

Finance islamique

Hamid Bali

PID_00167774



Universitat Oberta
de Catalunya

www.uoc.edu

Sommaire

Introduction	5
1. Évolution historique	11
1.1. Les quatre grands moments dans l'évolution de la Finance islamique	11
1.2. Chronologie de l'apparition des Banques islamiques	11
2. Principes de la finance islamique	16
2.1. L'éthique (et la solidarité sociale)	16
2.2. Le <i>Riba</i>	18
2.2.1. L'interdiction coranique	18
2.2.2. L'interdiction dans la <i>Summa</i>	19
2.2.3. Quelques objectifs de l'interdiction de l'usure	19
2.2.4. Les formes de <i>Riba</i>	20
2.2.5. Controverses autour de la définition du <i>Riba</i>	21
3. Les opérations des banques islamiques	23
3.1. Le contrat de <i>moudharaba</i>	24
3.1.1. La <i>Moudharaba</i> ou « partenariat passif »	24
3.1.2. Caractéristiques du contrat de <i>moudharaba</i>	27
3.1.3. Les principales étapes de la <i>moudharaba</i>	28
3.1.4. La <i>moudharaba mutlaka</i> et la <i>moudharaba mukayyada</i>	29
3.2. Le contrat de <i>moudharaba</i>	29
3.2.1. La <i>Moucharaka</i> ou « partenariat actif »	29
3.2.2. La <i>moucharaka</i> définitive	31
3.2.3. La <i>moucharaka</i> dégressive (ou <i>moucharaka moutanaquissa</i>)	31
3.2.4. L'avantage de ce mode de financement	32
3.2.5. Les principales techniques	33
3.2.6. Besoins de financement des petites entités	33
3.2.7. La clé de répartition des bénéfices	34
3.2.8. <i>Moucharaka ad-dayma</i> et <i>moucharaka al mutanakissa</i>	34
3.3. Le contrat de la <i>mourabaha</i>	35
3.3.1. Caractéristiques de la <i>mourabaha</i>	35
3.3.2. Déroulement de l'opération (se référer au schéma)	36
3.3.3. Critiques de la <i>mourabaha</i>	37
3.3.4. La <i>mourabaha</i> : moyen de financement des PME	40
3.4. <i>Idjar</i> ou <i>leasing</i>	41
3.4.1. Caractéristiques de l' <i>Idjar</i>	41
3.4.2. Techniques de financement de l' <i>Idjar</i>	42
3.4.3. Conditions de conformité à la <i>chari'a</i> de l' <i>idjar</i>	42

3.4.4.	« <i>Ijara wa'qtina</i> » ou « <i>Ijara muntahia bittamlik</i> » ou location vente	44
3.5.	La vente <i>as Salam (Ba'i al Salam)</i>	45
3.5.1.	Caractéristiques du contrat Salam	45
3.5.2.	Les objectifs de ce mode de financement	46
3.5.3.	Conditions de conformité du <i>Salam</i> aux principes de la <i>chari'a</i>	47
3.6.	<i>L'istisna'a</i>	48
3.6.1.	Caractéristiques de <i>l'istisna'a</i>	48
3.6.2.	Conditions de conformité à la <i>chari'a (Istisna'a)</i>	49
3.7.	Le <i>qard hassan</i>	50
3.8.	Le <i>takaful</i>	50
3.8.1.	Caractéristiques du <i>takaful</i>	50
3.8.2.	Les contrats d'assurance islamique	51
3.8.3.	Fondements de l'assurance islamique	52
3.9.	Les <i>soukouk</i>	54
4.	Le fonctionnement des banques islamiques	56
4.1.	Le comité de surveillance éthique (<i>chari'a board</i>)	56
5.	Les défis de finance islamique	58
5.1.	L'environnement et les réalisations des Banques islamiques	58
5.2.	Les obstacles au développement de la Finance islamique	61
5.2.1.	Les principes comptables islamiques	62
5.2.2.	La standardisation des normes comptables islamiques	63
5.2.3.	La gouvernance d'entreprise dans un contexte islamique	63
	Résumé	65
	Bibliographie	67

Introduction

Les objectifs du cours visent à exposer les opérations de la Finance islamique, après avoir fourni un aperçu sur l'évolution de sa place dans la Finance internationale d'une part, et un bref rappel de son apparition, d'autre part.

De prime abord, il convient de noter que la Finance islamique est la première manifestation de l'économie islamique qui se trouve au stade de la conception. D'ailleurs, elle est souvent confondue avec cette dernière. Ainsi, lorsque certains parlent d'économie islamique, ils visent implicitement la Finance islamique, ce qui est inexact.

Comme l'affirme Isabelle Chapellière: « S'il n'existe à ce jour aucun exemple concret d'économie totalement islamique, la Finance islamique constitue le seul exemple directement observable d'application dans la réalité économique de préceptes directement issus du Coran ».

La Finance islamique connaît actuellement un regain d'intérêt, surtout à la suite de la crise financière mondiale de l'automne 2008.

L'Islam condamne l'usure (*le Ribâ*, que certains identifient à l'intérêt), toutes les spéculations, le pari sur l'avenir, la thésaurisation de l'or et de l'argent et interdit les transactions faisant intervenir les risques et les jeux de hasard.

Dans la mesure du possible, on fera un parallèle entre la Finance conventionnelle et la Finance islamique. En effet, les banques conventionnelles cherchent à se couvrir contre les risques en les faisant supporter par leurs clients. C'est d'ailleurs l'absence de couverture suffisante de ces risques qui a été à l'origine de la crise dite des « *Subprime* ».

On peut d'ores et déjà dire que si la finance conventionnelle cherche à mettre en relation les agents économiques ayant une capacité de financement et ceux qui ont un besoin de financement, la Finance islamique se base, quant à elle, sur des principes incluant des critères moraux inhérents à l'éthique de l'Islam.

Il faut préciser que les banques islamiques partagent le risque avec leurs clients dans la plupart des contrats (*moudharaba*, *moucharaka*, *mourabaha*). De plus, elles ne se livrent pas à des opérations de ventes/achats à terme qui génèrent les « créances toxiques » apparues lors de ladite crise.

Référence bibliographique

Isabelle Chapellière (2009). *Ethique & Finance en Islam* (p.11). Éditions Koutoubia.

moudharaba, moucharaka, mourabaha

L'orthographe de ces noms arabes transcrits en lettres latines diffèrent selon les auteurs, francophones ou anglophones, nous avons retenu l'écriture qui correspond à leur prononciation en français.

Par la *moudharaba*, la banque finance entièrement l'entrepreneur et partage les bénéfices (s'il y en a) avec celui-ci selon un pourcentage fixé à la signature du contrat. La seule source de revenu possible pour l'emprunteur est sa part de bénéfice (il ne reçoit aucun salaire) et la banque prend entièrement à sa charge les pertes éventuelles.

Par la *moucharaka* ou « partenariat actif », la banque agit dans ce type de contrat comme un actionnaire, profits et pertes étant partagés entre elle et l'emprunteur, au prorata de leurs parts respectives dans l'actif de l'entreprise.

Par la *mourabaha* ou « financement commercial avec marge bénéficiaire », la banque acquiert une marchandise pour le compte de son client, moyennant une marge bénéficiaire fixée à la signature du contrat. D'ailleurs, le nom même de cette opération est dérivé du mot *Ribh*, qui signifie tout simplement gain. La banque transfère la propriété de la marchandise à son client une fois qu'il a payé le prix de celle-ci, ainsi que la marge fixée à la signature. Ce type de contrat diffère du prêt à intérêt car la marge est fixe et n'augmente pas avec le délai de paiement.

Enfin, l'*Ijar*: crédit-bail et l'*Ijar wa iqtinâ*: crédit bail avec option d'achat qui n'est autre que le « leasing », le *quard hassan*: prêt d'argent sans intérêts.

Ces différents types de contrats, ainsi que d'autres produits offerts par les banques islamiques, seront étudiés en détail plus loin.

Enfin, il sera fait un bilan critique du fonctionnement des banques islamiques et de leur impact sur l'activité économique, ainsi que l'identification des défis auxquels elles sont confrontées.

Ce qu'il convient de ne pas perdre de vue, c'est le fait que la Finance islamique évolue très vite. Ce qui rend son étude à la fois passionnante et difficile à suivre.

Dans le contexte actuel, caractérisé par une crise financière sans précédent, la Finance islamique est présentée, de plus en plus, par certains comme une véritable alternative. Selon certaines estimations financières concordantes (BID...), la Finance islamique représente un marché qui pèserait environ 1000 milliards de dollars dans le monde (fin 2009). Le taux de croissance annuel de l'activité bancaire islamique serait estimé de 10 à 15%. Ce qui augure d'un avenir prometteur. Le marché de la Finance Islamique avait déjà été estimé en 2007 à 700 milliards de dollars.

Selon les récentes études de Standard & Poor's et Moody's, les perspectives de croissance mondiale sont importantes pour la Finance islamique pour 2010.

Un peu partout dans le monde, s'organisent des colloques, des conférences et des séminaires sur la Finance islamique.

Comparativement à la finance conventionnelle, elle demeure toutefois marginale avec un taux de pénétration de 1%, selon l'évaluation fournie lors d'un séminaire organisé à Alger sur ce thème en 2008. En revanche, l'encours des banques islamiques n'a pas cessé de progresser entre 2003 et 2007 (+15% par an), grâce notamment aux revenus des pays du Golfe et de l'Asie du Sud-Est, régions connues pour un relatif développement économique. Certains experts prévoient que 40% à 50% de l'épargne des pays musulmans seront gérés par la Finance islamique d'ici 8 à 10 ans, contre 10% en 2007.

N'oublions pas que « La mise sur pied de banques islamiques privées ne vise pas à changer la société, mais à capter une nouvelle clientèle spécifique ».

- Il convient de faire d'abord une mise au point sémantique. Lorsqu'on parle de Finance islamique, il s'agit en fait des opérations bancaires sans prélèvement d'intérêt et, dans une faible mesure, des opérations d'assurances. Le regain d'intérêt pour la Finance islamique est dû à plusieurs facteurs, parmi lesquels nous pouvons citer:
 - La « renaissance » de l'Islam et de la pratique religieuse dans les pays musulmans.
 - La possibilité offerte par les banques islamiques aux musulmans de pouvoir épargner en évitant de tomber dans l'interdit religieux. En effet, les seules institutions financières existant dans les pays musulmans étaient celles qui existaient durant l'époque coloniale.
 - Les deux « chocs » pétroliers qui ont permis à certains pays de bénéficier d'une manne substantielle qu'il fallait faire fructifier.
 - La pression indirecte et morale des mouvements islamistes sur les gouvernants en vue de se conformer à la *chari'â*.

Les banques islamiques ne sont pas de simples bailleurs de fonds intéressés uniquement par les garanties détenues par les emprunteurs, encore moins un simple lieu de dépôt de valeurs, mais de véritables partenaires de leur clientèle (individu ou entreprise). Elles mettent à la disposition de leurs clients de nombreux services, afin de les aider dans leur activité, assurant ainsi l'épanouissement d'un fonctionnement économique sain et profitable aux deux parties.

L'idée sous-jacente à l'action des banques islamiques est le principe du partage des risques, appelé en arabe « *al-Ghunnm bi al-Ghurm* ». Ce qui signifie que celui qui prête l'argent doit participer avec celui qui emprunte, aussi bien aux bénéfices qu'aux pertes, c'est-à-dire partager les risques.

Avec le développement des opérations financières, véhiculées par les nouveaux produits dérivés émis par les banques, la Finance islamique s'adapte

Référence bibliographique

Olivier Roy (1992). *L'échec de l'Islam politique*. Coll. « Esprit/Seuil » (p. 180).

Référence bibliographique

Sami A. Aldeeb Abu-Sahlieh. Les intérêts et les banques en droit juif, chrétien et musulman.

en créant des produits ayant pour objectif l'augmentation de ses parts de marché. Un tour d'horizon sera fait de ces innovations financières.

Le label islamiste est si efficace que les banques islamistes sont devenues des compétiteurs pour les banques traditionnelles, à tel point que ces dernières, tant dans le monde musulman que dans le monde occidental, se sont senties contraintes d'ouvrir des succursales bancaires pour offrir des services de finance islamique. Se pose alors le problème de la conformité entre le slogan et la marchandise, tant pour les banques que pour les États.

- Les produits bancaires islamiques *respectent* cinq principes. La *Chari'â* édicte cinq grands principes qui encadrent le rapport des musulmans à l'argent: prohibition de l'usure-intérêt, de l'incertitude (aléa, terme du contrat) et du hasard (autrement dit, la spéculation), obligation d'adosser tout placement à un actif réel, principe du partage des profits et des pertes entre le prêteur et l'emprunteur.
 - La prohibition du *Riba*: L'intérêt et l'usure sont conjointement associés sous le nom *Riba*; versets 275-280 de la sourate de la Génisse (*Al Baqara*): « Ceux qui pratiquent l'usure se lèveront (le jour de la résurrection) tels des possédés... ».
 - La prohibition du *Gharar* et du *Maysir*: Le terme *Gharar* signifie littéralement « incertitude, hasard », il peut se traduire en arabe par l'aléa ou l'incertitude. Le *Gharar* apparaît lorsque l'objet du contrat est ambigu, incertain ou dépendant d'événements futurs non maîtrisables. Un contrat contenant un événement incertain sera considéré non-conforme aux principes de la Finance islamique. C'est ainsi que le contrat d'assurance commerciale (voiture, habitation, etc.) est jugé illicite par certains savants musulmans.
Le terme *Maysir* signifie littéralement jeu de hasard. On peut l'étendre à la spéculation, au pari ou à toute autre forme d'arrangement entre parties lorsque le droit des contractants dépend d'un événement aléatoire. C'est notamment ce principe que l'on retrouve dans les jeux de hasard (PMU, Loto, etc.).
 - La prohibition du *Haram* (l'illicite): Le système financier islamique proscrit tout investissement dans certaines activités jugées illicites du point de vue de la *Chari'â*. Nous pouvons mentionner, entre autres, les distilleries, l'industrie pornographique, les jeux de hasard, les charcuteries provenant de viande non hallal, l'armement et les banques commerciales classiques.
 - L'obligation de partage des profits et des pertes (ou règle des 3P). Ce nouveau système financier est fondé sur deux principes de la finance associative - *moudharaba* (commandite) et *mousharaka* (association).
 - *L'asset-backing*: La finance islamique contraint l'adossement de tout financement à un actif tangible. Elle contribue ainsi au développe-

Al-Baqara

D'après la description qui en est faite dans les versets 275-280, il s'agit bien d'une génisse et non pas d'une vache comme le disent certaines traductions.

ment de l'économie réelle et se résout à un compartiment de la finance éthique.

1. Évolution historique

La Finance islamique sous sa forme actuelle (banques et institutions financières) est relativement récente, mais l'activité financière conforme aux principes de la *Chari'â* remonte aux début de l'Islam.

1.1. Les quatre grands moments dans l'évolution de la Finance islamique

Anouar Hassoune distingue quatre grands moments dans l'évolution de la Finance islamique récente:

- Années 1970: Naissance; peu de banques islamiques, essentiellement des *start-ups*, peu de dettes, beaucoup de fonds propres, base de clientèle inexistante, principes incertains.
- Années 1980: Développement; croissance numérique et en taille d'actifs, construction d'une base de dépôts, extension géographique en Asie, début d'innovation financière, principes sous-jacents plus cohérents.
- Années 1990: Croissance rapide; croissance fulgurante (chocs pétroliers), foisonnement intellectuel, l'extension du *retail* donne un second souffle, début de désintermédiation, principes raffinés.
- Années 2000: Au seuil de l'âge mûr; la croissance ne faiblit pas, l'internationalisation s'accélère, nouveaux entrants et nouvelle forme de concurrence, prise de conscience du caractère fragmenté du marché, principes sujets à de fortes interrogations.

Référence bibliographique

Anouar Hassoune (février 2008). Conférence-débat: « Finance islamique. Quel(s) marché(s) pour la finance islamique ? Une analyse comparative et critique des dynamiques régionales de la finance islamique » (p. 3). Beyrouth: ESA, Moody's Investors service.

1.2. Chronologie de l'apparition des Banques islamiques

Cependant, l'idée de créer des banques islamiques remonte aux années 1940 au Pakistan.

Les premières expériences de banque islamique eurent lieu dans les années 1950 au Pakistan (sous l'impulsion de Syed Abul A'Ala Maudoudi) et, dans les années 1960, en Égypte, l'expérience d'un système de Caisses d'épargne rurale fut lancée, la Mit Ghamr Saving bank propose des comptes d'épargne basés sur le partage des bénéfices et non des produits et a montré son efficacité dans la collecte de l'épargne rurale. La majorité de la population rurale (Mit Ghamr est une ville de 48000 habitants), très religieuse, était alors très méfiante vis à vis des banques conventionnelles de type occidental. C'est Ahmed Al-Najjâr, économiste de formation, qui les initiera, à son retour d'Allemagne où il avait

fait ses études dans les années 50, à l'instar de ce qui s'est produit en Allemagne où ces institutions avaient joué un rôle essentiel dans la reprise économique de ce pays.

Ce projet a été mis au point par des étudiants égyptiens de l'Université de Cologne. Durant les quatre ans de vie, 9 sections ont été ouvertes, regroupant un million de clients. Ces caisses d'épargne ont pu distribuer des gains s'élevant à 8%. Ces caisses étaient régionales, mais du moment qu'on a voulu les centraliser, elles ont échoué. Elles ont été ensuite annexées aux banques traditionnelles.

Pour des raisons politiques, il a été mis fin à cette expérience. Ceci a ouvert la voie à la création de la Nasser Social Bank (1971).

En 1970, l'Organisation de la Conférence Islamique est créée et lance l'idée de la banque islamique.

En 1971 fut créée la banque Nasser, entreprise publique, actuellement placée sous la tutelle du Ministre des assurances et des affaires sociales. Elle consent, en matière sociale, des avances sans prélèvement d'intérêts pour les mariages, les funérailles, les frais de scolarité, les pèlerins et les démunis. Ses ressources, outre son capital social, sont constituées par ses propres bénéfices, les dépôts des clients et 2% des bénéfices nets des entreprises publiques. En outre, la banque peut obtenir de l'État des prêts sans intérêts. Elle distribue les bénéfices aux épargnants.

La banque islamique égyptienne Faysal fut créée ensuite par la loi 48 de 1977, modifiée par la loi 42 de 1981. La banque centrale égyptienne et d'autres banques traditionnelles ont ouvert des branches islamiques.

