

## **La finance islamique : l'évolution de la banque islamique : cas du Maroc**

### **Islamic finance: the evolution of Islamic banking: the case of Morocco**

**GHIZLANE CHIHAB**

Doctorants  
FSJES SETTAT  
Université HASSAN 1<sup>er</sup>  
LABORATOIRE ECONOMIE ET ACTION PUBLIQUE  
[ghizlanechihab@gmail.com](mailto:ghizlanechihab@gmail.com)

**HAMZA ZOUHAIR**

Doctorants  
FSJES SETTAT  
Université HASSAN 1<sup>er</sup>  
LABORATOIRE ECONOMIE ET ACTION PUBLIQUE  
[hamzazouhair7@gmail.com](mailto:hamzazouhair7@gmail.com)

**LAKHYAR ZOUHAIR**

Enseignant chercheur  
Etablissement FSJES MOHAMMEDIA  
Université : HASSAN II  
LABORATOIRE ECONOMIE ET ACTION PUBLIQUE  
[zlakhyar@yahoo.fr](mailto:zlakhyar@yahoo.fr)

**Date de soumission** : 11/08/2019

**Date d'acceptation** : 22/09/2019

**Pour citer cet article** :

**CHIHAB G.** & al (2019) «La finance islamique : l'évolution de la banque islamique : cas du Maroc», Revue du contrôle, de la comptabilité et de l'audit « Numéro 10 : Septembre 2019 / Volume 4 : numéro 2 » p : 559 - 572

**Résumé :**

Les banques islamiques se basent sur des opérations bancaires qui s'accordent avec le droit musulman (la charia), celui-ci interdit l'intérêt ou ribâ. D'une manière générale, la banque islamique interdit travail avec les intérêts. Le prêt est un élément important de la banque conventionnelle. Les banques conventionnelles gagnent donc de l'argent sur la base de la différence entre le taux d'intérêt moins élevé versé sur les dépôts et le taux d'intérêt plus élevé pratiqué pour les clients. Cependant, le principe des banques islamiques est l'interdiction du versement des intérêts. Les banques compatibles avec la charia n'accordent pas de prêts et ont recours à d'autres opérations – vente, crédit-bail/location-vente, et elles sont basées sur le principe du partenariat – pour gagner de l'argent. Le présent article s'intéresse à l'évolution du secteur de la banque islamique au Maroc, et mettre l'accent sur les instruments financiers de la banque islamique.

**Mots clés :** les banques islamiques ; les instruments financiers ; les banques conventionnelles ; taux d'intérêt (ribâ)

**Abstract :**

Islamic banks are based on banking operations that are consistent with Islamic law (sharia), it prohibits interest or riba. In general, the Islamic bank prohibits work with interests. Loan is an important element of conventional banking. Conventional banks therefore earn money on the basis of the difference between the lower interest rate paid on deposits and the higher interest rate charged to customers. However, the principle of Islamic banks is the prohibition of interest payments. Shariah compliant banks do not lend and use other transactions - sales, leasing / leasing, and they are based on the principle of partnership - to make money. This article looks at the evolution of the Islamic banking sector in Morocco, and focuses on the Islamic bank's financial instruments.

**Keywords:** Islamic banks; financial instruments; conventional banks; interest rate (ribâ)

## Introduction

La finance islamique constitue un élément qui intègre nouvellement l'environnement économique mondial et elle est soumise comme une réelle cadence à la finance conventionnelle. Le manque de clarté dans les processus de financement des intervenants de la finance conventionnelle a permis de lever un désintérêt pour l'éthique au sein de l'activité économique conventionnelle. Ce type de finance contient les banques islamiques, les assurances, les fonds mutuels et les activités islamiques des banques conventionnelles, le principe fondamental de cette pratique est l'interdiction du fonctionnement avec le taux d'intérêt.

La problématique principale dans ce travail est de savoir **quels sont les instruments financiers de la banque islamique.**

Pour répondre à cette question, on a choisi de diviser le présent article en deux parties : d'une part l'évolution du secteur de la banque islamique, et d'autre part mettre l'accent sur les instruments utilisés pour financer les clients.

