de satisfaction de la clientèle	107
Section 3.Les résultats de L'enquête de la prospection de la clientèle.....	117
Chapitre VI : la finance islamique au Maroc, perspectives et axes de développement.....	131
Section 1.Le cadre général.....	131
6-1-1. Importance de l'engagement collectif	131
6-1-2.la collaboration avec le conseil des Ouléma.....	131
6-1-3.l'utilité de changement du paradigme	132
Section 2 les mesures et les recommandations pour l'amélioration.....	133
6-2-1.Mesures fiscales pour une neutralité fiscale	133
6-2-2.Mesures économiques et bancaires juridique	134
6-2-2-1.Assurer le libre jeu de concurrence	134
6-2-2-2-Explorer et valider le choix de la BI	134
6-2-2-3.Recourir a l'expertise de la BM et du FMI	134
6-2-2-4.Commercialisation les nouveaux produits a des prix compétitifs.....	136
6-2-2-5.Mobiliser les banques qui ne commercialisation pas ces produits	136
6-2-3.Mesures juridiques et réglementaires	136
6-2-3-1.Instaurer des comites de Raqaba charia	137

6-2-3-2.Revoir les contrats actuels	138
6-2-4.Mesures d'accompagnement	138
6-2-4-1-Mettre en place une action de communication pour le produit alternatif	138
6-2-4-2.Intensifier la formation	138
6-2-4-3.Former des experts dans les métiers de la FI	139
6-2-4-4-Généraliser les applications de simulation a toutes les agences bancaires	139
6-2-4-5-Intégrer la FI dans les politiques publiques	139
6-2-4-6.Généraliser la convention des Œuvres sociales aux produits alternatifs.....	139
6-2-4-7.Rapprocher les produits alternatifs au monde rural	140
6-2-4-8.Permettre le financement des véhicules utilitaires	140
Section 3 Plan d'action déclinaison des orientations de recommandation.....	140
Conclusion	152
Annexe n°1 : Typologie des banques islamiques.....	156
Annexe n°2 questionnaire de la satisfaction la clientèle	159
Annexe n°3 questionnaire de la prospection de la clientèle des banque islamiques au Maroc	161
LISTE DES TABLEAUX, DES GRAPHIQUES ET DES FICHES	162
GLOSSAIRE.....	165
BIBLIOGRAPHIE.....	168
Table des matières.....	172