En 1978, au Luxembourg fut créée l'Islamic Bank, System International Holding. Elle a été la première banque en Europe à appliquer la *moudharaba* (que nous analyserons plus loin), par le truchement de filiales islamiques. Elle s'est installée au Luxembourg parce que les autres pays d'Europe avaient, à l'époque, refusé de lui accorder le droit de travailler sur leur territoire, car ils ne savaient encore quel but elle poursuivait. En fait, son rôle consistait à aider les musulmans installés en Europe.

En Arabie saoudite, il n'existe pas de banque islamique, bien que la plupart des capitaux finançant les banques musulmanes proviennent de ce pays. Ces banques, dans ce pays ont résolu le problème des intérêts en recourant au terme de revenu (*dakhl*) au lieu d'intérêt (*fa'idah*). On y trouve cependant *Sharikat al-Rajih al-masrifiyyah lil-istithmar*, qui est devenue une Banque islamique en février 1988, avec des sections dans différents pays occidentaux et arabes.

Référence bibliographique

Sami A. Aldeeb Abu-Sahlieh. Les intérêts et les banques en droit juif, chrétien et musulman.

Référence bibliographique

Nayla Comair-Obeid (1995). *Les contrats en droit musulman des affaires*. « Economica » (p. 169).

En 1975, il y a eu la création de la banque de Dubaï, suivie dans la même année par la Banque islamique de développement (BID) à Jeddah, établissement international groupant les pays membres de l'OCI.

Il faut aussi mentionner *Dar al-mal al-islami* (DMI), créée en Suisse le 27 février (juillet) 1981, qui est une institution financière privée de grande envergure sous forme de société holding, traitant avec 22 banques et sociétés diverses (assurances et sociétés d'affaires privées).

Un an après, le roi Fahd créa une Banque islamique: Dallah al Baraka, qui prendra un essor considérable et deviendra un grand groupe financier. Un très grand et riche saoudien, Sheikh Saleh Abdullah Kamel, deviendra le président du groupe qui prendra l'appellation d'Al Baraka Banking Group (ABG) et aura des succursales partout dans le monde (Europe, Asie, Algérie, Mauritanie...).

Le milliardaire saoudien, Sheik Saleh Kamel, Président de groupe d'opérations bancaires d'Al Baraka, dirige une alliance pour lancer la plus grande Banque islamique du monde avant la fin de cette année (2010), avec une offre publique initiale de \$3 milliards. Le méga groupe a annoncé l'année dernière qu'il aura un premier capital de \$10 milliards par un certain nombre d'offres publiques initiales et d'options d'achat d'actions privées.

Saleh Kamel possède une part de 28,10% d'Al Baraka, qui a une capitalisation boursière de \$1,46 milliards, a récemment signalé le revenu net de l'année entière (2009) de \$201 millions.

Dans certains pays arabes, les banques islamiques coexistent avec des banques conventionnelles comme en Égypte, au Bahreïn, aux Émirats arabes unis, au Soudan, en Jordanie, au Kuwait, en Tunisie et en Mauritanie. Au Pakistan et en Iran, par contre, elles sont les seules admises.

On trouve des banques et sociétés d'investissement islamiques aussi aux Bahamas, aux États-Unis, en Grande-Bretagne, au Luxembourg, au Danemark, en Australie, en Suisse, en Turquie, en Thaïlande, au Bangladesh, en Guinée et au Sénégal.

On peut résumer, pour conclure, par un panorama sur les modalités diverses d'islamisation des banques du golfe.

- Banques islamiques historiques: Al Rajhi Bank, Kuwait Finance House, Dubai Islamic Bank, Abu Dhabi Islamic Bank, Bahrain Islamic Bank, Shamil Bank.
- Banques récemment islamisées: Sharjah Islamic Bank (ex-NBS), Emirates Islamic Bank (ex-MEB), Kuwait Real Estate Bank, Dubai Bank.

Référence bibliographique

Anouar Hassoune. Conférence-débat: Finance islamique. Quel(s) marché(s) pour la finance islamique ? Une analyse comparative et critique des dynamiques régionales de la finance islamique » (p. 3). ESA, Moody's Investors service. ESA Beyrouth 29 février 2008, p.16.

- Banques partiellement islamiques: Toutes les banques saoudiennes, certaines agences des banques du Qatar, certaines filiales aux Émirats et au Bahreïn.

En Europe, la première banque islamique fut créée au Danemark en 1983. Ainsi, La Finance islamique a pris pied dans le système bancaire occidental.

La Grande-Bretagne a vu la naissance de sa première banque islamique en 2004. En effet, HSBC Amanah s'est lancée en 2004 dans la Finance islamique et a varié et développé ses activités dans de nombreux pays. Nous reviendrons, plus loin, sur cet exemple particulièrement intéressant comme modèle de réussite dans le secteur de la Finance islamique.

Alors que 80 pays connaissent déjà la Finance islamique, l'Angleterre a franchi le pas: la Financial Services Authority a agréé, un nouvel établissement bancaire, unique en Europe, l'Islamic Bank of Britain (IBB), première banque islamique de dépôt britannique, adoubee par Lord George, l'ancien gouverneur de la Banque d'Angleterre, qui a déclaré qu'elle « offrirait un vrai confort aux membres musulmans » de la société anglaise. Le siège d'IBB se trouve à Birmingham (qui compte une très forte communauté musulmane). Sa première agence se trouve à Edgware Road, au cœur du quartier arabe et aisé de Londres. L'IBB compte cinq autres agences (Birmingham et Leicester, Manchester, Leeds, Bradford et Glasgow).

Son capital de départ s'élève à 14 millions de livres (20,8 millions d'euros). Il a été souscrit par des investisseurs du Proche-Orient (Abu Dhabi, Qatar, Barheïn et Arabie Saoudite) et par un groupe de millionnaires anglais. À sa tête: Abdul Rahman Abdul Malik, ancien directeur de la Banque islamique d'Abu Dhabi. Son directeur du management: Michael Hanlon, ancien directeur régional de la banque de détail au sein de Barclays.

L'IBB offre une palette de services « normaux » comme les comptes, les cartes de crédit, la téléphonie et la poste bancaire, des crédits immobiliers, ainsi que des crédits pour les biens de consommation courante et la banque par Internet depuis 2005.

Notons que la Grande-Bretagne compte 2,5 millions de musulmans, contre près de 6 millions en France. Certains d'entre eux règlent leurs transactions en liquide, d'autres refusent de passer par la case banque pour acheter une maison, d'autres encore ouvrent un compte dans un institut bancaire la mort dans l'âme... Car pour les musulmans pratiquants, le dilemme est réel: s'adapter aux pratiques bancaires internationales, c'est trahir les préceptes du Coran.

À ces banques islamiques, il convient d'ajouter de nombreuses **sociétés d'investissement** créées par des hommes d'affaires ne pratiquant pas le *Riba*. Ces sociétés exercent leurs activités dans des domaines aussi variés que les transports par taxi, l'élevage de poulets, l'agro-alimentaire ou l'industrie du plastique.

La question qui vient à l'esprit est celle de savoir d'où vient la différence d'avec les autres banques ? D'abord, la palette des services exclut tout investissement dans des entreprises liées « à l'alcool, au tabac et à la pornographie... ». En outre, IBB respecte le précepte coranique qui interdit l'intérêt usuraire. Comment la banque dégage-t-elle des profits ? En partageant pertes et profits et en répartissant le risque entre elle et le client.

Ces solutions visent bien sûr à attirer les musulmans du pays (41% de Pakistanaï, 13% de Bengladis et 11% d'Indiens), ainsi que les centaines de milliers de visiteurs annuels en provenance du Moyen-Orient (600 000 rien que pour les mois d'été). Visés également: les investisseurs institutionnels, les fonds de pension et caisses de retraite du Proche-Orient ou d'Asie, soucieux de diversifier leurs avoirs. Mais l'IBB espère aussi séduire les non-musulmans. Car, même si un conseil de trois docteurs de la foi est chargé de surveiller la conformité des services financiers offerts avec la charia, ceux-ci sont bien sûr ouverts à tous.

Ainsi, en Malaisie, les produits bancaires islamiques, qui existent depuis plusieurs années, sont plus utilisés par les Chinois que par la population musulmane. L'IBB refuse les investissements dans des entreprises comme les brasseries, les casinos, les banques, l'armement ou encore les sociétés endettées. Une ligne de conduite rare... qui pourrait également attirer les partisans de placements éthiques.

Bien qu'elle reconnaisse ne pas disposer de chiffres pour 2009, l'association International Financial Services London (IFSL), qui promeut l'industrie financière britannique à l'étranger, estime que le marché de la finance islamique « a pu connaître une pause » l'an dernier, après cette forte croissance.

L'IFSL souligne que le pays compte désormais 22 banques actives dans la Finance islamique, dont 5 établissements qui sont y purement dédiés, les 17 autres étant des filiales de banques « classiques ».

Référence bibliographique

Le Figaro, 25 janvier 2010.

2. Principes de la finance islamique

La Finance Islamique repose sur un certain nombre de principes, qu'il est bon de rappeler pour mieux comprendre son essence et ce qui la distingue de la finance conventionnelle. Auparavant, il nous paraît judicieux de rappeler les rapports qui doivent exister entre l'économie et l'éthique.

2.1. L'éthique (et la solidarité sociale)

La *Chari'â* vise l'instauration d'une société dont les membres sont liés par des liens très particuliers. Le fait de se rencontrer cinq fois par jour (à la mosquée), de rompre le jeûne à la même heure, etc. développe un climat de fraternité spécifique de la société musulmane. Il en découle un système d'entraide entre les individus que renforce la Zakat (aumône légale), un des cinq piliers de l'Islam, ce qui contribue à l'émergence d'une solidarité sociale typique de la société islamique. C'est ainsi qu'« un prêt ne doit jamais prendre l'aspect d'une activité lucrative ou spéculative », la morale islamique n'envisage le prêt que dans un but de solidarité et d'entraide pour aider les personnes (parents ou alliés) se trouvant dans le besoin.

D'ailleurs, la tradition prophétique assimile ce type de prêt (*quard hassan*) à une aumône (*sadaqat*).

Toute la vie du musulman est rythmée par des événements qui le rapprochent de ses coreligionnaires et « l'un des objectifs de la loi islamique, et par conséquent de la FI, est de permettre l'instauration d'une justice sociale afin d'atteindre le bien-être tant des individus que de la société », dans le cadre d'une morale définie par la *chari'â*.

Comme l'économie émane de l'activité d'une société, elle ne peut être indépendante de la morale et du politique.

Reconnaître les formes de l'éthique est prioritaire en économie: vertu, responsabilité, discussion, justice. L'éthique se traduit par des évaluations et des sanctions vis-à-vis des membres d'une société dans laquelle, elle jouera le rôle d'un garde-fou.

Ainsi que l'affirme Joseph Stiglitz, Prix Nobel d'économie:

Référence bibliographique

Sanhoury (p. 237).

Référence bibliographique

Imane Karich (2004). *Finances & Islam* (p. 124). Éditions Le Savoir.

« Nous sommes une communauté mondiale et, comme toutes les communautés, il nous faut respecter des règles pour pouvoir vivre ensemble. Elles doivent être équitables et justes et cela doit se voir clairement. Elles doivent accorder toute l'attention nécessaire aux pauvres comme aux puissants et témoigner d'un sens profond de l'honnêteté et de la justice sociale. Dans le monde d'aujourd'hui, elles doivent être fixées par des procédures démocratiques. Les règles qui régissent le fonctionnement des autorités et des institutions des gouvernements doivent garantir qu'elles prêtent l'oreille et qu'elles répondent aux désirs et aux besoins de tous ceux qu'affectent les mesures et les décisions qu'elles prennent. »

Source: **Patrice Meyer-Bisch**¹ (2003). *L'éthique économique: une contrainte méthodologique et une condition d'effectivité des droits humains*.

⁽¹⁾Philosophe coordonnateur de l'Institut interdisciplinaire d'éthique et des droits de l'homme, Université de Fribourg (Suisse). Programme interdisciplinaire Éthique de l'économie, Secteur des Sciences sociales et humaines.

Jean-Paul Maréchal² pose le problème du choix d'un système de répartition par rapport à un autre. Selon lui, pour trancher ce problème, il ne s'agit pas de penser l'économie comme une science dure, mais d'y inclure l'éthique.

⁽²⁾in *Rev. économiste*, Université de Rennes.

Le respect de l'éthique est vu comme un moyen de jouir des biens de la terre contrairement à l'ascétisme chrétien.

Il convient de rappeler que pour le musulman, tout est permis, sauf ce qui est expressément interdit par la *Chari'â*. En effet, l'Islam permet à l'homme de profiter des biens matériels, à condition de conserver une éthique spiritualiste.

Référence bibliographique

Olivier Roy (1992). *L'échec de l'Islam politique*. Coll. « Esprit/Seuil » (p. 174).

Le prêt à intérêt a été critiqué tout au long de l'histoire de l'humanité.

Référence bibliographique

Isabelle Chapellière (2009). *Éthique & Finance en Islam* (p. 38). Éditions Koutoubia.

Il y a eu certes des penseurs, des philosophes et des économistes pour défendre l'utilité de la pratique de l'intérêt, néanmoins cette pratique fût critiquée tout au long de l'histoire. Parmi ces critiques nous pouvons citer, à titre d'exemple, Aristote:

« Ce qu'on déteste avec le plus de raison, c'est la pratique du prêt à intérêt [...] »

L'Islam ne constitue pas une exception dans l'interdiction de l'usure, la tradition juive a condamné également très clairement cette pratique, le *Tarbit* qui signifie *Riba*, en hébreu. Cependant, le *Tarbit* ne fut autorisé que pour les non juifs exclusivement.

L'église catholique était également très opposée à la pratique de l'intérêt, en fondant sa position ferme sur le texte biblique très explicite à ce sujet. Sous l'impulsion de Calvin (au XVIème siècle) l'autorisation fût donnée aux protestants et la pratique se répandit par la suite à l'ensemble de la communauté chrétienne, avec cependant la nuance qu'il fallait ne pas pratiquer un taux d'intérêt trop élevé.

Adam Smith (philosophe du XVIIIème siècle), considéré comme le « père » de l'économie politique, estima pour sa part que, par l'usure, « le capital est au risque de l'emprunteur qui est comme l'assureur de celui qui prête ».

Les penseurs et théoriciens socialistes ont également émis des critiques contre l'usure en affirmant que l'usurier (qui prête) reçoit des revenus sans fournir aucun travail, ce qui apparaissait à leurs yeux comme une injustice particulière.

Dans l'Arabie antéislamique, la pratique de l'usure était également très répandue, mais avec un caractère exponentiel. C'est cette forme que le Prophète a eu l'occasion de découvrir lorsqu'il était au service de Khadidja, qui deviendra par la suite son épouse. Il y avait la capitalisation de l'intérêt, où le créancier demandait au débiteur soit de payer ses dettes échues, soit d'avoir une prolongation du délai moyennant une augmentation de la dette et ainsi de suite jusqu'à ce que le débiteur soit réduit à esclave.

2.2. Le *Riba*

2.2.1. L'interdiction coranique

Étymologiquement, le terme *Riba* vient de raba, qui signifie en arabe, augmenter. Il est traduit par les mots usure et/ou intérêt. Il fut interdit par le Coran de façon progressive (comme le vin et les jeux de hasard). En effet, ce sont quatre versets coraniques qui font référence à cette interdiction dont la sévérité est allée crescendo, les versets mecquois étant plus indicatifs que prohibitifs comme les versets médinois (les deux derniers dans la liste ci-dessous):

- Verset 39 de la sourate des Al-Room: « ...Ce que vous donnez en vue d'un accroissement aux dépens des biens de vos semblables ne s'accroît pas auprès de vos semblables et ne s'accroît pas auprès de Dieu ».
- Verset 161 de la sourate des Al-Room: « Et aussi, parce qu'ils pratiquent l'usure et accaparent malhonnêtement les biens d'autrui. Aux impies nous avons réservé un châtiment douloureux. »
- Verset 130 de la sourate Al-Imran: « Croyants ! Ne vous livrez pas à l'usure en portant de double en double (votre créance). Craignez Dieu pour être heureux. »
- Versets 275-280 de la sourate de la Al-Baqara: « Ceux qui pratiquent l'usure se lèveront (le jour de la résurrection) tels des possédés... ».

C'est ce dernier verset qui est toujours cité lorsqu'on se réfère au *Riba*, car c'est lui qui l'interdit formellement. Il a été révélé à Médine quelques jours avant la mort du Prophète, ce qui a fait dire au Calife Omar: « Les versets traitant du *Riba* furent parmi les derniers versets révélés du Coran. Le prophète est mort avant qu'il ne nous en ait expliqué le sens...Je crains que nous n'ayons décuplé l'importance du *Riba* par peur du *Riba*...Que nous avons abandonné le neuf dixième des choses permises, toujours par peur excessive du *Riba*.

La définition la plus couramment admise du *Riba* dans un contexte Char'i est celle d'« un profit illicite découlant d'une inéquivalence dans la contre-valeur des prestations réciproques au cours de l'échange entre deux ou plusieurs biens de la même espèce, du même genre et régis par la même cause efficiente ».

2.2.2. L'interdiction dans la *Sunna*

La *Sunna* est venue compléter l'interdiction du Coran, on trouve dans le hadith des détails plus rigoureux. Le Prophète a institué autour de ce pêché (considéré parmi les grands pêchés « *AlKabair* » une limite qu'il a frappée de tabou, en l'assimilant à l'usure proprement dite.

Il ne s'agit pas du prêt, mais de certains types de ventes ou plutôt d'échanges:

- Certains articles ne peuvent s'échanger à crédit, même sans bénéfice.
- D'autres, sont susceptibles de bénéfices, mais non de crédit.
- Certains autres peuvent réaliser l'un et l'autre.

Ainsi, selon les dires du Prophète:

D'après Abou Saïd al Khoudri, le Prophète a dit: « Or contre or, argent contre argent, orge contre orge, dattes contre dattes, sel contre sel, égalité contre égalité, main à main, celui qui reçoit plus pratique l'usure, qu'il soit donnant ou prenant » (Sahih Mouslim).

En vertu de ce hadith du Prophète, l'échange de deux articles de même espèce et de même finalité est soumis à deux conditions:

- Egalité quantitative.
- Livraison simultanée.

L'échange de deux articles d'espèce différente et de même finalité est soumis à une seule Condition: la livraison immédiate.

L'échange de deux articles d'espèce différente et de même finalité est soumis à une seule Condition:

2.2.3. Quelques objectifs de l'interdiction de l'usure

La prohibition de l'intérêt vise donc plusieurs objectifs, dont ceux qui sont sociaux et ceux qui se rapportent à l'économie et à la morale.