L'intérêt de sujet est de définir les banques islamiques, faire une présentation au niveau de l'historique de ce type de ces banques ainsi que leur impact sur le secteur bancaire marocain, et enfin montrer l'évolution des banques islamiques ou participatives dans le monde en général et au Maroc en particulier.

### 1. Évolution de la banque islamique

Les économistes et les juristes islamiques ont débuté à attaquer les opérations appropriées d'intérêts des banques classiques instaurées dans des pays musulmans dans les années 1900 et un certain nombre d'établissements d'épargne ont été créés dans les années 60<sup>1</sup>(**Ala'a Abdul Hadi 2000**). Ce n'est cependant qu'en 1975 qu'a vu le jour la première banque commerciale islamique, à savoir la Dubai Islamic Bank. Les années 80 ont été le théâtre d'une prolifération des banques islamiques à travers le monde. On comptait en 2008 plus de 300 institutions financières islamiques réparties dans plus de 50 pays.

Selon le rapport Islamic Financial Services Board 2017, Le Moyen-Orient et l'Asie sont deux des principaux marchés sur lesquels les banques islamiques prospèrent. L'Arabie saoudite, Bahreïn, les Émirats arabes unis, le Koweït et le Qatar, sont actifs au Moyen-Orient, suivis de près par l'Égypte, le Liban, Oman et la République arabe syrienne. En Asie, la Malaisie est d'ores et déjà dotée d'un système de finance islamique pleinement développé (banques, Takaful, ou assurance, des opérations sur le marché des capitaux et sur

---

<sup>1</sup> Ala'a Abdul Hadi, Gafouri. 2000. *Islam et Economie : Réflexion sur les principes fondamentaux de l'économie islamique*. Éditions Al Bouraq

le marché monétaire). Parmi les autres protagonistes de pays en développement figurent Brunei Darussalam, l'Indonésie, le Pakistan, les Philippines et la Thaïlande (IFSB 2017).

La croissance de ces marchés est en partie enrichie par la demande de la population musulmane de ces pays. Avec la plus grande prise de conscience de la finance islamique et à mesure que les banques islamiques élargissent leurs services, même des clients non musulmans se dirigent vers ce type des établissements.

Le premier établissement de la finance islamique, Islamic Finance House a eu sa création à Luxembourg à la fin des années 70, suivi par Islamic Finance House du Danemark, Islamic Investment Company de Melbourne, Australie, et American Finance House LARIBA aux États-Unis. La Islamic Bank of Britain a été créé au Royaume-Uni en 2004, et en 2008, cinq banques islamiques avaient vu le jour dans le pays. Citibank, HSBC, Standard Chartered, ABN Amro et Deutsche Bank sont des banques conventionnelles qui ont fait leur entrée dans le secteur de la banque islamique<sup>2</sup> (Guéranger 2009).

Dans un premier temps, le secteur s'est accentué sur les activités de banque de détail et commerciale alors que les activités liées au marché des capitaux, comme la gestion de fonds islamiques et des obligations islamiques (Sukuk) a connu un lancement après les années 90. Avec le développement des activités sur le marché des capitaux, de plus en plus de pays prennent le train en marche. En 2007, Singapour a créé sa première banque islamique, The Islamic Bank of Asia, et vise à occuper la première place dans le secteur financier islamique en Asie. Hong Kong (Chine) et le Japon affirment les mêmes objectifs. La progression du marché des capitaux admettrait à ces pays non-musulmans d'étirer des investisseurs aisés du Conseil de coopération du Golfe (CCG) et de continuer à jouer un rôle de premier plan sur les marchés internationaux des capitaux<sup>3</sup> (Ayub 2007).

## 2. Les banques islamiques au MAROC :

Le développement des banques islamiques au Maroc, permettra d'améliorer le taux de bancarisation, d'inspirer et d'accompagner l'investissement au Maroc et de prendre part au développement du marché financier au Maroc.

Bank Al Maghrib a publié en 2007 une circulaire qui instaure et encadre la commercialisation des produits des banques islamiques (Ijara, Moucharaka et Mourabaha). Seul Attijariwafa Bank a pu maintenir l'activité de sa filiale spécialisée. Dar Assafaa a commencé avec un fonds de 50 Millions de DH, spécialiste dans la finance islamique. Elle a obtenu l'agrément de Bank Al Maghreb pour le statut d'une société de financement

---

<sup>2</sup> Guéranger, François. 2009. *Finance islamique: une illustration de la finance éthique*. Dunod

<sup>3</sup> Ayub, Muhammad. 2007. *Understanding Islamic Finance*. Londres: Wiley & Sons

spécialisée dans la commercialisation des produits alternatifs. Elle a pour mission une activité financière bancaire qui s'accorde avec la Charia. Elle offre une gamme des formules de financement à côté d'une activité bancaire spécialement à la tenue de compte (ouverture de compte, chéquier, carte guichet,). Elle ne commercialise qu'un des trois produits qui ont eu l'agrément de Bank Al Maghreb à savoir la Mourabaha, Moucharaka, et Ijara. Toutefois, la commercialisation de ces produits n'a pas pu répondre aux besoins et exigences des clients. El Mezouari, Lotfi et Bouthir (2013) présentent quelques causes :

- la double transaction sur le contrat d'achat par la banque et la revente au client, et le manque de la concurrence c'est-à-dire qu'une seule banque a pu commencer à commercialiser ces produits, mais les autres attendaient la demande.

- Le lobby des banques est aussi la cause qui freine la commercialisation de ces nouveaux produits et l'entrée des nouvelles banques islamiques;

- absence d'une initiative du côté politique ;

- manque de compétence et de formations dans le domaine ;

- marketing qui n'est pas assez fort, qui n'aide pas les ambitions de développement de ces activités ;

- manque de sensibilisation de la part des Oulémas.

Bank Al Maghrib a élaboré des mesures pour le but de renforcer les compétences internes et son expertise des métiers de la banque participative et des domaines de réglementation et de gestion propre à ce type d'activité. ont été développés une série de programmes de formations, ainsi que des partenariats avec plusieurs organismes internationaux spécialisés dans la supervision et la régulation du secteur de la finance participative et dans la promotion des standards internationaux de gestion et de bonnes pratiques propres à ce secteur. Pour encourager les marocains à y adhérer davantage, il est important d'étudier les coûts de ces produits qui n'était pas neutre vis-à-vis de la fiscalité (garantir la neutralité fiscale et éviter la double taxation).

En effet, La loi de finances de 2010 a apporté des mesures d'adaptation du traitement fiscal des produits Mourabaha contribuant ainsi à en garantir la neutralité fiscale. Ces mesures ont favorisé le recours des citoyens à ce type de produits, avec un encours global qui s'est amélioré pour atteindre près de 1 milliards de dirhams, mais qui reste limité en comparaison au total des encours du secteur bancaire dans sa globalité (moins de 0,1% du total des actifs bancaires fin 2013).

En 2012, les résultats de l'enquête menée par IFAAS<sup>4</sup> révèlent que 97% des marocains sont intéressés par la finance islamique, 9% ne détiennent pas de compte bancaire pour des considérations religieuses et 31% sont prédisposés à basculer du conventionnel à l'islamique.

En 2014, Boulahrir a établi une étude pour analyser les attentes du consommateur marocain à propos de l'implantation des banques participatives. Elle vise à mener une analyse quantitative du marché marocain et évaluer ses visions en termes de la demande. L'objectif visé de cette étude est l'identification de la nature des services susceptibles d'être offerts afin de répondre aux aspirations des clients qui ont l'envie d'accueillir et s'adapter à la nouvelle finance<sup>5</sup>.

L'analyse SWOT du marché marocain qui montre que ce dernier est caractérisé par :

- une stabilité politique et une croissance économique avec un environnement juridico-administratif prêt pour accueillir les acteurs de la finance islamique.
- l'absence du comité charia susceptible de statuer sur la nature des transactions et manque d'expertise et de qualifications dans ce sens.
- l'absence d'économie d'échelle.