Pour le droit musulman, l'intérêt est formellement interdit aussi bien par le coran que par la *sunna*, il semble que la raison d'être de cette interdiction soit celle même qui justifie la Zakat et *Al Ghanima* (la répartition du butin d'une guerre), et qui est d'éviter que les biens circulent exclusivement entre les riches.

Référence bibliographique

Nabil Saleh (1992). *Unlawful gain and legitimate profit in islamic law* (p. 16). Londres, 2ème édition: Graham and Trotman.

- **Sociaux.** L'interdiction de l'intérêt dans le droit musulman veut éviter de favoriser le capital par rapport au travail, le capital doit par conséquent profiter à son détenteur et à celui qui le fortifie par son travail. De même qu'elle vise à empêcher la formation au sein de la société musulmane d'une classe détentrice de capitaux, entre les membres de laquelle circulent les biens et une classe misérable qui travaillerait pour le bien-être de la première.
Or, en droit musulman la richesse n'est qu'un moyen pour réaliser le bien-être de la société toute entière, ceux qui la détiennent devront en rendre compte à Dieu. « Et vous rendrez compte alors de vos jouissances. » (At-takathor, 8).
- **Économiques.** Si le détenteur du capital pouvait par un contrat usuraire réaliser des profits considérables, il s'abstiendrait de prendre plus le risque pour se lancer dans le commerce ou dans n'importe quelle activité économique. Cela conduirait l'économie à la crise, par l'apparition, à côté du prêt à intérêt, d'autres comportements aussi nuisibles, sinon plus, que l'usure, à savoir la thésaurisation qui concerne les biens et l'argent et qui a été à son tour vivement interdite par le Coran qui dit : « À ceux qui thésaurisent or et argent sans les dépenser dans la voie de Dieu, fais l'annonce d'un châtiment douloureux » (Attawba, 34).
- **Moraux.** L'usure conduirait à réduire, voire détruire, le lien social né de la bienfaisance entre les membres de la société, car quelqu'un qui peut prêter un dirham pour deux ne s'amuserait pas à faire des prêts pour rien. D'ailleurs le Coran assimile le prêt aux nécessiteux (qui sont dans la gêne « Dhou ousratine ») à une aumône légale (Zakat).

2.2.4. Les formes de *Riba*

- *Riba al fadl* (ou *Riba* de solde). Vente ou échange d'un bien contre un autre de même nature avec un surplus. Terme utilisé dans le cadre du commerce, il couvre toutes les transactions au comptant, où il est question de paiement en espèces et de livraison immédiate de la marchandise. Il vise également toutes les pratiques commerciales conduisant à l'exploitation soit de l'acheteur, soit du vendeur par la malhonnêteté, la fraude ou les échanges injustes.
- *Riba an nassia* (ou *Riba* de report). Il a pour racine *nassa* qui veut dire remettre à plus tard, oublier, différer ou attendre. Il s'agit de la somme payée pour l'usage de capitaux empruntés ou en contrepartie d'un rééchelonnement dans le paiement d'une dette. La prohibition du *riba an nassia* implique que le fait de fixer à l'avance un rendement positif, un intérêt sur le prêt à titre de récompense pour l'attente n'est pas permis par la shari'a.

2.2.5. Controverses autour de la définition du *Riba*

Certains auteurs (jurisconsultes, économistes..) ont tenté d'atténuer les conséquences d'une définition trop restrictive du *Riba* prônée par d'autres, que l'on pourrait considérer comme conservateurs. Ce fut le cas du moderniste Sheikh Rashid Rida, de l'Imam Mohamad Abdo (début du XXème siècle) et plus récemment du Sheikh Mohamed Shaltout (1957), de Mohamed El Kardaoui (années 80)...

Mohamed Abdou, l'initiateur du fondamentalisme islamique, publia en 1903 une *fatwa* justifiant le dépôt de fonds dans les nouvelles caisses d'épargne et postales, mises en place par le décret du 14 février 1904, portant un intérêt de 2,5%.

On signalera ici qu'au début du XXème siècle, le gouvernement égyptien avait créé une caisse d'épargne dans le cadre de la poste, afin que les pauvres puissent y déposer leurs surplus. 3000 de ces pauvres ont cependant refusé de toucher les intérêts sur leur argent. Consulté, l'Imam Rashid Rida proposa alors de présenter ces intérêts comme un gain réalisé dans le cadre d'un contrat de *mu-darabah*.

Mohamed Tarboush invite les banques islamiques à faire la distinction entre une définition trop restrictive du *Riba* et les impératifs du développement économique. Pour lui, il y a une différence entre un prêt bancaire qui finance un investissement et un prêt destiné à aider un indigent malade qui emprunterait pour se soigner. Pour lui c'est l'intérêt prélevé sur ce dernier prêt qui serait prohibé.

Ainsi, pour échapper à l'interdiction des intérêts, on recourt aux ruses. Une de ces ruses consiste à réaliser la double vente, appelée *bay' al-'inan*: L'astuce consiste à ne faire jouer au bien échangé qu'un rôle fictif. Le prêteur vendait à l'emprunteur une marchandise donnée, pour un montant supérieur à celui dont avait besoin l'emprunteur, 220 par exemple contre 180. Les 220 étaient payables à terme et le prêteur rachetait la marchandise immédiatement à l'emprunteur, à 180. Ainsi le prêteur gardait sa marchandise et avait transféré 180 à l'emprunteur. Cette pratique grossière se répandit rapidement au delà du monde musulman.

Pour le cheikh libanais Al-'Alayli (décédé en 1996), la querelle relative aux intérêts est une tromperie sur les mots (*khida' al-alfaz*), menant à des difficultés insolubles. Selon lui, la banque est un intermédiaire, un courtier entre deux parties, l'un prête l'argent et l'autre emprunte. Or, le contrat de courtage est permis en droit musulman. D'autre part, la banque intermédiaire est soumise à la perte et au gain; on ne peut donc considérer le terme *fawa'id* (intérêts) comme synonyme du terme *riba* (usure) que le Coran interdit.

Référence bibliographique

Sami A. Aldeeb Abu-Sah-
lieh. Les intérêts et les
banques en droit juif, chré-
tien et musulman (p. 33).

Référence bibliographique

« Banking in perspective ». *Rev. Al Iktissad oual A'amal*.

Référence bibliographique

Al-'Alayli, 'Abd-Allah
(1992). *Ayn al-khata': tashih
mafahim wa-nadhrhah jadi-
dah* (2ème édition, p. 65-68).
Beyrouth: Dar al-jadid.

Muhammad Sayyid Tantawi, Grand Mufti égyptien et aujourd'hui grand Imam de l'Azhar, signale que les gains distribués par les banques musulmanes et les intérêts distribués par les banques classiques ne diffèrent que dans le nom. Afin de résoudre le problème posé par l'interdiction des intérêts, il propose de créer une commission chargée de revoir les termes utilisés par les banques, afin d'écartier tout soupçon d'intérêts. Il faudrait, d'après le Grand Mufti, abandonner le terme *fa'idah* (intérêt) et le remplacer par le terme *ribh* (gain) ou celui de *a'id* (revenu).

Mohamad Doualibi, propose une nouvelle classification de la notion de *Riba*: le *Riba* de production et le *Riba* de consommation. Selon lui le *Riba* prohibé du temps du prophète concernait uniquement le prêt à la consommation. Toutefois, cette classification a été remise en cause par Sanhoury.

Ce qu'il convient de noter, c'est que de nos jours ce sont les petits épargnants qu'il faut protéger et non pas les emprunteurs, qui sont le plus souvent des institutions (Banques, firmes...) suffisamment puissantes financièrement. Selon Al Qardaoui, le prêteur - en majorité, les petits épargnants - est le maillon le plus faible de la chaîne qui a besoin d'être protégé.

C'est donc le petit épargnant qu'il faut protéger contre la dépréciation de son pouvoir d'achat du fait de l'érosion monétaire due à l'inflation. D'ailleurs, un hadith prophétique met clairement l'accent sur le fait qu'il faut éviter de pénaliser l'une des parties (prêteur et emprunteur) « *La dharar ouala dhirar* ». Nous partageons intégralement l'avis de Nayla Comeir-Obeid lorsqu'elle affirme que « De nos jours cependant, nous croyons les rôles renversés: interdire au créancier de percevoir un intérêt sur l'argent prêté à un débiteur économiquement fort, c'est renforcer encore le débiteur aux dépens du petit épargnant.»

Référence bibliographique

Sami A. Aldeeb Abu-Sah-
lieh. Les intérêts et les
banques en droit juif, chré-
tien et musulman.

Références bibliographiques

Mohamad Doualibi (1953).
« La théorie de l'usure en
droit musulman » in *Travaux
de la semaine internationale de
droit musulman* (p. 139). Pa-
ris: Sirey.

Abdul-Razzak (1964). *Masa-
dir al-haq fi l fiqh al-islami; al-
Wasit fi sharh al-qanun al-ma-
dani* (p. 242). Dar an-Nahda
-arabiyat: Le Caire: 10 V.

Référence bibliographique

Nayla Comair-Obeid (1995).
*Les contrats en droit musulman
des affaires*. « *Economica* » (p.
46 et 54).

3. Les opérations des banques islamiques

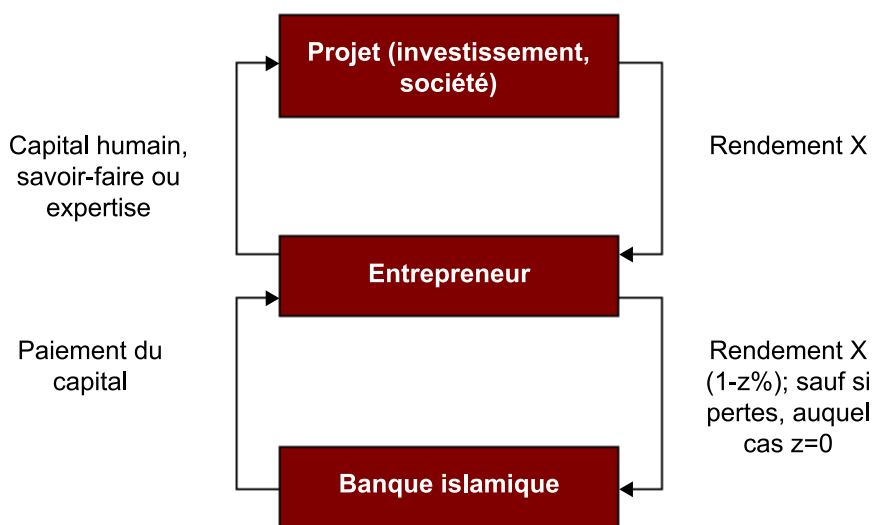
Les principaux contrats financiers islamiques

Appellations	Caractéristiques	Correspondance avec des instruments occidentaux
<i>Moudharaba</i>	Capital entièrement fourni par la banque pour le financement du projet. Partage des profits du projet entre la banque et l'entrepreneur selon un ratio prédéterminé. Pertes du projet supportées par la banque, sauf s'il y a négligence de l'entrepreneur.	Capital-investissement
<i>Moucharaka</i>	Capital procuré par la banque et deux ou plusieurs partenaires auxquels elle s'est associée. Profits et pertes distribués au prorata des contributions respectives en capital	Capital-investissement. Toutes les parties ont un droit de regard sur la gestion du projet
<i>Mourabaha</i>	Le vendeur informe l'acheteur du coût d'acquisition du bien et négocie avec lui une marge de profit. Le prix, la marge incluse, habituellement payé en versements échelonnés.	Le vendeur informe l'acheteur du coût d'acquisition du bien et négocie avec lui une marge de profit. Le prix, marge incluse, habituellement payé en versements échelonnés.
Qard hassan	Prêt sans intérêt avec couverture des frais bancaires réels par l'emprunteur	Prêt mutualiste
<i>Ijara</i>	Achat d'un actif du client par la banque puis revente à terme à ce dernier	Crédit-bail
<i>Ijara wa iktina</i>	Location avec acquisition. Un bien est loué pour une période déterminée. Le coût de location est échelonné sur la période. À terme, celui qui a loué peut acquérir le bien.	Cession-bail, S'applique principalement à des biens d'équipement et du matériel de transport.
<i>Bay'mu'ajjal</i>	Achat d'un actif par la banque puis revente à son client avec paiement différé	Vente à terme ou <i>forward</i>
<i>bay ias-salim</i> ou <i>bay ias-salaf</i>	Vente à livraison différée. L'acheteur paie comptant au vendeur le prix négocié avec promesse du vendeur de livrer le bien à terme.	S'applique surtout à des biens agricoles et manufacturés dont la qualité et la quantité peuvent être spécifiées sans ambiguïté.
<i>Sukuk</i>	Emprunt obligataire adossé à un contrat de crédit-bail	Emprunt obligataire

Source: André Martens (2001). « La finance islamique: Fondements, théorie et réalité ». Cahier 20-2001.

3.1. Le contrat de *moudharaba*

Les contrats de Mudharaba ou rendements partagés



Sources: Standard & Poor's

3.1.1. La *Moudharaba* ou « partenariat passif »

Contrat d'association par lequel la banque apporte le capital moyennant un partage des bénéfices et des pertes qui peuvent en résulter. La gestion incombe uniquement au client (*modhareb*). Par la *moudharaba*, la banque finance entièrement l'entrepreneur et partage les bénéfices (s'il y en a) avec celui-ci selon un pourcentage fixé à la signature du contrat. La seule source de revenu possible pour l'emprunteur est sa part de bénéfice (il ne reçoit aucun salaire) et la banque prend entièrement à sa charge les pertes éventuelles. C'est donc un instrument de partage des bénéfices et des pertes. Il prend la forme d'une commandite simple ou d'une association à but lucratif matérialisée par un contrat entre la banque (*Rabb al maal*) et un ou un groupe d'entrepreneurs (*moudareb*).

On peut dire que c'est un contrat de fiducie par lequel une partie fournit le capital pour un projet, et l'autre, le travail. L'opération consiste pour la banque à participer à un projet par un apport de capital, c'est un contrat fondé sur le partenariat.

De son côté, le promoteur fournit son travail (capital humain), son savoir-faire et peut également faire un apport en capital.

Dans cette opération, la banque est le seul pourvoyeur de fonds, tandis que le ou les promoteurs n'apportent que de l'industrie et/ou leur savoir faire. Cependant, il peut arriver que l'on demande à l'entrepreneur de participer au capital dans le but d'inciter ce dernier à s'impliquer davantage dans le projet. La banque ne s'immisce pas dans la gestion du projet, sauf si l'entrepreneur

le souhaite. Cependant, dans la pratique, la banque désigne un ou plusieurs experts chargés de suivre le fonctionnement du projet à l'aide du plan de développement élaboré par le promoteur. L'entrepreneur coopérera pleinement avec ces experts qui devront être associés à toute modification stratégique ou changement susceptible d'influencer les résultats. Le promoteur a donc le feu vert tant qu'il suit la ligne de conduite stipulée dans le contrat de *moudaraba*.

En cas de faillite, la banque supporte les pertes financières et le promoteur ne subira que des coûts d'opportunité, c'est-à-dire son temps et ses efforts. Cependant si la faillite est due à une négligence ou à une faute de gestion de l'entrepreneur, celui-ci devra assumer sa part de responsabilité.

Les fonds de Moudaraba sont accordés après une analyse des dossiers de demande présentés par les intéressés. Le choix porte d'abord sur les projets qui ont une rentabilité prévisionnelle très élevée (atteignant 25%) et présentant moins de risques. À cela il faut ajouter la faisabilité du projet, le coût des investissements, la compétence de l'entrepreneur, ses expériences en la matière, sa moralité, sa motivation...

En général dans une opération de Moudaraba, la banque fournit 75% à 95% des fonds et cela par tranches, selon la planification indiquée dans le contrat.

Il convient de signaler qu'il existe une variante de la *moudharaba*, la *moudharaba* en deux étapes (*moudhareb two tiers*), dans laquelle la banque joue le rôle classique d'intermédiaire financier et donc, de *mudhareb*, pour le compte des clients qui ont effectué des dépôts chez elle. Elle sera en fait le réel investisseur pour les épargnants. L'entrepreneur (emprunteur) sera lui aussi considéré comme *moudhareb* vis-à-vis de la banque, du fait qu'il s'engage à faire fructifier le capital emprunté, dont il sera rémunéré en partageant le risque. De même les déposants (épargnants) seront des *moudaribine* puisqu'ils partagent eux aussi la prise de risque (rémunérés non pas sur la base d'un taux d'intérêt, mais sur les bénéfices éventuels).

Concernant les bénéfices, une clé de répartition est fixée suite aux négociations entre les deux parties. La rémunération de la banque varie entre 40% et 55% des bénéfices nets.

Le projet doit présenter à l'origine des conditions de rentabilité. Le partage des bénéfices est convenu entre les parties et les pertes sont supportées par le fournisseur des fonds, sauf s'il y a faute, négligence ou violation des conditions acceptées par la banque.

Les opérations d'investissement intéressent davantage le crédit à moyen et long terme.

Il s'agit d'une forme de capital-risque.

Référence bibliographique

Moussa Yabré (2007-2008). « Banques islamiques: les principes et les modes de financement islamiques proposés aux PME ». Master Finance, p. 66.

La *moudharaba* permet à un promoteur de mener un projet grâce à des fonds avancés par des bailleurs de capitaux, dont la clé de répartition des gains et des pertes est fixée dans le contrat. Les bailleurs de capitaux supportent entièrement les pertes et les promoteurs ne perdent que le fruit de leur travail.

D'après la définition de la Banque islamique de développement (BID), c'est une « forme de partenariat où une partie apporte les fonds et l'autre (*moudhareb*) l'expérience et la gestion. Le bénéfice réalisé est partagé entre les deux partenaires sur une base convenue d'avance, mais les pertes en capital sont assumées par le seul bailleur de fonds ».

Son application est modulable dans la mesure où une participation dégressive est envisageable grâce à un instrument technique islamique de financement des projets, fondé sur la « participation au capital » et assorti de différents types d'arrangements pour la répartition des pertes et profits. Les partenaires (entrepreneurs, banquiers, etc.) contribuent aussi bien au capital qu'à la gestion des projets. Les bénéfices sont répartis selon des coefficients préétablis en fonction du niveau de participation au capital.

Le contrat *moudharaba* est, du point de vue de la forme, une société en participation comportant une distinction claire entre le bailleur de capitaux et l'entrepreneur qui a, lui, la haute main sur son projet. La banque est le bailleur de fonds (*rab al-mal*) et finance un projet proposé par un entrepreneur (*moudhareb*). De nos jours, la *moudharaba* peut s'appliquer à diverses activités économiques.

Le contrat est établi sur la base d'un partage pré-établi des profits sans intervention de l'investisseur (banque ou fonds d'investissement) dans la gestion. Les pertes sont subies entièrement et uniquement par lui.

On peut rencontrer une autre formule identique à celle des sociétés d'investissements, un gestionnaire peut être chargé du placement de fonds mis en commun. Sa responsabilité est relativement limitée, mais il est suffisamment intéressé aux résultats. Les fonds sont investis dans les activités définies en termes généraux.

Les modalités de partage des bénéfices et des risques sont adaptées à chaque investissement.

Cette opération de *moudharaba* est assimilée par certains auteurs à une commandite simple ou par actions.

3.1.2. Caractéristiques du contrat de *moudharaba*

- Le montant de l'apport en numéraire du bailleur de fonds, y compris les charges induites par ce contrat, la date et les modalités de remise du capital à l'entrepreneur.
- La durée de vie de la *moudharaba*.
- Les droits et les obligations des parties: Il existe deux sortes de *moudharaba*: *moudharaba* limitée (*mouqayyada*), lorsque l'objet de l'opération est défini et décrit avec précision et *moudharaba* libre (*moutlaqa*), lorsque l'objet du contrat est laissé au libre choix du *moudhareb*.

En outre, il y a lieu de préciser que la banque islamique se réserve le pouvoir de contrôler et de vérifier les comptes et les documents.

- Les garanties que doit fournir le *moudhareb* contre toute négligence ou violation de sa part des clauses du contrat de *moudharaba*.
- Les conditions et les règles relatives à la prolongation, à la liquidation ou au partage de la *moudharaba*.
- Le mode de distribution des bénéfices de la *moudharaba*, sous la forme d'un pourcentage indivis des bénéfices et non d'une somme forfaitaire ou d'un pourcentage du Capital de la *moudharaba*.

Cette commandite est utilisée en fait pour donner la possibilité aux petits entrepreneurs n'ayant pas les fonds nécessaires de concrétiser leur projet. C'est la raison pour laquelle elle est utilisée essentiellement pour les PME.

La *mudharaba* était déjà pratiquée dans l'ère préislamique par les habitants de la Mecque, dont l'activité principale était le commerce: ils organisaient deux expéditions par an, en été à El Sham, en hiver au Yémen. Ceux qui ne pouvaient pas voyager...avaient l'habitude de donner une partie de capital à ceux qui partaient contre une certaine part de profit.

Ainsi, il a été rapporté dans la « *Sira* », biographie du Prophète, qu'avant la révélation, Khadidja, avant de l'épouser plus tard, lui proposa une association sous la forme de *moudharaba* lors d'un voyage qu'il devait faire à son service en Syrie en tant que *moudareb* au capital, avant sa période prophétique. Il gagna beaucoup d'argent et lui versa la quote-part qui lui revenait pour le financement qu'elle avait assumé.

De même que les compagnons (qu'Allah soit satisfait d'eux) pratiquaient des transactions dans la *moudharaba*, le Prophète a accepté cette pratique.

Il est à noter que ce type de contrat constitue un risque élevé pour la banque parce que la banque fournit des capitaux au *moudhareb* qui entreprend les travaux et la gestion et s'engage à lui présenter les garanties nécessaires en cas de négligence et de violation de propriété.

Les banques islamiques prennent généralement toutes les précautions indispensables pour réduire le risque et garantir une meilleure exécution de la *moudharaba* pour atteindre sérieusement cet objectif.

3.1.3. Les principales étapes de la *moudharaba*

- Établissement du projet de *moudharaba*. La Banque: fournit le capital nécessaire en tant que propriétaire du capital. Le *moudhareb* fournit l'effort et l'expertise (connaissances, savoir-faire..) pour l'investissement des capitaux en échange d'une participation au bénéfice convenu.
- Les résultats de *moudharaba*. Les deux parties calculent les gains et répartissent les profits au terme fixé pour la *moudharaba*. Cette opération peut être faite périodiquement, selon les conditions du contrat et dans le respect des règles juridiques en la matière.
- La participation au capital. La banque récupère le capital de la *moudharaba* à laquelle elle a contribué avant de répartir les profits entre les deux parties. En cas d'accord pour répartir les bénéfices périodiquement avant le règlement final, ceux-ci doivent être mis en réserve sur un compte jusqu'à ce que la sécurité des capitaux soit assurée.

Un parallèle peut-être fait entre l'analyse des fondements du capital-risque d'une part et des principes des techniques participatives, sous la forme de la *moudharaba*, de la finance islamique d'autre part, car ces deux méthodes de financement semblent relativement proches.

À noter que les gestionnaires n'ont pas à garantir un niveau de rentabilité au bailleur. Ils ne peuvent être mis en cause qu'en cas de mauvaise gestion de l'affaire.

Le rôle de la banque islamique diffère vis-à-vis du porteur du projet. Ce dernier ramène généralement des fonds propres parallèlement aux financements bancaires.

Les banques islamiques utilisent la *moudharaba* comme le mode essentiel accredité par elles avec les investisseurs qui sont capables de travailler s'ils sont médecins ou ingénieurs ou s'ils sont commerçants ou artisans. La banque fournit le financement adéquat en tant que propriétaire du capital en échange d'une part au bénéfice, qui sera convenue.

Ce mode réalise l'intérêt des deux parties, le propriétaire du capital et le *moudhareb*.

3.1.4. La *moudharaba mutlaka* et la *moudharaba mukayyada*

Dans la pratique, on a souvent affaire à une « *moudharaba* » à deux niveaux, où dans ses rapports avec le client qui apporte son capital, la banque joue le rôle du *moudhareb*, alors que s'agissant de mettre cet argent à la disposition des entrepreneurs, elle devient le bailleur de fonds ou *rab-el-mal*; les entrepreneurs seront alors les *moudhareb* dans ce volet de la *moudharaba*. Toutefois, l'étendue des pouvoirs du *moudhareb* n'est pas la même dans les deux volets: dans ses rapports avec le bailleur du capital, la banque dispose le plus souvent des pouvoirs les plus larges dans ses choix commerciaux. C'est la *moudharaba mutlaka*, à caractère général, le *moudhareb*, c'est-à-dire la banque bénéficiant d'un blanc-seing dans ses rapports avec ses clients bailleurs de fonds. Mais lorsqu'il s'agit pour elle de traiter avec les entrepreneurs à qui elle va avancer le capital, la banque devient « *Rab el mal* » et impose à ses partenaires utilisateurs des crédits, une *moudharaba mukayyada*, à caractère restreint: c'est ainsi qu'elle orientera l'investissement de manière à diminuer les risques. La Banque islamique adopte n'importe quelle opinion des quatre écoles juridiques à condition qu'elle contribue à la réussite de sa nouvelle conception d'investissement.

Enfin, il faut signaler que ce contrat n'est utilisé que pour des projets à court terme: acquisition de matières premières, opérations d'import-export, etc. Compte tenu du risque élevé de ce genre de financement, la banque islamique est très rigoureuse pour la sélection des clients et des projets et elle recourt à des études préalables et exige des rapports périodiques pour suivre la bonne marche du projet. C'est la raison pour laquelle ce genre d'opérations ne représente que 20% environ des activités des banques islamiques.

3.2. Le contrat de *moudharaba*

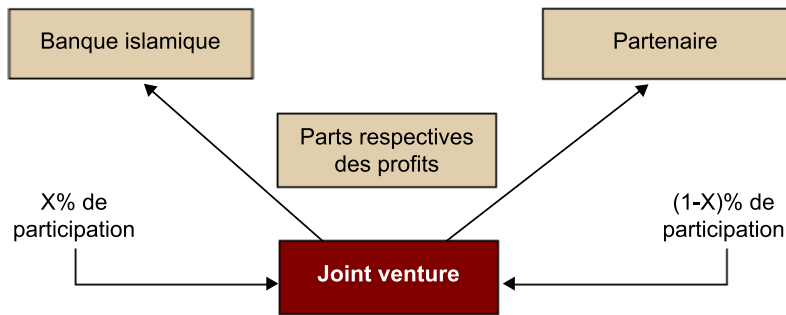
3.2.1. La *Moucharaka* ou « partenariat actif »

La *moucharaka* est une association entre deux parties (ou plus) dans le capital d'une entreprise, un projet ou une opération, moyennant une répartition des résultats (pertes ou profits) au prorata du capital investi. Elle s'apparente à une *joint-venture*.

Référence bibliographique

A. Abi Haidar, op. cit. p. 296. art. 1329 et 1331 de la Med-jellé, qui distingue la *moucharaka mufawada*, dans laquelle les parts sont égales et la société « anane », dans laquelle l'égalité est rompue. (Mohamad Khaled el Atassi, la Med-jellé annotée op.cit. Tome 3, Homs 1933, p. 252s, (en arabe))

Contrats de Musharaka ou participation (JV)



Source: Anouar Hassoune et Mohamed Damak (novembre 2007). *Les habits neufs de la Finance islamique*. Paris: Master Asset Management

C'est un contrat de financement qui part du même principe que la *moudharaba*, seulement ici nous sommes dans le cas d'une association qui ressemble souvent à une société de fait. La *moucharaka* est un contrat de partenariat entre deux ou plusieurs parties, en général entre une institution financière et un ou un groupe d'entrepreneurs, où chaque partie doit réaliser un apport en numéraire ou en nature.

Par la *moucharaka* ou « partenariat actif », la banque agit dans ce type de contrat comme un actionnaire, profits et pertes étant partagés entre elle et l'emprunteur, au prorata de leurs parts respectives dans l'actif de l'entreprise.

Les biens et prestations, objet de la *moucharaka*, doivent être conformes aux prescriptions de l'Islam (licites).

C'est un partenariat entre une institution financière et une entreprise sur la base duquel l'institution financière comme l'entreprise investissent dans le projet. L'institution financière et son partenaire partagent les profits et les pertes selon des proportions prédéfinies. On est proche du concept de tour de table avec des industriels et des financiers qui a été utilisé pour monter nombre d'affaires nouvelles en leur temps (Total, RTL, M6, Bouygues Télécom,...).

Dans la *moucharaka*, une grande partie des fonds est apportée par la banque.

Le *moucharaka* peut s'appliquer aux activités du commerce, de l'industrie et de l'agriculture.

La banque est autorisée à participer à la gestion, mais peut aussi ne pas faire usage de ce droit. Il existe des contrats *moucharaka* avec participation constante ou décroissante. La banque conserve la part de bénéfice de l'utilisation pour le remboursement de l'apport en capital. Mais elle peut aussi revêtir des formes plus élaborées.

Référence bibliographique

Lachemi Siagh. *L'Islam et le monde des affaires* (p. 65).

En tout état de cause, cette contribution se réalise suivant l'une des deux formules suivantes: La *moucharaka* définitive ou la *moucharaka* dégressive

3.2.2. La *moucharaka* définitive

La Banque participe au financement du projet de façon durable et perçoit régulièrement sa part des bénéfices en sa qualité d'associé copropriétaire. Il s'agit en l'occurrence pour la Banque d'un emploi à long ou moyen terme de ses ressources stables (fonds propres, dépôts participatifs affectés et non affectés...). L'apport de la Banque peut aussi revêtir la forme d'une prise de participation dans des sociétés déjà existantes, d'un concours à l'augmentation de leur capital social ou la contribution à la formation du capital de sociétés nouvelles (achat ou souscription d'actions ou de parts sociales).

Ce type de *moucharaka* correspond dans les pratiques bancaires classiques aux placements stables que les banques effectuent, soit pour aider à la formation d'entreprises ou tout simplement pour s'assurer le contrôle d'entreprises existantes.

3.2.3. La *moucharaka* dégressive (ou *moucharaka moutanaquissa*)

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

Cette formule s'apparente aux participations temporaires dans les opérations bancaires classiques. Les Banques islamiques ont développé la *moucharaka moutanaquissa* qui consiste à participer au financement de l'acquisition notamment d'un bien immobilier (habitation). Une grande partie des fonds (80-90%) est apportée par la banque et le reste (20-10%) par le particulier. Le remboursement obéit à un tableau d'amortissement qui comprend, outre le capital principal, les bénéfices tirés par la banque pour cette opération.

Pour faciliter la compréhension de cette formule, nous reprendrons l'exemple fourni par Isabelle Chapellière, tiré d'un fait réel au début des années 1980:

« La Banque islamique Abd Assam Almisry s'était entendue avec une grande agence de voyages pour importer des bus pour les sites touristiques du pays.

Chaque bus coûtait 5 millions de livres égyptiennes. La banque en payait 4 et la compagnie 1. La somme apportée par la banque était remboursée par des traites annuelles de même valeur, sur une période de 5 ans. L'étude prévisionnelle de ce projet prévoyait que le taux de profit net serait d'environ 42% par an. Si le taux de profit net à la fin de chaque année avait été de 40%, il aurait été partagé selon les règles suivantes: 15% pour la compagnie de voyages (considérée comme *moudarib*) pour avoir géré le projet, le reste aurait été divisé selon l'apport de capital, pour la première année, par exemple, 80% pour la banque et 20% pour la compagnie.

Ensuite, la part de la banque dans le profit baissait chaque année; selon le même pourcentage que la traite payée, les traites étant payées annuellement (4 millions par an) et, au bout de cinq ans, les bus étaient devenus la propriété de la compagnie de tourisme.

Sur cinq ans, la compagnie de tourisme a accumulé 7,5 millions de livres en tant que *moudarib* et 25,5 millions en tant que bailleur de capital, soit un total de 33 millions de livres, dont il faut déduire 20 millions de remboursement à la banque pour sa participation au capital. Mettant ce profit net en relation avec le capital investi au départ, soit 5 millions de livres, le taux de rendement du capital a été, pour l'ensemble de la période, de 260%.»

3.2.4. L'avantage de ce mode de financement

Le financement par *moucharaka*, grâce à sa souplesse et à sa vocation participative, présente plusieurs avantages pour les différents opérateurs économiques.

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

En plus de son caractère de financement ponctuel d'opérations commerciales à court terme (notamment de revente en l'état ou d'import-export) et des prises de participation, la *moucharaka* peut être aussi une forme de crédit à long et à moyen terme. Aussi, la *moucharaka* est-elle très sollicitée par les promoteurs pour la création de petites et moyennes entreprises sous forme de sociétés de diverses formes (SPA, SARL, SNC...). En outre, les associations par *moucharaka* peuvent revêtir la forme d'une société anonyme et jouir de tous les droits en tant que telle. Dans cette opération, toutes les parties prenantes sont associées à la gestion du projet sauf en cas de refus de l'une d'elles d'y prendre part.

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

Référence bibliographique

Isabelle Chapellière (2009). *Ethique & Finance en Islam* (p. 133 et ss.). Éditions Koutoubia.

3.2.5. Les principales techniques

Les principales techniques peuvent être regroupées en deux catégories:

- La *moufawada*: les associés peuvent librement prendre des décisions par rapport à l'activité, toutes les parties prenantes à l'association ont la même contribution initiale, jouissent des mêmes privilèges et reçoivent la même part dans les profits/pertes.
- *Inan*: la contribution initiale des associés est différente, leurs droits et parts dans le bénéfice sont également différents, proportionnels ou non à leur participation initiale. Les décisions doivent émaner d'un consensus.

3.2.6. Besoins de financement des petites entités

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

L'apport de chaque partie doit être disponible au moment de la réalisation de l'opération objet du financement. Toutefois, la *chari'a* autorise la *moucharaka* dans des opérations bénéficiant de différés de paiement, à condition que chacune des deux parties assume une partie de l'engagement vis à vis du/des fournisseur(s) (*charikat woudjouh*).

L'apport de la Banque islamique dans cette forme de *moucharaka*, consiste généralement en l'émission d'une garantie bancaire (aval, crédit documentaire, lettre de garantie, caution sur marché, etc.).

Chacune des deux parties doit accepter le principe de la participation aux pertes et profits de l'entreprise financée. Toute convention visant à garantir à l'une des parties la récupération de son concours, indépendamment des résultats de l'opération, est nulle et non avenue. À cet égard, la Banque n'a le droit de réclamer le remboursement de son apport que dans les cas de violation par son partenaire d'une clause quelconque du contrat *moucharaka*, de négligences graves dans la gestion de l'affaire (par référence aux règles usitées en la matière) et dans les cas de mauvaise foi, de dissimulation, d'abus de confiance et d'autres actes similaires.

La Banque peut requérir de son partenaire la constitution de garanties, mais elle ne peut les faire jouer que dans l'un des cas des actes susmentionnés.

3.2.7. La clé de répartition des bénéfices

La clé de répartition des bénéfices entre les deux parties doit être explicitement arrêtée lors de la conclusion du contrat, afin d'éviter toute cause de litige. Si la part de chaque partie dans les bénéfices est librement négociable, le partage des pertes éventuelles doit se faire dans les mêmes proportions que le partage des bénéfices, conformément aux principes, le gain en contrepartie de la perte (*El Ghounmou bi el Ghounmi*).

Le partage des profits ne peut avoir lieu qu'après réalisation effective des bénéfices (pas d'anticipation sur les résultats). Des avances peuvent être néanmoins prélevées d'un commun accord entre les parties concernées, à charge de régularisation à la clôture de la *moucharaka* ou de l'exercice selon le cas).

Enfin, il convient de signaler que le Prophète a constaté que la pratique de la *moucharaka* avait déjà prévalu dans les activités commerciales en Arabie. Il a non seulement ratifié, mais également lui-même fait des affaires sur la base de la *moucharaka*.

Si les spécialistes s'accordent à dire que la *moucharaka* est probablement l'instrument financier islamique le plus fidèle aux préceptes fondamentaux de l'Islam, cette technique de financement est, dans la réalité, très peu utilisée. Elle n'est utilisée essentiellement que dans des projets d'investissement à petite échelle.

En somme, dans la *moucharaka*, la banque s'associe avec son ou ses client(s) dans des opérations (commerciales, foncières, agricoles, industrielles...), ponctuelles ou durables, les pertes sont supportées par tous les partenaires au prorata de leurs apports, contrairement à la *moudharaba* dans laquelle seul le client qui apporte le capital aura à subir les pertes. Les profits peuvent ne pas être répartis en parts égales, puisqu'il faudra, d'après les jurisconsultes hanafites et hanbalites suivis, dans la plupart des cas, par les banques islamiques, tenir compte de la valeur que l'on reconnaît à l'apport du chef du projet qui a mené à bien l'entreprise, ce qui autorise une répartition des bénéfices qui ne seront pas proportionnels au capital investi. Alors que Les chaféites et les malékites exigent que les bénéfices soient répartis au prorata du capital.

3.2.8. *Moucharaka ad-dayma* et *moucharaka al mutanakissa*

Comme pour la *moudharaba*, on retrouve ici deux formes de *moucharaka*.