Les raisons de la non-bancarisation de personne n'ayant pas de compte bancaire résident en l'absence des produits licites ; La décision des clients est gouvernée par deux facteurs : croyance et coût de la dette. Début février 2014, Standard and Poor's<sup>6</sup> affirmait dans une étude que la finance islamique dispose d'un fort potentiel au Maroc en raison, notamment de l'engagement de l'État. En effet, la banque centrale a préparé un projet de loi n°103.12 relatif aux banques participatives adoptées à l'unanimité par le parlement marocain au mois de juin 2014<sup>7</sup>.

Ce projet a pour but d'impulser un levier de développement économique dans le pays. Il reflète le choix du Maroc d'introduire les métiers de la finance participative dans le secteur financier national selon une approche d'assimilation en appliquant, d'une part, les dispositions générales des lois en vigueur dans le système financier et d'autre part, en introduisant des dispositions spécifiques dans chacune de ces dites lois. Le Conseil Economique, Social et Environnemental (CESE<sup>8</sup>) a rendu son avis le 28 Août 2014 en apportant des recommandations opérationnelles visant à l'amélioration du projet de loi et

---

<sup>4</sup> IFAAS: Islamic Finance Advisory and Assurances Services

<sup>5</sup> BOULAHIR Lotfi " peut-on réussir l'implantation d'une banque islamique au Maroc?" : étude national sur les attentes de l'opinion publique.

<sup>6</sup> Standard and poor's : agence de notation.

<sup>7</sup> BOULAHIR Lotfi " peut-on réussir l'implantation d'une banque islamique au Maroc?" : étude national sur les attentes de l'opinion publique.

l'orientation de la gouvernance des établissements bancaires et leurs produits vers les meilleures pratiques tirées du benchmark international. Il préconise de clarifier le rôle et les prérogatives du Conseil Supérieur des ulémas et de son mode d'intervention dans le sens d'une approche clairement définie de partage des rôles entre le Conseil Supérieur et Bank Al Maghreb. Le CESE recommande également la clarification du volet relatif à l'articulation entre Bank Al Maghreb et le Conseil de la Concurrence en cas de divergence entre les avis des deux institutions. Sur le plan réglementaire et institutionnel.

Le CESE recommande de favoriser la création d'un environnement intégré du système financier participatif, notamment à travers la mise en place des textes relatifs au secteur de l'assurance participative (Takaful) et des instruments financiers et pratiques d'investissements dans les marchés des capitaux. Par ailleurs, pour favoriser l'application effective du projet de loi, le CESE prône la mise en place d'un régime fiscal qui respecte le principe fondamental de neutralité fiscale entre les deux parties ainsi que la mise en place d'un référentiel comptable et d'audit financier adapté aux banques participatives et en adéquation avec les standards qui seront adoptés par Bank Al Maghrib en matière d'information financière et de reporting. Le CESE recommande de prévoir des mécanismes permettant aux fonds de garantie pour les deux types de banques, 12 prévus dans la loi, d'intervenir dans les fonds de restructuration en cas de crise systémique.

### **3. les instruments financiers de la banque islamique**

Il s'agit des opérations utilisées par les institutions financières islamiques afin de proposer à leur clientèle une offre compatible avec leurs principes. Ainsi, les établissements islamiques procèdent généralement à des opérations dans lesquelles un bailleur de fonds, un promoteur et un fournisseur se trouvent engagés<sup>9</sup>(Ruimy 2008).

#### **3.1: les instruments basés sur la vente**

##### **3.1.1 : Mourabaha**

Le contrat de mourabaha peut être défini comme étant un contrat de vente au cout de revient majoré d'une marge bénéficiaire connue et convenue entre l'acheteur et le vendeur<sup>10</sup>(Azzini 2012). Dans une vente normale, le bénéfice réalisé par le vendeur n'est pas divulgué. La vente normale dans le cadre de laquelle seul le prix de vente final est divulgué est connue sous le nom de Mousawama.

---

<sup>9</sup> Ruimy, Michel. 2008. *la finance islamique*. Finance d'aujourd'hui. Paris: Arnaud Franel éditions

<sup>10</sup> Azzini, Mahmoud Housni. 2012. *le contrat de mourabah dans le fiqh islamique*. Alexandrie: Dar al fikr al jamii

La Mourabaha est l'instrument le plus couramment utilisé par les banques islamiques, même si certaines utilisent la Mousawama. Les principales différences entre la mourabaha et un contrat de dette classique :

- Dans la Mourabaha, le financier demeure propriétaire de l'actif et assume le risque sous-jacent, (même pour une période courte) jusqu'à la revente de l'actif au client. Il ne s'agit donc pas d'un prêt mais d'une opération de vente à crédit.

- Il n'y a pas de référence à un taux d'intérêt. Le financier se rémunère par le biais d'une commission qui ne compense pas la valeur intrinsèque de l'argent mais correspond plutôt à la récompense du service rendu par la banque.

Cette technique de financement est très largement utilisée, pour l'acquisition d'actifs lorsque le client souhaite acquérir un actif corporel comme une machine, un bâtiment ou un stock.

**Mourabaha inversée** (appelé aussi Tawarruq) les banques islamiques achètent des matières premières, auprès d'un courtier, pour les revendre ensuite en différé moyennant profit. Le recours à ce mode de financement est nécessaire pour répondre aux besoins en trésorerie des clients. La transaction se décompose en plusieurs étapes :

- Le client demande à la banque de lui vendre à terme une certaine quantité de biens tangibles, pour un prix déterminé au préalable ;
- La banque acquiert les biens demandés d'un intermédiaire et les revend en différé par la suite au client;
- Une fois acquis par le client, les biens sont vendus à un intermédiaire au prix du marché. Pour des raisons de compatibilité avec la Charia, cet intermédiaire doit être différent du premier. Les revenus de cette dernière transaction permettent au client de disposer des liquidités requises par son besoin de financement.

Cet instrument financier est populaire au Moyen-Orient car il facilite le financement en liquide. Le client peut utiliser les liquidités obtenues pour alimenter sa trésorerie.

### 3.1.2: Contrat Salam

Il s'agit d'un accord à court terme. C'est l'opération par laquelle un vendeur s'engage à livrer à une date ultérieure bien précise une quantité de marchandise bien déterminée au préalable en contrepartie d'un paiement au comptant. Les opérations relevant des marchandises fictives qui consistent en une vente de quelque chose inexistant ne sont pas permises en islam, étant donné que cela relève de l'incertitude, mais pour faciliter certaines



opérations relevant du secteur de l'agriculteur par exemple, des exceptions lui sont accordées. Cette technique s'apparente à une opération de vente de produits dérivés pour lesquels on a exclu l'élément (gharar) dans la finance islamique<sup>11</sup>. (Smith 2009)

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. Le financier 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<sup>12</sup> (EINAS 1997).

### 3.1.3 : contrat Istisna

L' Istisna'a est un contrat d'entreprise en vertu duquel une partie (Moustasni'i) demande à une autre (Sani'i) de lui fabriquer ou construire un bien dont le prix est payé à l'avance, de manière fractionnée à terme ou encore à tempérament<sup>13</sup> (El-Gamal 2012). L'obligation de vendeur est donc de livrer le bien construit ou la marchandise fabriquée à une date future, tandis que l'obligation de l'acheteur est de payer le prix prévu par le contrat selon les modalités prévues. La qualité, nature, quantité et prix doivent être spécifiés dans le contrat ainsi que les modalités de livraison.

Cette Technique de financement est très adaptée au financement d'infrastructures, de construction de bâtiments industriels ou résidentiels, de construction et équipement d'usine ou d'ensembles industriels. En effet le vendeur s'engage à fournir dans un délai précis et à un prix convenu préalablement le bien immobilier selon les conditions émises lors de l'élaboration des cahiers de charges. En contrepartie, l'acheteur s'engage à payer le vendeur en fonction de l'avancée des travaux<sup>14</sup> (Abou Zayd 2004).

Les parties concernées par un contrat d'Istisna' sont: le donneur d'ordre (Moustasni'i) et l'entreprise qui va réaliser l'opération (Sani'i) et l'institution financière. Cette dernière assume la responsabilité de la bonne exécution de l'opération. La rémunération de la banque est liée à sa prestation et aux responsabilités qui lui incombent à ce titre.