Il y a d'une part la *moucharaka ad-dayma* ou permanente, pour laquelle la banque devient actionnaire dans une entreprise de façon permanente, comme son nom l'indique. Elle n'est pas un simple bailleur de fonds, elle est co-proprétaire de l'entreprise, au prorata de sa participation. Même si elle est idéale pour le court terme, la forme permanente constitue un handicap pour le long ou le moyen terme, lorsque l'entreprise rencontre des difficultés. En effet, la

Référence bibliographique

La finance islamique: définition, activités et instruments. Daily-bourse.fr, la Griffes des marchés.

banque est placée devant un dilemme, elle devra choisir entre la perpétuation de sa participation dans une entreprise défaillante ou la vente à perte de sa part.

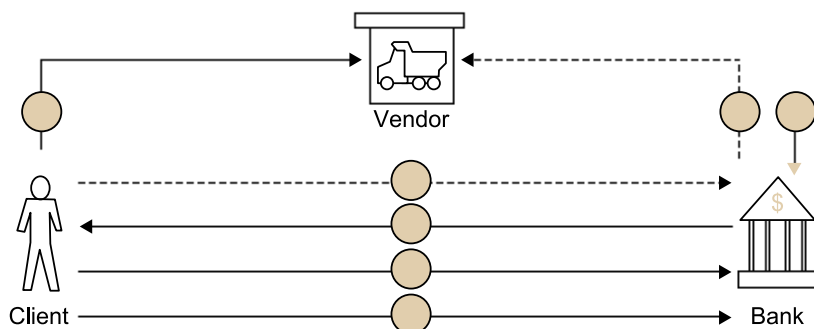
C'est pourquoi une autre forme de *moucharaka* a vu le jour à la suite, semble-t-il, de la conférence des banques islamiques, réunie à Dubai en 1979. Il s'agit d'une participation dégressive appelée la *moucharaka al mutanakissa* ou parfois al *moucharaka al mountahiya bil tamallouk*, ce qui signifie une participation devant aboutir à l'appropriation par le promoteur ou l'entrepreneur, de tout le projet, une fois que la banque aura récupéré les fonds qu'elle a investis.

La compatibilité de telles structures au regard de la *chari'a* a été remise en question, de telle sorte qu'il est actuellement de plus en plus rare d'avoir recours à une promesse d'achat dans le cadre d'une transaction basée sur une *moucharaka*.

Référence bibliographique

Guide de la Finance Islamique (p. 17).

3.3. Le contrat de la *mourabaha*



Source: Moussa Yabré (2007-2008). « Banques islamiques: les principes et les modes de financement islamiques proposés aux PME ». Master Finance

3.3.1. Caractéristiques de la *mourabaha*

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

C'est un contrat par lequel la banque achète préalablement et réellement des marchandises (stocks, matières, produits intermédiaires) et les revend, au comptant ou à crédit à son client, moyennant une marge bénéficiaire convenue entre les deux parties (Banque vendeuse). L'opération de crédit n'est qu'un accessoire à l'opération commerciale. La marge bénéficiaire revenant à la Banque ne se justifie que par le caractère commercial et non financier de la

transaction (l'achat et la revente doivent être réels, non fictifs). À cet égard, il y a lieu de rappeler que si la *mourabaha*, telle que pratiquée par les Banques islamiques, est une opération de vente à terme.

Le prix de revient, la marge bénéficiaire de la Banque et les délais de paiement doivent être préalablement négociés et acceptés par les deux parties.

La *mourabaha* est à la base de nombreuses opérations économiques. Elle va du financement de l'achat d'un bien durable (véhicule, machine...) à l'immobilier. Elle fut utilisée essentiellement dans les opérations à caractère commercial. De nos jours, devant sa flexibilité, certaines banques islamiques l'utilisent pour le placement de leur trésorerie dans des instruments liquides à court terme, équivalents islamiques des créances interbancaires.

C'est un des instruments financiers les plus utilisés par les institutions financières islamiques, même si, au cours des dernières années, face à l'accroissement de la taille et de la sophistication des opérations de ces institutions financières, son importance a quelques peu décliné

Ce type de contrat est également utilisé dans l'immobilier (remplacer l'équipement de transport par un bien immobilier dans le schéma ci-dessus.)

3.3.2. Déroulement de l'opération (se référer au schéma)

Le client acheteur identifie un bien qu'il veut acheter et négocie le prix d'achat avec le vendeur.

Le client contacte sa banque et négocie avec elle le prix de revente (prix d'achat + marge bénéficiaire). La banque et le client s'accordent également sur les modalités de remboursement.

La banque achète le bien pour le compte de son client et en devient propriétaire.

Elle le « revend » ensuite à son client au prix de revente. Finalement, le client rembourse la banque selon les modalités de remboursement convenues.

L'objet du contrat *mourabaha* doit être conforme aux prescriptions de la *Charri'a*, pas de financement de produits prohibés par l'Islam.

En cas de retard dans le paiement des échéances, la banque peut appliquer au client défaillant des pénalités de retard. Cependant, à aucun moment elle ne peut réviser à la hausse sa marge bénéficiaire pour compenser le dépassement des délais. En outre, en cas de mauvaise foi du client, la banque est en droit

de réclamer, en sus des pénalités, un dédommagement des échéances non honorées. Mais, il se pose ici le problème de la définition et de la preuve de la mauvaise foi.

La marchandise ne deviendra la propriété exclusive et définitive de l'acheteur final qu'après la réalisation du contrat *mourabaha*. Il en sera ainsi, quels que soient les incidents qui peuvent survenir par la suite. Toutefois, la Banque a la possibilité de prendre un gage sur les marchandises vendues en garantie du paiement. Elle peut aussi tenir compte des cas de mévente du client et lui accorder un rééchelonnement de son échéancier sans que cela n'entraîne une majoration de la marge.

3.3.3. Critiques de la *mourabaha*

Malgré ses avantages et sa flexibilité, la *mourabaha* n'est pas à l'abri de critiques.

La *mourabaha* peut, bien sûr, être confondue avec un prêt à intérêt, car on retrouve le remboursement différé d'un bien, en l'occurrence l'argent emprunté, associé à un surcoût ressemblant à l'intérêt ou à un « prix du temps ». Il peut arriver souvent de voir dans la pratique que les banques islamiques augmentent le prix du bien vendu par rapport à la durée de la *mourabaha*. Ainsi, certains penseront que cet augmentation du prix est automatiquement la contrepartie du temps. Pour parer à ces objections, les savants ont fourni quelques éclaircissements.

On peut déjà noter ici des différences terminologiques dans la description des procédés appliqués dans le mode classique de l'usure et la *mourabaha*. En effet, on confond les termes utilisés, remboursement (pour *mourabaha*) et paiement (pour commerce de biens).

L'analyse juridique permet de bien mettre en évidence et d'illustrer la différence de forme et de fond.

En analysant au plus près le prêt à intérêt et la *mourabaha*, on s'aperçoit que les différences sont nombreuses.

En effet, dans le contexte des transactions islamiques, on peut retrouver le même cas de figure entre un emprunt à intérêt et une *mourabaha mouaj jalal*, tous deux aboutissant au même résultat en permettant à une personne de disposer d'un bien contre un paiement échelonné. Cependant, ces deux modes d'action sont fondamentalement différents. Dans le cas d'un prêt, l'emprunteur obtient des liquidités sur la base d'un emprunt à intérêt, qui vont lui servir ensuite à l'acquisition du bien recherché. Dans le cas de la *mourabaha*, l'acheteur acquiert directement ledit bien avec un paiement différé (*bai' mouaj jal*).

Dans les deux cas, il y a paiement d'un excédent dans le coût final de l'achat du bien. La différence apparaît lorsqu'on prend en considération le moment où le droit de propriété naît.

Le surcoût est, dans le premier cas, de l'intérêt pur, tandis que dans le deuxième, il s'agit d'un accroissement du prix. Le premier est interdit par la charia et le deuxième est la pratique de base de tout commerce: l'achat et la revente d'un bien à un prix majoré.

À partir du moment où la totalité du prix, sur lequel s'entendent les deux protagonistes, est la contrepartie exclusive d'un bien physique, tous les savants s'accordent à dire qu'une transaction ne peut qu'être licite, même si le paiement du bien est différé. Or, dans la *mourabaha mouaj jalah*, aucun élément du prix n'est contractuellement la contrepartie du temps résultant d'un paiement différé.

Les Mecquois, avant l'avènement de l'Islam, lorsque l'interdiction de l'intérêt fut révélée, affirmaient: « *Certes le commerce est similaire à l'usure* », prétendant par là, qu'en termes de conséquences, le commerce (avec paiement différé) est semblable au *Riba* (prêt à intérêt). C'est ce qui permet de comprendre la teneur du verset: « *Allah a autorisé le commerce et a interdit le Riba* ». Ce verset apporte, en effet, une distinction claire et nette entre deux réalités différentes: le commerce et le *Riba* (usure), bien que le résultat, du point de vue de la forme, soit le même.

Ibn Abi Hâtim rapporte de Moujâhid que le verset « *Certes le commerce est similaire à l'intérêt*. », visait une situation bien précise. Lorsqu'un individu effectuait un achat et souhaitait un paiement différé (*bai' mouaj jal*) au moment de l'achat, il demandait une augmentation du prix (*Tafsir ibn Abi Hâtim 2/545*). Le Prophète n'émettait aucune objection à ce sujet et cette pratique était considérée légale par tous ses compagnons. Au moment de la transaction, le vendeur offrait l'alternative suivante: soit un paiement au comptant, soit un paiement différé avec une augmentation *de prix*. L'acheteur choisissait l'une des deux options avant de conclure l'achat.

Aussi, les Mecquois ne comprenaient-ils pas l'interdiction de l'intérêt dans le verset révélé. D'une part, l'augmentation du prix en raison d'un paiement différé était permise alors que, d'autre part, faire payer l'écoulement du temps était considéré illicite.

Le mot *Al Bai'* mentionné dans le verset fait référence au *bai' mouaj jal*.

Il est intéressant de noter également que la *mourabaha mouaj jalah* était en vigueur déjà à l'époque du Calife Othman. Cette pratique était tellement commune que l'appellation « *mourabaha* » dans son sens général était perçue par coutume comme étant la « *mourabaha mouaj jalah* ». Le juge de l'époque n'autorisait cependant qu'un profit limité afin d'éviter des abus.

Certains *fouqahâ* ont même voulu autoriser une révision à la baisse du profit du vendeur en cas de paiement anticipé des échéances de la *mourabaha* par l'acheteur (*Rad doul moukhtâr*). Cependant, les juristes contemporains ne sont pas allés dans ce sens, mais cette position des savants soulève une interrogation. L'augmentation du coût de la *mourabaha* peut-elle être fonction de sa durée ? Autrement dit, le fait de relier le prix d'un bien à la période de son paiement ne cache-t-il pas l'intérêt ?

Cette présomption d'intérêt dans l'application de la *mourabaha* n'est pas recevable. En effet, tout montant supplémentaire appliqué en contrepartie d'un paiement différé est de l'intérêt lorsque les éléments de la transaction sont de la monnaie.

Par contre, lorsqu'il s'agit de la vente d'un produit contre de l'argent, le vendeur est libre de fixer le prix au début de la transaction en considérant différents facteurs, y compris la durée de paiement choisie par l'acheteur. Le temps peut être un facteur auxiliaire dans le processus de fixation du prix. Le client n'interfère pas dans les critères de formation du prix qui lui est proposé pour l'achat d'un bien.

En cas de défaut de paiement de l'acheteur, le prix convenu initialement demeure identique et invariable même si, *in fine*, le vendeur lui accorde un délai de paiement supplémentaire.

Toutes les écoles juridiques et la majorité des savants ont une position identique sur cette question. Il est autorisé dans la Charia de déterminer deux prix différents: un prix pour un paiement au comptant et l'autre pour un paiement échelonné, à condition qu'au moment où se noue la transaction, une des deux options soit choisie, ne laissant aucune ambiguïté sur la nature de la transaction.

La *mourabaha* n'étant pas un prêt mais une vente à part entière, il va sans dire qu'elle doit respecter toutes les règles d'une vente classique, en particulier l'obligation de posséder réellement le bien avant de le vendre.

En principe, et cela est tout à fait légitime, tout commerçant cherche à récupérer son capital (ou prix de revient) majoré d'un profit par la revente du bien qu'il a acquis.

Précisons ici que la *mourabaha* constitue un contrat de vente d'un bien incluant une marge clairement et explicitement déterminée et s'ajoute au coût d'acquisition du bien par la banque.

Il existe deux versions possibles de vente sous forme de *mourabaha*.

- Dans la première, la banque islamique acquiert des biens et les met ensuite à disposition de ses clients acheteurs, sans pour autant avoir reçu, au préalable, la promesse des clients qu'ils achèteraient effectivement les biens précités. Dans ce cas de figure, on parlera de « *mourabaha spot* » ou normale.
- La seconde version présuppose un engagement du client d'acquérir effectivement le bien qu'il aura commandé préalablement auprès de la banque vendeuse. On parle dans ce cas de *mourabaha* assortie d'un ordre d'achat. Dans cette version, le prix de revente du bien est prédéterminé, ainsi que la marge qui y est incluse. La plupart du temps, la banque islamique accorde à son client une facilité de paiement dont le remboursement s'effectue en général par échéancier.

Tandis que le prêt à intérêt classique ne concerne que des liquidités, la *mourabaha* porte sur des actifs réels.

3.3.4. La *mourabaha*: moyen de financement des PME

La *mourabaha* peut être très utile aux PME, qui, à cause de leur faibles moyens sur le plan financier et commercial, ont des difficultés à accéder à certains marchés contrairement aux grandes entreprises. Pour les PME, la *mourabaha* pourrait être un excellent moyen d'importer des marchandises, des matières premières ou des équipements et des outils industriels.

Certains spécialistes ne reconnaissent pas aux opérations de la *mourabaha*, un caractère islamique. Car selon eux, ce produit financier se rapproche étonnamment d'un contrat de dette classique comportant un intérêt (coût du temps). Malgré cela, on peut dire que la banque est, au départ, le propriétaire effectif de l'actif réel sur lequel la vente est adossée. Comme nous l'avons mentionné plus haut, ce n'est pas un prêt, mais une vente à crédit. De plus, la banque encourt et supporte le risque inhérent à la possession de l'actif. Certains diront que ce n'est qu'un problème de terminologie, on substitue le mot marge à intérêt, mais ce qu'il ne faut pas perdre de vue, c'est le fait que la marge est invariable, même s'il y a un dépassement du délai de paiement, et non de remboursement, notion qui renvoie à un prêt.

La Banque se place également dans le cadre de la fiducie³, en sa qualité de « fiduciaire », la Banque est sollicitée pour acheter des biens dont la nature et la quantité sont spécifiées dans le contrat.

⁽³⁾Acquisition apparente par un créancier d'un bien remis par son débiteur à titre de garantie et à qui il doit le restituer à l'extinction de la dette, *Larousse*.

Elle les revend à son client, contre un prix versé par ce dernier, auquel s'ajoute une marge couvrant des frais divers en plus d'une part des bénéfices de la Banque.

3.4. *Idjar* ou *leasing*

3.4.1. Caractéristiques de l'*Idjar*

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

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

- Le fournisseur (fabricant ou vendeur) du bien.
- Le bailleur (en l'occurrence la banque, qui achète le bien pour le louer à son client).
- Le locataire (entreprise cliente) qui loue le bien en se réservant l'option de l'acquérir définitivement au terme du contrat de location.

De la définition précédente, il découle que le droit de propriété du bien reste entre les mains de la banque durant toute la période du contrat, tandis que le droit de jouissance revient au locataire.

Au terme du contrat, trois cas de figure peuvent se présenter à l'entreprise cliente:

- Elle est obligée d'acquérir le bien (cas du contrat de location-vente).
- Elle a le choix d'acquérir ou de restituer le bien (contrat de crédit-bail). Dans ce dernier cas en principe, la banque ne demande qu'une somme symbolique puisqu'elle est déjà rentrée dans ses fonds, la BID en général remet le bien au locataire à la fin du contrat.
- Elle opte pour une seconde location du bien (renouvellement du contrat de crédit-bail) dans ce cas, les loyers seront inférieurs à ceux du premier contrat.

3.4.2. Techniques de financement de l'Idjar

Le *leasing (Idjar)* est une technique de financement des investissements (mobilier et immobiliers) qui s'est développée récemment. La conformité avec les principes de la *chari'a* en fait une formule privilégiée utilisée par les Banques islamiques pour le financement des investissements de leurs clients. L'autre avantage de ce mode de financement a trait à la nature (solidité) de la garantie que procure à la Banque son statut de propriétaire légal du bien loué.

On peut identifier deux principaux avantages du *leasing (Idjar)* pour les entreprises: d'une part, il leur permet de rénover leurs équipements désuets ou obsolètes et de bénéficier ainsi des derniers développements technologiques; d'autre part, il offre l'avantage de leur éviter une immobilisation à long ou moyen terme d'une partie de leurs ressources dans le cas d'une acquisition autofinancée ou même financée par un crédit d'investissement.

En effet, les charges annuelles, dans le cadre d'un financement, se limitent aux seuls loyers dus sur la période, ce qui constitue un avantage appréciable pour les entreprises qui ont des difficultés et ont à faire face à des problèmes de trésorerie.

Enfin, la marge de manoeuvre laissée à l'entreprise quant à l'option finale (achat-restitution-relocation), lui permet de faire au moment opportun le choix le plus indiqué en fonction de la situation et des besoins de son entreprise.

3.4.3. Conditions de conformité à la *chari'a* de l'*idjar*

Les conditions de conformité à la *chari'a* de l'*idjar* sont nombreuses, mais on peut rappeler, les principales:

- L'objet de la location (utilisation du bien loué) doit être connu et accepté par les deux parties.
- La location doit porter sur des biens durables, c'est-à-dire non destructibles, du fait de la jouissance ou de l'utilisation.
- Le bien loué, de même que les accessoires nécessaires à son usage, doivent être remis à l'utilisateur en état de servir à l'utilisation à laquelle ledit bien est destiné.
- La durée de location, le délai de paiement, le montant du loyer et la périodicité doivent être fixés et connus lors de la conclusion du contrat de leasing.