## 3.2: Instruments basés sur le crédit-bail/location-vente

---

<sup>11</sup> Smith, Herbert. 2009. « guide de la finance islamique »

<sup>12</sup> EINAS, HMED. 1997. « Banques islamiques et sociétés islamiques d'investissement », 1997

<sup>13</sup> El-Gamal, Mahmoud. 2012. *la Banque et la finance islamique*. 1re édition. Bruxelles: de boeck

<sup>14</sup> Abou Zayd. 2004. *la vente mourabaha et ses applications modernes dans les banques islamiques*. Damas: Dar al fikr

Les banques islamiques peuvent aussi utiliser le crédit-bail/location-vente en remplacement des instruments basés sur la vente. Tant les contrats de vente que de crédit-bail/location-vente impliquent un échange. Dans le cas d'un contrat de vente, la propriété est transférée au client, l'argent étant échangé au moment de la vente. Dans le cas d'un contrat de crédit-bail/location-vente, la propriété n'est pas transférée au client; l'argent est échangé avec le droit d'utiliser un actif.

### 3.2.1: Contrat Ijara

L'Ijara est un mode de financement à moyen terme par lequel la banque achète des machines et des équipements puis en transfère l'usufruit au bénéficiaire pour une période durant laquelle elle conserve le titre de propriété de ces biens. L'Ijara est l'équivalent du contrat crédit-bail. Toutefois, il y a quelques différences qu'il convient de souligner. Ce qui le diffère du crédit-bail, c'est l'absence de pénalité en cas de non-paiement mensuel ou en cas de retard car les pénalités qui surviendraient pour ces motifs seraient considérées comme des intérêts, or la finance islamique réfute ce procédé. Les conditions de contrat sont prédéfinies, en cas de modification d'une des conditions, même avec l'accord des deux parties, un nouveau contrat doit être réalisé avec les nouvelles conditions.

L'Ijara est une technique de financement des investissements (mobiliers et immobiliers) relativement récente. A ce titre, il peut être classé parmi les formes de crédit à long et moyen terme<sup>15</sup>(**IBRAHIM 2009**). La conformité avec les principes de la chari'a en fait une formule privilégiée utilisée par les Banques Islamiques dans le financement des investissements de leurs relations. Le second avantage de ce mode de financement a trait à la solidité de la garantie que procure à la Banque son statut de propriétaire légal du bien loué.

Pour les opérateurs économiques, les avantages de ijara sont multiples. D'une part, il leur permet de rénover leurs équipements désuets ou obsolètes et bénéficier ainsi des derniers développements technologiques<sup>16</sup>(**SAINT-PIERRE et BENNAMARA 2012**). 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.

### 3.3: Les instruments basés sur le partenariat

Contrairement aux contrats de vente et de bail qui supposent un échange, la troisième catégorie d'instruments implique la mise en commun d'actifs. Il s'agit de contrats basés sur le partenariat au titre desquels la banque islamique investit des capitaux pour devenir

---

<sup>15</sup> Ibrahim, Zeyyad Cekici. 2009. « Finance éthique et finance islamique : quelle convergence ? » In. L'Ecole de Management Strasbourg.

<sup>16</sup> SAINT-PIERRE, Jacques, et Sofia BENNAMARA. 2012. « Finance islamique et capital-risque »

partenaire du client. Pour la banque, le rendement dépend des résultats du client. Il existe essentiellement deux instruments de ce type.

### 3.3.1 : Contrat Moudaraba

C'est un contrat entre l'investisseur (Rab el Mal) qui fournit le capital (financier ou autre) et un entrepreneur (Moudarib) qui fournit son expertise. Les bénéfices engrangés sont partagés entre les deux parties prenantes selon une répartition convenue à l'avance après que l'investisseur a recouvré son capital et que les frais de gestion de l'entrepreneur ont été acquittés. En cas de perte, c'est l'investisseur qui en assume l'intégralité, l'entrepreneur ne perdant que sa rémunération.