- Le loyer peut être payé d'avance, à terme ou par tranches selon ce que les parties auront convenu.
- Les deux parties peuvent convenir d'un commun accord d'une révision du loyer, de la durée de location et de toutes autres clauses du contrat.
- La destruction ou la déprédation du bien loué, en raison d'un fait indépendant de la volonté de l'utilisateur, n'engage la responsabilité de ce dernier que s'il est établi qu'il n'a pas pris les mesures nécessaires pour la conservation du bien avec le soin d'un « bon père de famille ».
- Sauf convention contraire, il incombe à la banque d'effectuer tous les travaux d'entretien et de réparation nécessaires au maintien du bien loué dans un état de servir à l'usage auquel il est destiné. De même, qu'elle supportera toutes les charges locatives antérieures au contrat de location. Le locataire assure, quant à lui, l'entretien du bien loué, de même que l'ensemble des charges locatives nées à partir de la date de location.

Les loyers sont en général fixés en fonction des moyens du locataire, ainsi on distingue deux types de barème: un barème linéaire et un barème dégressif.

Opérations de *leasing* financier à MT (jusqu'à 5 ans). Elles impliquent l'achat par la banque d'un actif fixe (sujet à dépréciation), qu'elle loue à une entreprise (contrat de *leasing* financier). Cela permet de contourner le problème de l'intérêt que doit encaisser une banque commerciale classique.

Avec la *mourabaha*, les opérations d'*Ijara* sont les plus fréquentes.

Le secteur de l'aviation et du matériel roulant est le plus grand bénéficiaire de ces opérations (Kuwait Airways, Jordanian Airlines Emirates..).

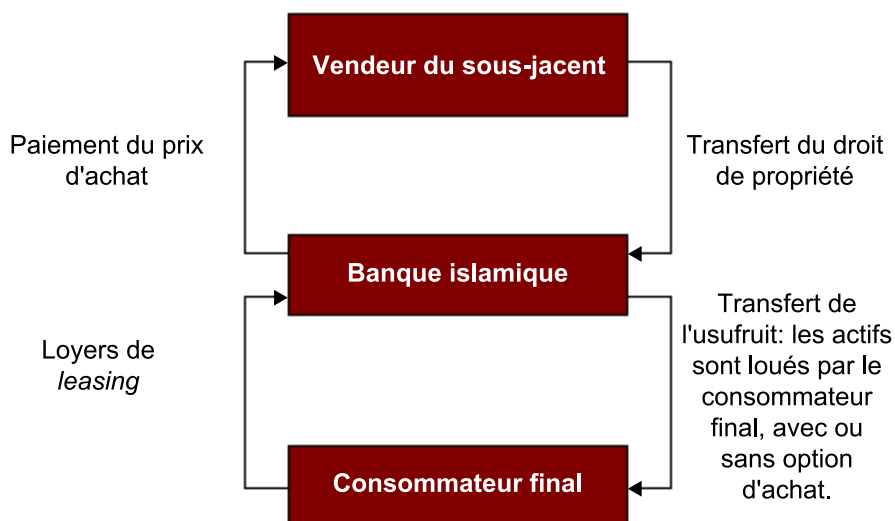
Les banques islamiques sont beaucoup plus souples concernant les garanties dans les contrats d'*Ijara* que les banques classiques dans les contrats de crédit-bail.

En effet, les banques islamiques sont en principe plus sensibles aux difficultés d'ordre économique et financier auxquelles peuvent être confrontés les locataires et qui sont indépendantes de ces derniers. En général dans ces cas, les banques islamiques accordent un délai supplémentaire pour permettre aux locataires d'améliorer leur position de trésorerie.

Référence bibliographique

Lachemi Siagh. *L'Islam et le monde des affaires* (p. 61).

Les produits de la finance islamique. Les contrats d'*Ijara* ou *leasing*



Sources: Standard & Poor's

3.4.4. « *Ijara wa'qtina* » ou « *Ijara muntahia bittamlik* » ou **location vente**

L'*Ijara wa iktina* est un contrat de crédit-bail au même titre que l'*Ijara* cité ci-dessus, la seule différence est que le locataire s'engage dès le départ à racheter le bien à la fin du contrat. Dans cette opération, les loyers payés servent à la fois de rémunération à la banque mais aussi de marge bénéficière. La banque ouvre au nom du locataire un compte d'investissement sur lequel seront versés les loyers et ce compte fait l'objet d'une rémunération de la part de la banque au profit du client (locataire).

Il y a une similitude entre L'*Idjar* d'une part, la location-vente et le crédit-bail d'autre part. La banque islamique achète des biens qu'elle loue à un client avec la possibilité de rachat au terme du contrat.

Il y a cependant quelques différences qu'il convient d'examiner rapidement:

- Dans le crédit-bail, le retard de paiement est pénalisé (en pourcentage au prorata des délais). Ce qui n'est pas le cas du contrat d'*Idjara*, parce que la pénalité peut être assimilée à un taux d'intérêt, interdit par la *chari'a*.
- Dans le crédit-bail, il est possible de rééchelonner les paiements, par contre dans un contrat *Idjara*, il ne peut y avoir de modification contractuelle que s'il y a un nouveau contrat.
- Dans le contrat d'*Idjara*, les paiements ne se feront que lorsque le client aura pris possession de son bien. En revanche, dans le crédit-bail, les paie-

ments commencent dès le moment où le bailleur achète le bien en question.

Dans le crédit-bail, le risque de destruction ou de perte du bien est supporté par le bailleur ou le client (c'est souvent le cas). Dans le contrat d'*Idjara*, c'est le bailleur qui supporte la responsabilité du bien, sauf en cas de négligence ou de malveillance du client. Dans le contrat de crédit-bail, il est même prévu le maintien des paiements, en cas de disparition du bien. Ce qui est contraire à l'éthique islamique ; en effet le contrat juridique est lié à l'actif et la disparition du bien entraîne sa nullité.

3.5. La vente *as Salam* (*Ba'i al Salam*)

3.5.1. Caractéristiques du contrat *Salam*

La vente *Salam* est une vente à terme, dans laquelle le paiement se fait au comptant, alors que la livraison se fera dans le futur. Ceci dans le but de faciliter certaines opérations, en particulier, dans l'agriculture.

En interprétant la notion d'intérêt d'une façon très restrictive, qui a conduit à l'interdiction de tout prêt à intérêt, les *Fouqaha* ont créé un problème social et économique. Ensuite, pour résoudre le problème qu'ils ont créé, ils ont inventé des astuces comme la vente *Salam* pour satisfaire aux exigences économiques.

Le *Salam* est un contrat de vente avec livraison différée de la marchandise. Ainsi, contrairement à la *mourabaha*, la banque n'intervient pas comme vendeur à crédit de la marchandise acquise sur commande de son client (comme dans la *mourabaha*), mais comme acquéreur, avec paiement comptant d'une marchandise qui lui sera livrée à terme, ou à un mandataire désigné par le vendeur (client de la banque).

Ainsi, alors que la marchandise est livrée ultérieurement, le prix est payé immédiatement.

Cela permet au client de disposer de liquidités. Pour être conforme à la *Chari'a*, la marchandise, le délai, le prix et le lieu de livraison doivent être stipulés dans le contrat (cf. plus bas).

En effet, les règles de la *chari'a* interdisent, en principe, toute transaction commerciale dont l'objet est inexistant au moment de sa conclusion (*bi'a al ma'adoum*). « Ne vends pas ce que tu ne possèdes pas » a précisé le Prophète (d'après Sunnan At-Tarmidhi). Cependant, certaines pratiques commerciales, bien que ne répondant pas à cette condition, sont tolérées compte tenu de leur nécessité dans la vie des gens. C'est le cas de la vente *Salam* qui a été auto-

risée par le Prophète dans le Hadith « Celui qui fait le *Salam*, qu'il le fasse pour un volume connu, pour un poids connu et jusqu'à une échéance fixée » (*man aslafa falyouslif fi kayl ma'aloum, oua waznin ma'loum ila adjalin ma'aloum*).

Dans la vente *Salam* (*Bai' Salam* ou *Bai' Salaf*, vente à terme), l'acheteur (la banque islamique en l'occurrence) paie à l'avance le prix de la marchandise vendue, que le vendeur promet de livrer à une date future. C'est le cas surtout dans le domaine des récoltes.

L'agriculteur vend la récolte qu'il livrera après la cueillette, alors qu'il encaisse le prix immédiatement, ce qui lui donne les liquidités dont il a tellement besoin.

La fixation du prix de vente des marchandises par le vendeur pour le compte de la banque, doit dégager une marge nette (après déduction des commissions et autres frais) au moins égale au taux de rentabilité annuel minimum, tel que fixé dans sa politique de financement.

3.5.2. Les objectifs de ce mode de financement

On l'utilise si la *moucharaka*, la *moudharaba*, l'*Idjara* et la *mourabaha* ne permettent pas à la Banque islamique de répondre dans une large mesure à sa clientèle en matière de financement des besoins en fonds roulement.

En effet, ces activités nécessitent souvent un apport de liquidités immédiat et exigent donc un mode de financement plus approprié que la *mourabaha*.

Par exemple, le propriétaire d'une oliveraie doit engager des frais assez élevés pour la cueillette et le transport des olives et des frais d'huilerie avant de disposer de sa récolte d'huile. La possibilité de se faire prêter sans intérêt la somme indispensable par un frère ou un ami n'est pas toujours réalisable.

Le *Salam* présente l'avantage de permettre à la banque d'avancer directement des fonds à son client, en se positionnant en tant qu'acheteur vis à vis de lui et en lui accordant un délai pour la livraison des marchandises achetées. Bien plus, la formule du mandat permet au client de continuer à traiter normalement avec sa clientèle ordinaire, sous la seule réserve qu'il le fasse pour le compte de la banque, à concurrence de la valeur des marchandises dans le cadre du contrat *Salam*.

Alors que la *moucharaka* s'adapte mieux aux besoins à long terme, le *Salam* se caractérise par sa capacité à répondre à ceux qui sont liés à l'exploitation agricole (court terme).

Ainsi, ce type de financement offre de plus grandes opportunités et donne une plus grande souplesse à l'intervention de la banque, tout en observant les principes de la *chari'a*.

C'est la raison pour laquelle le *Salam* se présente comme un moyen approprié de financement dans des types d'activités économiques autres que l'agriculture, comme l'artisanat, l'import-export, les coopératives de jeunes, la P.M.I. - P.M.E., le secteur de distribution, pour ne citer que les plus aptes à adopter ce type de financement.

Cette technique consiste à payer à l'avance des biens prédéterminés. Elle peut, par exemple, être utilisée pour financer les besoins en trésorerie d'une société. La banque islamique paie ainsi l'intégralité du prix de l'actif à l'avance, pour une date de livraison différée. Afin que cette technique soit conforme à la *Chari'a*, le paiement intégral de l'actif doit être effectué dès la signature du contrat et la date de livraison doit être clairement déterminée.

De plus, le *Salam* pourrait éventuellement remplacer l'escompte commercial. Les effets et/ou valeurs en possession du client seraient prises à titre de garantie du financement *Salam* que la banque pourrait lui consentir.

Si on le compare aux pratiques des banques conventionnelles, le *Salam* peut se substituer aux formes de crédits à court terme comme les facilités de caisse, les découverts, les crédits de campagne et les avances sur marchandises.

3.5.3. Conditions de conformité du *Salam* aux principes de la *chari'a*

- La marchandise, objet du contrat, doit être connue (en nature et qualité), en quantité (en nombre, en volume ou en poids) et valorisée (en monnaie ou en autre contrepartie en cas de troc). Ainsi, la vente du gibier volant non encore chassé ou la vente du poisson dans la mer ne peut faire l'objet d'une vente *Salam*.
- Le délai de livraison par le vendeur, le prix (ou la contrepartie) de la marchandise doivent être fixés dans le contrat et connus des deux parties.
- Le lieu de livraison doit être déterminé et connu des deux parties.
- L'acheteur peut exiger du vendeur une caution pour garantir la livraison de la marchandise à l'échéance ou toute autre garantie réelle ou personnelle.
- L'acheteur peut mandater le vendeur pour vendre et/ou livrer la marchandise, à l'échéance, à une tierce personne moyennant une commission ou sans commission. Le vendeur est alors personnellement redevable vis-à-vis de l'acheteur du recouvrement du prix de vente.

- L'acheteur ne peut vendre la marchandise avant sa livraison par le vendeur. Toutefois, il est autorisé à le faire par le biais d'un contrat *Salam* parallèle.

3.6. L'*istisna'a*

3.6.1. Caractéristiques de l'*istisna'a*

L'*istisna* est un contrat de fabrication ou de construction par lequel le vendeur accepte de fournir à l'acheteur, dans un certain délai et à un certain prix convenu, des biens spécifiés après leur fabrication ou leur construction conformément au cahier des charges.

Cette technique est le plus souvent utilisée pour le financement de projets de construction ou de développement d'actifs importants. La banque finance directement la construction et obtient le titre de propriété de l'actif lors de l'achèvement de la construction.

Cette opération ne nécessite ni le paiement intégral du prix, ni la détermination précise de la date de livraison. Elle permet aussi de financer la construction d'équipements de production, de transport et de consommation sur commande des utilisateurs et/ou des revendeurs.

L'*istisna* s'apparente à un mode de financement à moyen terme. L'*istisna'* représente le financement du fonds de roulement d'une entreprise par une Banque islamique. C'est-à-dire financement de travaux d'engineering, de matières premières ou de tout type d'intrant (inputs) qui entrent dans la fabrication destinés à la vente.

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

L'*istisna* est une opération semblable à la *mourabaha*, mais ici le contrat porte sur un bien qui doit être fabriqué ou construit. Cette opération peut prendre la forme du système anglais du « *Build operate and transfer* » (BOT) dans le cas où l'on décide d'étaler les paiements sur une longue période.

À titre d'exemple, il y a lieu de rappeler que, dans l'Islam, la perception d'intérêts (*riba*) étant interdite, la Banque islamique de développement (BID) ne pouvait donc pas participer à la structure de financement montée par la Société financière internationale. C'est pourquoi il a fallu isoler un actif au sein du projet d'extension de l'aéroport. L'actif n'existant pas encore, le recours à une *Ijara* (qui correspond au crédit-bail) ne convenait pas. L'*istisna*, elle, correspond à un financement progressif. L'acquéreur (ici BID) demande au vendeur (le consortium AIG) de lui créer un produit/actif (une installation aéro-

Référence bibliographique

Lachemi Siagh. *L'Islam et le monde des affaires* (p. 63).

portuaire). L'acquisition est réalisée à un prix convenu et le paiement est assuré au fur et à mesure de la construction du bien. L'*istisna* permet donc de vendre un actif non encore existant.

La formule de l'*istisna*, mise en pratique par une Banque islamique peut revêtir l'aspect d'une opération triangulaire faisant intervenir aux côtés de la Banque, le maître d'ouvrage et l'entrepreneur dans le cadre d'un double *istisna*.

À la différence du *Salam*, dans ce type de contrat, le prix, convenu à l'avance, est payé graduellement tout au long de la fabrication du bien. Les modalités concrètes du paiement sont déterminées par les termes de l'accord passé entre l'acheteur et le vendeur (la banque). C'est un contrat utilisé particulièrement dans le secteur industriel. Il s'apparente, en revanche, au contrat *Salam* du fait que l'objet de la transaction porte sur la livraison, non pas de marchandises achetées en l'état, mais de produits finis ayant subi un processus de transformation. Les biens doivent être manufacturables, l'objet, la date et le lieu de livraison doivent être déterminés dans le contrat.

3.6.2. Conditions de conformité à la *chari'a* (*Istisna'a*)

- Le principe de base est que la rémunération de la Banque dans le cadre de l'*istisna* se justifie par son intervention en qualité d'entrepreneur responsable de la réalisation des travaux afférents à la construction de l'ouvrage objet du contrat, que cette intervention ait lieu directement ou par l'entremise de sous-traitants.
- Le contrat d'*istisna* doit porter sur un travail de transformation d'une matière, d'un produit semi-fini ou de composants en un produit fini prêt à l'utilisation.
- Le contrat doit préciser la nature, la quantité, la qualité et les spécificités du bien à fabriquer.
- La matière, les composants ou les produits semi-finis doivent être apportés ou financés par le *sani'i* (l'entrepreneur).

On peut également citer la formule de la vente *Bai'Istisna*, qui est un contrat de financement progressif. C'est un contrat de vente d'un bien n'existant pas au moment de la conclusion du contrat. L'acheteur s'y engage à acquérir progressivement le bien au fil de la production de ce dernier sur la base d'un échéancier prédéterminé.

La combinaison de l'*istisna* et de l'*ijara* permet aux banques de financer la période de construction, moyennant le paiement de loyers anticipés par la société du projet (structure de *forward lease*).

Cette technique représente une exception à l'une des règles fondamentales de la finance islamique rappelée précédemment (certitude contractuelle), qui exige en principe que l'objet d'un contrat existe au moment de la signature.

3.7. Le *qard hassan*

C'est un prêt gratuit exceptionnel accordé, en général, à un client fidèle qui rencontre des difficultés. La banque ne prend pas de profits et le client ne rembourse que le principal qui lui a été accordé.

Le *Qard al Hasan* (prêt gracieux) est un contrat de prêt sans intérêt généralement adossé à une sûreté.

Il s'agit de prêts de bienveillance pour faire face à des circonstances particulières (décès, mariage, circoncision). Ces prêts, qui sont encouragés par le Coran, ne portent pas d'intérêt.

En plus de ces opérations, les banques islamiques accordent des prêts sans intérêts dans des cas spéciaux, prêts appelés *al-qard al-hasan*⁴. Ces banques disposent de comptes que les dépositaires sont d'accord de prêter à ce titre. Ainsi ces personnes, au lieu de prêter directement, prêtent à travers la banque, ce qui leur accorde une sécurité quant à la récupération de leurs biens. La Banque de Dubaï, par exemple, accorde des prêts aux candidats au mariage, aux salariés dont les salaires sont payés en retard et aux démunis. Mais certaines banques exigent des commissions qui couvrent les frais... ne dépassant pas les 4%. Souvent les statuts de la banque prévoient une telle clause, mais dans la réalité, elle n'est pas appliquée.

⁽⁴⁾le bon prêt: notion reprise des versets Al-Baqara,245; Al-Maeda,12; Al-Hadid,11 et 18; Al-Taghabin,17; Al-Muzzammil,20

3.8. Le *takaful*

3.8.1. Caractéristiques du *takaful*

Le *takaful* est un concept islamique d'assurance, basé sur les *mou'amalat* (relations sociales islamiques) respectant les normes et les règles de la loi islamique. Ce concept a été pratiqué sous différentes formes depuis plus de 1400 ans. Il provient du mot arabe *Kafala*, qui signifie « se garantir l'un l'autre » ou « garantie conjointe ».

Le *takaful*, modèle généralement accepté, est un système fondé sur les principes d'assistance mutuelle (*ta'awun*) et de contribution volontaire (*tabarru'*), dans lequel le risque est partagé collectivement et volontairement par un groupe de participants. Par le paiement d'un don volontaire et la définition claire du type de sinistre, les éléments non autorisés, comme l'incertitude (*gharar*) et la prise de risque excessive (*maysir*) sont ôtés du contrat.

Les pays musulmans ont adopté divers modèles d'assurances islamiques conformes à la *chari'a*.

3.8.2. Les contrats d'assurance islamique

Les griefs retenus par les *Fouqaha* contre le système des assurances traditionnelles relèvent, d'une part, des modes contractuels (nature des contrats) et d'autre part, du mode de financement des sociétés d'assurances (types de sociétés ainsi que la mobilisation des fonds d'assurances dans les placements à intérêts).

Les contrats d'assurance classés par les *Fouqaha* dans la catégorie des contrats de *Mo'awada* (échange de biens ou de prestations) souffrent, selon l'analyse islamique, de trois défauts principaux qui les rendent illicites:

- L'incertitude au sujet de la survenance du sinistre;
- L'aspect indéterminé du montant des sinistres;
- L'existence de l'usure dans les paiements des sinistres;

Ils sont remplacés dans l'assurance mutualiste par un contrat de donation (*Hiba*).

Celui-ci stipule que l'assuré fait don à la compagnie d'assurance, de tout, ou d'une partie de la prime versée en couverture de sinistres. Il partagera ainsi les risques et la prise en charge commune de la responsabilité en cas de sinistre. Les primes versées restent la propriété de l'assuré, en fonction des besoins de la compagnie. Ainsi, le système des assurances en Islam doit être libéré de toute forme d'usure qu'il s'agisse du régime selon lequel sont servies les prestations (capitalisation) ou qu'il s'agisse du placement des fonds d'assurances.

Les avis jurisprudentiels concernant l'assurance sont nombreux et partagés. On peut les résumer en trois avis essentiels:

- Le premier avis affirme que le contrat d'assurance (commercial) classique, pratiqué par les compagnies d'assurances est admissible et licite.
- Le deuxième avis, se situe à l'opposé du premier et voit tout à fait le contraire, c'est-à-dire que le contrat d'assurance classique est non conforme à la *chari'a*.
- Le troisième avis rejoint le second en affirmant la non conformité du contrat d'assurance classique avec la Loi et donne le substitut légal: une assurance basée sur une assistance mutuelle, préservant la sécurité sociale en conformité avec la *chari'a*, dont les principes reposent sur le partage équitable des risques et des bénéfices.

Des juristes et des savants théologiens plus ouverts à la modernité et s'inspirant des travaux des réformateurs de la fin du XIX^{ème} siècle qui aspiraient à élaborer une société musulmane libérale et ouverte autour de l'élément de base qu'est la religion, tentent d'apporter aujourd'hui des réponses pour avancer comme l'Occident sur la route du progrès économique.

Dans le système d'assurance islamique du « *takaful* », on retrouve ces deux modèles :

- Wakala (contrat islamique basé sur la cotisation).
- *Moudharabah* (contrat islamique de participation aux bénéfices).

3.8.3. Fondements de l'assurance islamique

- Les clauses de police d'assurance conformes à la *chari'a* doivent être à la fois claires et précises et ne peuvent faire l'objet d'interprétations erronées. L'Islam a défini des principes clairs régissant tous les types de contrats, commerciaux et non-commerciaux, en l'absence desquels le contrat est nul et non avenu. De même que les règles de l'Islam interdisent toute transaction supposant le paiement d'intérêt (usure). C'est ainsi que les contrats commerciaux qui se fondent sur des résultats indéterminés ou incertains, ne sont pas jugés licites par la jurisprudence islamique.

Cette règle s'applique aux contrats d'assurance qui sont des arrangements commerciaux. Toutefois, les donations sont jugées acceptables par la plupart des écoles islamiques, même si leurs résultats sont incertains ou indéterminés. Pour être acceptable, le contrat d'assurance doit être converti en contrat de donation. Pour cela, l'assuré déclare clairement son intention de faire don de tout ou d'une partie de la prime qu'il a souscrite à l'ensemble des assurés.

Les charges techniques et les frais de gestion doivent être payés à partir des fonds cumulés, et le solde, dénommé surplus et non pas profit, distribué aux assurés et non aux actionnaires. Le principe de la donation représente une démarche nouvelle par rapport à l'assurance traditionnelle. Il est plutôt assimilable à l'assurance mutuelle. Dans les deux cas, le contrôle revient aux assurés et non pas aux actionnaires.

Dans le système d'assurance islamique du « *takaful* », on retrouve deux modèles :

- Wakala (contrat islamique basé sur la cotisation).
- *Moudharaba* (étudiée plus haut).

L'Islam prône le partage équitable des risques et des bénéfices. Au début de l'Islam, la forme de financement appliquée consistait à associer le prêteur et l'emprunteur. Un marchand aisé finançait une opération menée par un entrepreneur et partageait à égalité profits et pertes. Cette forme de finance associative qui inspirera le système de commandite en droit français, relève d'une logique similaire à celle du capital risque popularisé par la « nouvelle économie ».

Aussi, existe-t-il un conseil de la *chari'a* de la compagnie d'assurance islamique, présent en permanence pour veiller et vérifier la conformité des polices souscrites avec les préceptes de l'Islam ?

- À but non lucratif, l'assurance islamique ne poursuit pas un but commercial synonyme d'intérêt dans la prestation de service.
« Le seul gain réalisé est la différence entre le montant global des souscriptions et celui des dédommagements, qui se traduit par une augmentation d'actifs et non par un gain effectif ». Son objectif premier consiste à proposer à ses adhérents le meilleur coût possible.
- L'exploitation des fonds (capitaux). Les placements se font auprès d'institutions financières islamiques, à travers des investissements dans des projets de développement ou des modes de financement islamiques tels que: « *mucharaka* » et « *moudharaba* », en prohibant les investissements non éthiques, c'est-à-dire: interdiction d'investir dans l'armement, dans les distilleries (alcool), dans les entreprises productrices de tabac, dans la pornographie.
- La redistribution des bénéfices (répartition). Les assurés au sein de la compagnie bénéficient en fin d'exercice comptable de dividendes sur les opérations exclusives d'assurance (taux à distribuer déterminé par un conseil d'administration).
Toutefois, en cas de résultats négatifs, la compagnie se réserve le droit de demander à ces derniers d'effectuer un paiement additionnel afin d'équilibrer les comptes.

En conclusion, on peut affirmer que les compagnies d'assurances classiques et les compagnies d'assurances islamiques se trouvent en concurrence: chaque catégorie cherche à satisfaire une clientèle devenue de plus en plus exigeante.

Les compagnies d'assurances islamiques ont beaucoup à apprendre de leurs homologues occidentales et il ne sert à rien de compromettre l'avenir d'un système financier islamique qui est encore à ses débuts et qui a besoin de maturité.

Cependant, il faut mettre en place un conseil de surveillance (à l'instar des *Chari'a* board des banques islamiques) qui supervisera les opérations d'assurances et contrôlera leur conformité avec la *chari'a*.

Il existe dans les sociétés musulmanes actuelles une perception négative de l'assurance, qui est assimilée à l'usure et aux jeux de hasard. Elle est perçue comme un moyen de contrecarrer la volonté de Dieu.

Dans le monde musulman, l'assurance conventionnelle ou classique est plus pratiquée que l'assurance dite « islamique ». L'activité des assurances reste encore un secteur dépendant de l'étranger, grâce à la participation au capital des sociétés locales, l'importance des filiales des grandes compagnies mondiales, la réassurance et la formation.

3.9. Les *soukoug*

Le mot *soukoug* est le pluriel de *Sakk* qui représente un instrument juridique, un contrat, un chèque. Il est aussi le nom arabe du certificat financier, mais se rapporte généralement à l'équivalent islamique du lien.

Les *soukoug* sont un produit obligataire islamique qui est à la finance islamique ce que les *Asset Backed Securities* (ABS) sont à la finance conventionnelle. Il a une échéance fixée d'avance et est adossé à un actif permettant de rémunérer le placement en contournant le principe de l'intérêt. Sans surprise, les *soukoug* sont structurés de telle sorte que leurs détenteurs courent un risque de crédit et reçoivent une part de profit et non un intérêt fixe et commun fixé à l'avance comme dans un ABS.

Les *soukoug* (ou *mokarada*) sont des « instruments ressemblant à une obligation émise par une Banque islamique pour le financement d'un projet donné. Les investisseurs n'ont pas la qualité d'actionnaires (pas de droit de vote), mais prennent part aux pertes et aux profits du projet. »

Les produits sous-jacents des *soukoug* peuvent être représentés par des contrats tels *l'Idjar*, la *moucharaka* ou la *moudharaba*.

Selon Anouar Hassoune, il y a en théorie 14 manières connues de structurer des « *soukoug* ». Mais les plus répandues sont les « *soukoug al ijar* » (à partir de contrat de leasing), les « *soukoug al moucharaka* » (fondés sur des contrats de copropriété) et les « *soukoug al moudharaba* » (fondés sur des contrats de gestion sous-jacents).

La première émission d'obligations islamiques (*soukoug*) fut lancée en Indonésie, plus grand pays musulman au monde et a permis de lever 650 millions de dollars sur le marché international.

Les *soukoug* peuvent être garantis ou non par l'émetteur. Les « *soukoug* » garantis sont le plus souvent des obligations non subordonnées de l'émetteur. Le principal de l'émission est garanti en général par l'émetteur, par l'intermédiaire d'un engagement de rachat à maturité. Les coupons (distribution périodique) sont protégés par une clause de liquidité mise à disposition par l'organisme garant. En revanche, les « *soukoug* » non garantis sont traités comme des transactions de titrisation islamique. Ni le principal, ni les coupons ne font l'objet d'une quelconque clause de soutien interne ou externe.

Référence bibliographique

"Le licence islamique" sur La lettre vernimmen (octobre 2006).

Référence bibliographique

Lachemi Siagh. *L'Islam et le monde des affaires* (p. 62).

Référence bibliographique

Anouar Hassoune (11 janvier 2010). *Premier forum sur la finance islamique dans l'UE-MOA*. Dakar.

Les *soukous* s'avèrent un très bon remède contre l'assèchement de liquidité sur les marchés financiers.

Les États peuvent également émettre des *soukous* (obligations) pour financer des opérations d'idjar (*leasing*). C'est ainsi que La Malaisie a lancé une opération de ce genre (*Sukuk Al-Ijarah Trust Certificates*) pour un montant de 600 millions de \$. C'est la première émission d'obligations islamiques impliquant un risque souverain (émises, pour 5 ans, par la Malaysia Global Sukuk Inc. MGS-entité spéciale appartenant au Ministère des Finances de Malaisie).

Le produit de ces *Soukous* sera utilisé pour financer l'acquisition de 4 lots de terrain à Kuala Lumpur. MGS louera ensuite ces lots au gouvernement selon un accord d'*Ijarah* impliquant des paiements semi-annuels durant 5ans. Le produit de la location représente le rendement attendu de ces certificats et sera distribué à leurs détenteurs. Le gouvernement de Malaisie s'engage à racheter les lots de terrain à la fin de la période de location.

La banque centrale de Bahreïn BMA a elle aussi procédé à 4 émissions similaires de *Soukous* (*Islamic Ijara securities*) garantis par le gouvernement du Bahreïn.

Référence bibliographique

Lachemi Siagh. *L'Islam et le monde des affaires* (p.62).

4. Le fonctionnement des banques islamiques

Après avoir présenté les principales opérations réalisées par les Banques islamiques, il est utile de voir comment fonctionnent ces banques.

4.1. Le comité de surveillance éthique (*chari'a board*)

Les opérations des banques islamiques sont supervisées par un comité de surveillance éthique (*chari'a board*) composé d'un ou de plusieurs membres choisis parmi les *ulémas* et les spécialistes en droit comparé croyant en l'idée de la banque islamique. Ainsi les statuts de la banque Faysal islamique d'Égypte prévoient un comité composé de cinq membres au maximum. La banque islamique de Jordanie et celle du Danemark ne disposent que d'un seul conseiller.

Les membres de ces comités disposent des mêmes moyens et des mêmes attributions que ceux des auditeurs comptables. Un membre du comité religieux peut assister à n'importe quelle réunion du conseil d'administration, sans avoir droit au vote. Les membres de ce comité de surveillance éthique peuvent demander une réunion spéciale du conseil d'administration pour exposer leur point de vue sur une question religieuse.

Dans le but d'unifier les opinions des membres des comités de surveillance éthique des différentes banques islamiques, un conseil religieux suprême est créé au niveau de la fédération des banques islamiques, qui existe depuis 1977. Il se compose des présidents des comités religieux des différentes banques islamiques, ainsi que d'un certain nombre de jurisconsultes, ayant une connaissance approfondie du droit musulman. Les *fatwas* prises par ce comité, à l'unanimité, sont valables et exécutoires par toutes les banques membres. Mais, une banque peut demander un réexamen de la décision.

Il existe donc trois contrôles, un contrôle au sein de la banque, un autre de la part du conseil religieux suprême de la fédération des banques islamiques et enfin celui du comité national.

La multiplication des banques islamiques a eu comme conséquence la spécification de leurs activités. Il y a aujourd'hui des banques islamiques spécialisées dans le développement social, d'autres dans la récolte des dépôts, d'autres encore dans l'émission de papier valeur pour l'État, etc.

L'exemple le plus important est la Banque islamique de développement, dont le siège se trouve à Djeddah.

Référence bibliographique

Sami A. Aldeeb Abu-Sahlieh. Les intérêts et les banques en droit juif, chrétien et musulman (p. 29).

Il faut aussi signaler l'émergence de la microfinance islamique qui se définit comme la fourniture par des organismes coopératifs, des banques spécialisées ou des organisations non gouvernementales (ONG), de produits ou services financiers, tels que la tenue de comptes, la fourniture de crédits, le transfert de fonds, etc.

Elle est destinée à des personnes à bas revenus, voire momentanément dépourvues de ressources, et cela sans exiger de garantie du type caution et sans prévoir non plus de pénalité en cas de retard dans le remboursement. Son développement reflète l'accroissement de la marginalisation de larges couches de populations, aussi bien dans les pays du tiers-monde que dans les industrialisés.

Des initiatives ont parfois été prises, souvent à des niveaux gouvernementaux élevés, pour promouvoir la microfinance islamique. Mais le peu d'expérience dans le domaine de la *chari'a* des agents travaillant dans les organisations non gouvernementales, bloque quelque peu son efficacité.

En 2002, dans le cadre d'un plan de neuf ans, la banque d'Indonésie a lancé un programme en faveur des 105 banques islamiques rurales du pays, pour leur permettre de se développer, notamment en mettant au point une certification des opérations financières islamiques et en aidant à la formation des cadres.

Au Pakistan, la Banque d'État a diffusé en 2007 des instructions générales (*guidelines*), destinées à permettre le développement de toutes les formules de finance islamique et notamment de la microfinance.

5. Les défis de finance islamique

Les banques Islamiques ont à relever plusieurs défis. Ce qui accroît leurs difficultés, c'est surtout la faiblesse de leurs moyens humains. En effet, les problèmes qu'affrontent la plupart des pays face à la crise exigent des approches différentes de celles utilisées à ce jour. Le personnel, d'encadrement surtout, fait défaut, car il faut non seulement maîtriser les techniques bancaires, en plus de connaître la *chari'a*, mais aussi être aguerri à des situations nouvelles, auxquelles il faut trouver des solutions compatibles avec les principes de la *chari'a*. Les institutions de formation, même si elles se développent ne suffisent pas, et de loin, à faire face à la demande de plus en plus grande des communautés musulmanes soucieuses de respecter les préceptes de leur religion.

À cela s'ajoute la concurrence à laquelle elles doivent faire face de la part des banques conventionnelles pour accroître leurs parts de marché ou, tout au moins, pour ne pas en perdre.

5.1. L'environnement et les réalisations des Banques islamiques

« Nombre d'institutions financières islamiques semblent avoir été préservées de la crise financière mondiale, ce qui est probablement attribuable, selon nous, au fait que les principes de la loi islamique interdisent les intérêts »

Estimation des analystes de Standard & Poor's

Ces principes les auraient ainsi dissuadés d'investir dans des produits financiers « toxiques », pour reprendre le qualificatif donné à ces titres non adossés à des actifs réels et qui ont agi comme courroie de transmission de la crise financière.

De ce fait, mais aussi grâce à une diversification géographique renforcée, la Finance islamique devrait poursuivre sa croissance soutenue en 2010, selon l'agence S&P, qui évalue à environ mille milliards de dollars l'ensemble des actifs gérés selon les principes de la *chari'a*.

La gestion efficiente des risques-crédit en Finance islamique requiert l'adoption d'une approche innovante procédant d'une parfaite maîtrise, comme nous venons de le souligner, des caractéristiques juridiques et économiques des instruments de la Finance islamique, ainsi que de leurs implications sur le niveau global des risques encourus.

Pour mieux apprécier cet environnement, nous rappellerons brièvement « l'état des lieux » de la Finance islamique dans certains pays.

En Europe, c'est au Royaume-Uni que s'est développée la première industrie de la finance islamique.

La législation britannique tient compte de la taxation des opérations de financement islamiques, afin d'éviter un effet de double taxation. Les montages de financements des banques islamiques sont généralement structurés, de telle manière que plusieurs transferts de propriété sont nécessaires (la banque ou sa filiale achète un... (mot manquant) revend avec une marge ou loue avec une option d'achat), chaque transfert de propriété supposant un droit de mutation (une taxation).

Dans le numéro d'avril 2004 de son journal interne, le groupe bancaire anglais HSBC (Hong Kong and Shanghai Banking Corporation) se réjouit du succès de sa branche finance islamique, la HSBC Amanah Finance. Lancée en juillet 2003 en Angleterre et aux Émirats Arabes Unis, la compatibilité des produits de HSBC avec la *chari'a*. (phrase à revoir) L'autorité financière britannique FSA (Financial services authority) a facilité l'intégration de banques islamiques en Grande-Bretagne. En 2004, l'Islamic Bank of Britain a été agréée par les autorités britanniques.

Le magazine Euromoney a récompensé le groupe par l'attribution du Prix de la Finance islamique, estimant qu'il était le meilleur fournisseur international de services financiers islamiques.

Le groupe HSBC possède 40% des parts de la Saudi British Bank qui a vu ses performances croître de 91% en 2003. Celle-ci travaille actuellement sur le développement d'une assurance islamique compatible avec la *chari'a*. Dans le même temps, la branche du Moyen Orient de HSBC « est devenue la première banque de la région à offrir un panel de services adaptés à la *chari'a*, incluant des produits personnels et pour les véhicules, ainsi que les comptes courants et les dons d'investissement ». Le groupe est aussi présent en Malaisie (avec une progression de 176% de ses performances), au Qatar (collaboration réussie avec le gouvernement), à Dubai, en Indonésie, à Brunei et au Bangladesh (dont les besoins s'orientent pourtant moins du côté du capitalisme islamique que vers la prévention des catastrophes naturelles).

Le dispositif bancaire britannique comptait déjà en 2008 trois banques pleinement islamiques: l'Islamic bank of Britain, l'European Islamic Investment Bank et la Bank of London and Middle East.

Le PDG de HSBC Amanah a prononcé le discours d'ouverture au Sommet de la Finance islamique d'Euromoney, qui s'est tenu le 23 février 2010 à Londres, au Landmark.

Dans son discours, Mukhtar Hussian devrait mettre en avant le bon usage des leçons tirées de la crise économique et des dernières défaillances des *soukous*. Il révélera également comment le secteur peut augmenter la compétitivité par

Référence bibliographique

La Tribune (20 mars 2008, p. 23)

l'activité bancaire traditionnelle, tout en assurant une croissance stable par une gestion des risques de pointe. Également à l'ordre du jour: pourquoi des défauts de paiement importants relatifs aux *soukous* ont généré un débat opportun, l'exigibilité et les leçons à tirer par le secteur en termes de risque pour la réputation.

En matière de Finance islamique, la France est reconnue comme étant en retrait en comparaison avec le Royaume-Uni, l'Allemagne et la Suisse. Malgré les engagements et les souhaits des autorités financières, la situation est toujours caractérisée par le *statu quo*.

Le cadre juridique français ne se prête pas aux montages de la Finance islamique par la double taxation qui peut concerner la TVA (dans le cas de la vente de biens), le droit de mutation (dans le cas de transaction foncière) ou le droit d'enregistrement (dans le cas de cession de parts de SCI).

Le marché français se limitait par conséquent, début 2008, à quelques opérations sous forme de *mourabaha* sur le marché des entreprises. L'année 2008 a néanmoins vu la France accueillir la Finance islamique avec intérêt, surtout avec une première initiative réussie sur l'île de la Réunion, où la Société générale a élaboré un produit financier *chari'a-compliant*, qu'elle a distribué via sa filiale, la BFCOI, une table ronde au Sénat consacré à la Finance islamique et un engagement personnel de Christine Lagarde, Ministre de l'économie et des finances.

Dans le Golfe persique, les banques islamiques représentent, en 2008, en moyenne moins de 20% des encours des secteurs bancaires dans le Golfe persique.

Les cinq premières banques islamiques du Golfe persique, au 30 juin 2008, sont les suivantes:

- Al-Rajhi Bank (Arabie Saoudite): 40 milliards de dollars d'actifs fin juin 2008
- Kuwait Finance House (Koweït): \$ 38,7 milliards
- Dubai Islamic Bank (Émirats arabes unis): \$ 24,9 milliards
- Dubai Islamic Bank (Émirats arabes unis): \$ 13,1 milliards
- Albaraka Banking Group (Bahrein): \$ 11,1 milliards

Référence bibliographique

L'Agefi Hebdo (23 octobre 2008, p. 31)

Il faut néanmoins ajouter l'acuité de la concurrence dans le secteur qui est de plus en plus attractif. Pour avoir une idée approximative de l'exacerbation de cette concurrence, nous présentons une liste des nouveaux entrants et des nouveaux produits, empruntée à Anouar Hassoune.

- Nouvelles banques islamiques: conversions, mais aussi start-ups (Al Masref, Bank Albilad, Al Rayyan Bank, Islamic Bank of Britain, European Islamic Investment Bank, Boubyan Bank).
- Nouveaux produits / innovation financière: concurrence indirecte des grandes banques globales occidentales.
- Fenêtres islamiques et filialisation: réactions préférées des banques conventionnelles installées.
- De nouveaux métiers: structuration, titrisations islamiques; gestion d'actifs islamiques; investissements directs (private equity, immobilier, infrastructure).
- Donnent naissance à des acteurs d'un type nouveau: les banques d'investissement islamiques. Ex: Gulf Finance House, Arcapita Bank, Unicorn Investment Bank, Gulf Investment House.

5.2. Les obstacles au développement de la Finance islamique

La conception d'instruments islamiques pour les opérations monétaires contemporaines est très difficile. En effet, le champ de la gestion monétaire a été limité par l'absence d'instruments ne portant pas d'intérêts. L'engagement des Banques islamiques est particulièrement liquide et prédispose le système à détenir des réserves excédentaires. Ce qui est facilement concevable, vu que la plupart des sources de financement sont situées dans les pays du Golfe, ralentissant quelque peu l'intermédiation financière.

L'expansion de l'influence des Banques islamiques à travers le monde nécessite une certaine cohérence et une adéquation avec le système financier international.

La Banque islamique de développement joue un rôle central dans la création de normes et de procédures internationalement acceptables et le renforcement du secteur de la Finance islamique dans divers pays.

C'est pourquoi, plusieurs autres institutions internationales se consacrent à la définition de normes conformes à la *chari'a* et à leur harmonisation entre les pays. Ces institutions sont l'Organisation des comptables et vérificateurs des

Référence bibliographique

Anouar Hassoune (février 2008). Conférence-débat: « Finance islamique. Quel(s) marché(s) pour la finance islamique ? Une analyse comparative et critique des dynamiques régionales de la finance islamique » (p. 28). Beyrouth: ESA, Moody's Investors service.

institutions financières islamiques (AAOIFI), le Conseil des services financiers islamiques (IFSB), le Marché financier islamique international, le Centre de gestion des liquidités et l'Agence de notation islamique internationale.

Au fur et à mesure que ces normes internationales seront élaborées et acceptées, elles offriront aux contrôleurs une visibilité plus grande sur la solidité, la stabilité et l'intégrité des établissements financiers islamiques.

Par ailleurs, le manque de données agrégées rend presque impossible la comparaison entre les Banques islamiques d'un pays à l'autre. Il n'existe aucune donnée sur les activités transfrontalières des Banques islamiques ou sur le volume des transactions islamiques transfrontalières fondées sur la *chari'a*.

Quelques banques centrales, comme au Bahrein, en Malaisie ou en Turquie, commencent à inclure dans leur rapport annuel des informations sur les banques islamiques, en leur consacrant une rubrique à part, avec des données agrégées qui fournissent des informations sur l'ampleur de ces institutions au niveau du pays. Mais des efforts de coopération multilatérale, surtout au niveau des *fatwas* prononcées par les *chari'a board*, sont souhaitables car ils permettraient de recueillir des informations sur les opérations transfrontalières.

5.2.1. Les principes comptables islamiques

Il est primordial et indispensable pour les institutions financières islamiques (IFI) de standardiser leurs normes comptables afin de pouvoir informer leurs parties prenantes de la même manière, que l'on se trouve à Kuala Lumpur, à Riad ou à Dubaï.

En outre, il est pour le moment impossible de comparer les IFI entre elles et encore moins avec les institutions financières conventionnelles.

Cependant, cette normalisation des procédures comptables ne peut être totalement identique à celle des institutions financières conventionnelles. Et cela principalement pour deux raisons : la première tient au fait que les parties prenantes islamiques diffèrent largement de la finance conventionnelle. La deuxième, qu'une comptabilité islamique distincte de celle traditionnellement admise est souhaitable pour toutes les différences précitées entre banques islamiques et banques conventionnelles. En effet, même si les différentes opérations des deux types de banques présentent des similitudes, leur nature et leurs objectifs diffèrent fondamentalement.

Si nous prenons l'exemple des produits financiers islamiques, il n'existe aucune référence dans les normes IFRS (International Financial Reporting Standards) pour certains de ces produits financiers.

5.2.2. La standardisation des normes comptables islamiques

Les IFI se distinguent des institutions conventionnelles dans leurs structures, leurs fonctionnements et leurs objectifs, quant à la divulgation d'informations. Ces considérations ont amené les responsables du monde financier islamique à se réunir afin d'uniformiser sa comptabilité. Cela a abouti à la création de l'Accounting and Auditing Organisation for Islamic Financial Institutions (AAOIFI), organisme qui développe des normes dans différents domaines, dont la comptabilité, l'audit, la gouvernance d'entreprise, les codes de conduite, ainsi que la conformité avec les principes de la loi islamique.

5.2.3. La gouvernance d'entreprise dans un contexte islamique

Par définition, le principe de gouvernance d'entreprise inclut l'ensemble des moyens visant à contrôler et à gérer les actions des parties prenantes (*stakeholder*). Ces *stakeholders* sont, notamment, les actionnaires, qui prennent les risques et surtout les managers, qui prennent les décisions dans le but d'atteindre l'objectif de chaque organisation, à savoir l'efficacité économique.

La finance conventionnelle (ou classique) fonctionne selon le modèle de l'assemblée générale et du conseil d'administration, alors que la Finance islamique possède un double système, à savoir, un conseil d'administration représentant les actionnaires et un comité de surveillance éthique (le *Chari'a board*) qui jouit d'un pouvoir moral et d'une grande indépendance vis-à-vis des organes dirigeants.

Cette indépendance est néanmoins édulcorée par le fait que ses membres sont rémunérés par la banque, ce qui les expose à une position de complaisance vis-à-vis des dirigeants qui peuvent les renvoyer (remercier) en cas de mésentente.

Les banques islamiques ont des systèmes dualistes de gouvernance d'entreprise tirés des théories anglo-saxonnes, d'une part et des lois islamiques, d'autre part. En effet, d'un côté, nous avons le conseil d'administration qui a pour vocation de représenter les intérêts des actionnaires et de l'autre le conseil de la loi islamique qui a pour but de contrôler l'adéquation des actions de la banque avec les lois islamiques. Dans un contexte musulman, les conflits d'intérêts ne se figent plus uniquement entre propriétaires et dirigeants, mais également avec le conseil de la loi islamique.

Les Banques islamiques posent des problèmes aux gouvernements dans la mesure où elles échappent au contrôle des autorités monétaires. Le système islamique ne donne prise aux autorités monétaires sur aucun des points d'application de la politique monétaire (rémunération des dépôts, coût des crédits, liquidité bancaires, volume des capitaux permanents). Chaque banque isla-

Référence bibliographique

Sami A. Aldeeb Abu-Sahlieh. Les intérêts et les banques en droit juif, chrétien et musulman (p. 49).

mique décide elle-même du partage des profits (ou des pertes) entre les parties prenantes. Aucune règle ne régit ce partage, qui diffère d'une banque à une autre et d'une opération à une autre.

Des scandales en Égypte et ailleurs ont terni l'image du système bancaire islamique. Des sociétés d'investissement islamiques parvenaient à offrir aux déposants des gains allant jusqu'à 30%, évidemment en évitant soigneusement d'utiliser le terme tabou « intérêts ». Ces gains proviendraient de fonds nouveaux obtenus sur la base de l'attrait de ces profits. Ces sociétés, environ 200, gèrent des fortunes variant, selon les estimations, entre 8 et 14 milliards de livres égyptiennes, dont la moitié aurait été dans les mains d'Al-Rayyan. Sans comptabilité et sans gestion moderne, elles se livraient principalement à des spéculations sur le marché international et à l'accaparement des biens pour s'enrichir. Elles ont provoqué ainsi des pertes à des milliers d'épargnants. Parfois aussi certaines sociétés amassaient des fortunes et ensuite leurs propriétaires disparaissaient de l'Égypte en emportant l'argent des épargnants à tout jamais.

Référence bibliographique

Sami A. Aldeeb Abu-Sah-
lieh. Les intérêts et les
banques en droit juif, chré-
tien et musulman (p. 33).

Résumé

Tout au long de ce cours, nous avons essayé de démontrer les subtilités et la variété de la Finance islamique, que ce soit au niveau des contraintes qui pèsent sur elle, des risques qu'elle encourt et de sa gestion toujours dans la phase difficile de l'apprentissage, ainsi que la variété des produits financiers qui la composent.

Dans un premier temps, nous avons défini la finance islamique, qui est caractérisée par un ensemble de prohibitions comme le *Riba* (intérêt), le *Gharar* (l'incertitude) et le *Maysir* (jeu de hasard). Nous avons par ailleurs expliqué les principes du Partage des Pertes et des Profits (3P), principes fondamentaux aux yeux de l'Islam, car ils traduisent l'équité et la justice et ce, en présentant les opérations des Banques islamiques.

Dans un deuxième temps, nous avons exposé et expliqué les différents produits financiers islamiques offerts, basés sur le principe des 3P, pour satisfaire les besoins de financement de leur clientèle.

D'autre part, nous a mis en exergue les lacunes de ce système financier, notamment le manque de standardisation bancaire et comptable. Deux institutions tentent de faire changer ce constat, l'AAOIFI, qui émet des normes comptables et l'IFSB, qui rédige des normes bancaires. Les forces en présence régissant la gouvernance d'entreprise ont été exposées dans un contexte islamique. En l'occurrence, celui-ci est caractérisé par des relations tripartites entre Direction générale, Comité de surveillance éthique et Conseil d'administration.

Par ailleurs, l'insuffisance systémique de la finance islamique concernant le marché interbancaire, le marché secondaire, le marché monétaire et les banques centrales risque de créer des problèmes systémiques si ces questions ne sont pas résolues.

En conclusion, on peut dire que nous avons dans les pays industrialisés une machine financière aux mains de personnes pour qui c'est le gain rapide et le plus élevé possible qui importe, au profit des actionnaires et des dirigeants des entreprises, qui très souvent exploitent leurs travailleurs.

Parallèlement à ce système, un autre émerge avec beaucoup de difficultés intrinsèques et extrinsèques. En effet, le fonctionnement des Banques islamiques exige des cadres de haut niveau et compétents, au fait non seulement des techniques bancaires mais également de la *chari'a*, base fondamentale du système.

Bibliographie

Articles

Agence Universitaire de la Francophonie (AUF, Paris), Le Réseau politiques économiques et pauvreté (PEP Université Laval Québec) et IRD, Paris, DIAL (2006). « Institutions, Développement économique et Transition ».

André Martens (2001). « La Finance islamique: Fondements, théorie et réalité ». Cahier 20-2001.

Bank Al-Maghreb (2008). « La Finance islamique au Maghreb ».

Gérard Charreaux (1996). « Vers une théorie du gouvernement des entreprises ». Université de Bourgogne, IAE Dijon.

Christophe Kuntz (2003), « Les Systèmes informels de transfert de fonds: l'Hydre des financements Hawala ».

Ibrahima BA (2006). « Synthèse de Bérangère DELATTE: PME et Institutions financières islamiques ».

Islamic Financial Services Board (IFSB). Banque islamique de développement (BID). Institut islamique de recherche et de formation (IIRF) (2007). « Islamic Financial Services Industry Development: Ten Years Framework and Strategies » (p.80). Kuala Lumpur.

Mabid Ali Al-Jarhi & Munawar Iqbal (2005). « Banques islamiques: Réponse à des questions fréquemment posées ». Document Périodique n°4.

Mohammed El Qorchi (2005). « La Finance islamique est en marche: Elle gagne du terrain, mais se heurte à des problèmes de réglementation particuliers ».

Mohammed El Qorchi (2008). « Finances and Developpement ».

Mohammed Obaidullah (2000). « International Journal of Islamic Financial Services » (Vol.2, No.2).

Mohammed Obaidullah (2005). « Islamic Financial Services ».

Umer Chapra & Tariqullah khan (2005). « Réglementation et contrôle des Banques islamiques ». Étude Spéciale N°3.

Nordine Grim (2009). « Crise financière: les Banques islamiques prennent du galon ».

Omar Imady & Hans Dieter Seibel (2006). « Principles and Products of Islamic Finance ».

Tariqullah khan & Habib Ahmad (2007). « La Gestion des risques: analyse de certains aspects liés à l'industrie de la Finance islamique ». Document occasionnel n°5.

Fulconis-Tielsen (2007). « Revue Banque&Finance ».

Moussa Yabré (2007-2008). « Banques islamiques: les principes et les modes de financement islamiques proposés aux PME » (p.66). Master Finance, ISM.

Livres

Florin Aftalion (2003). *Les techniques de mesure de performance*. Paris: Economica.

Muhammad Ayub (2007). *Understanding Islamic Finance*. Jon Wiley & sons, Ltd.

Mahmoud Amin El-Gamal (2006). *Islamic Finance; law, economics, and practice*. Cambridge University Press.

Éthique économique: Fondements, chartes éthiques, justice (1996). Actes du colloque d'Aix-en-Provence (6 et 7 juillet 1995). Librairie de l'Université d'Aix-en-Provence.

Amir Iqbal & Abbas Mirakhor (2007). *An introduction to Islamic Finance, theory and practice*. Jon Wiley & sons (Asia) Pte Ltd.

Imane Karich (2004). *Finances & Islam*. Éditions Le Savoir.

Isabelle Chapellière (2009). *Ethique & Finance en Islam* Éditions Koutoubia.

Mohamed Charfi (1998). *Islam et liberté; le malentendu historique*. Albin Michel.

Nayla Comair-Obeid (1995). *Les contrats en droit musulman des affaires*. Economica.

François-Régis Mahieu (2001). *Éthique économique; fondements anthropologiques*. L'Harmattan.

Morale économique: des fondements religieux à l'éthique en entreprise (1999). Actes du colloque d'Aix-en-Provence (2 et 7 juillet 1995). Librairie de l'Université d'Aix-en-Provence.

Thierry Roncalli (2004). *La Gestion des Risques Financiers*. Paris: Economica-L'Harmattan.

Olivier Roy (1992). *L'échec de l'Islam politique*. Coll. « Esprit/Seuil ».

Saiful Azhar Rosly (2005). *Critical issues on islamic banking and financial markets*. Islamic Economics, Banking and Finance, Investments, Takaful and Financial Planning, authorhouse.

Webographie

Sami A. Aldeeb Abu-Sahlieh. « Les intérêts et les banques en droit juif, chrétien et musulman ».

<<http://www.sami-aldeeb.com>>

fr.wikipedia.org/wiki

microfinancement.cirad.fr/fr/news/bim/Bim-2002/BIM-17-02-02.pdf

reflexblog.filambda.com/2008/10/actualite/finance-islamique-crise-financiere/

www.afrik.com/article15542.html

www.dowjonesindex.com

www.globenet.org/archives/web/2006/www.globenet.org/horizon-local/ada/2596pme.html

www.investopedia.com/terms/d/duediligence.asp

www.letemps.ch/template/supplement.asp?page=19&article=239262

www.melchior.fr/Linstabilite-financiere-def.3219.0.html

www.vernimmen.net/html/glossaire/definition_liquidite.html

www.ege.fr/download/riba_et_finance_islamique.pdf

www.sami-aldeeb.com>