Les projets d'investissement qui bénéficient des financements moudaraba doivent, par ailleurs, remplir certaines conditions. Ils ne doivent pas avoir trait à des activités illicites (alcool, jeu du hasard, etc.). Mais en plus, la loi islamique interdisant toute activité qui se rapporte, de près ou de loin, au Riba, l'investissement dans une société qui utilise activement, paie ou perçoit des intérêts ne devrait pas être acceptable.

Moudaraba peut prendre une forme inverse, dans laquelle le client devient le propriétaire de capital et la banque le moudarib. Le client peut déposer son argent dans des bons de la banque (des bons de moudaraba) pour une période déterminée et la banque investit cet argent dans des projets et partage les gains avec les déposants.

### 3.3.2: Contrat Moucharaka

Il existe plusieurs définitions concernant Moucharaka, selon El Gamal (2012). Il définit Moucharaka comme « Un accord de partenariat entre 2 ou plusieurs parties afin de financer une affaire commerciale et dans lequel toutes les parties font un apport en cash ou nature. Les profits sont répartis en fonction d'un ratio prédéterminé alors que les pertes sont réparties en fonction de l'apport en capital effectué. »<sup>17</sup>(El-Gamal, 2012,P 54).

Moucharak semble une alternative islamique au prêt à intérêt de la finance classique. En effet, c'est un mode de financement fondé sur la répartition équitable des risques entre les associés, pour des opérations non proscrites par la charia.

Moucharak est un contrat actif contrairement à Moudaraba qui est un contrat passif où la banque islamique n'intervient pas dans la gestion de projet. Moucharaka concerne plutôt des opérations commerciales ou de production à long terme. C'est une sorte d'association économique où les partenaires partagent les risques et les frais.

---

<sup>17</sup> El-Gamal, Mahmoud. 2012. *la Banque et la finance islamique*. 1re édition. Bruxelles: de boeck

Le partage des profits et des pertes se réalise en fonction des contributions de chacun des partenaires. L'intérêt n'est jamais prédéterminé mais fonction du risque global de l'opération. La part du bénéfice à répartir doit en revanche être prédéterminée à la signature de contrat. Le partage des profits doit être fait en fonction de la contribution au bénéfice produit et non pas au capital apporté.

Les associés ont finalement la liberté de déterminer librement la part de chacun dans les bénéfices sans être tenus au montant que chacun a investi dans l'association, en cas de perte, celle-ci sera répartie en pourcentage des sommes investies par chaque associé.

Chaque associé peut mettre fin à la Moucharaka à sa convenance. Dans ce cas, les apports sont évalués et répartis. En cas de survaleur, elle ne peut être la propriété d'un seul associé. Ce pouvoir de chaque associé de retrait de Moucharaka peut être contraint d'un commun accord.

Moucharaka peut revêtir l'une des deux formes suivantes :

#### ❖ **Moucharaka simple (Tabita)**

est une association où chaque associé fait un apport en numéraire, en nature ou en gestion, jusqu'à l'expiration du contrat les liant.

La gestion est en principe confiée à tous les associés qui le désirent, à la différence de moudaraba. En effet, alors que dans moudaraba l'apporteur de capitaux peut financer seul le projet et ne pas prendre part à la gestion, dans moucharaka le financeur et l'entrepreneur concluent un accord pour développer un projet commun dont ils se partageront ensuite les résultats (bénéfice ou perte).

#### ❖ **Moucharaka dégressive (Moutanakissa)**

ce type de moucharaka est un partenariat dans lequel une des parties promet à l'autre de lui racheter ses parts jusqu'à ce que le transfert des parts soit complet. Autrement dit la participation de l'apporteur de fonds rab-al-mal est rachetée à petit à petit par les autres associés (Lévy 2012).

## **Conclusion :**

Pour conclure on peut dire que Les instruments basés sur un échange (vente et crédit-bail) débouchent sur des rendements prédéterminés pour les banques islamiques, lesquelles ne sont pas exposées au risque commercial auquel est exposé le client. En revanche, ces banques sont exposées à ce risque via les instruments basés sur un partenariat (Moucharaka et Moudaraba). Par conséquent, dans la pratique, les banques islamiques préfèrent financer leurs clients par le biais des contrats de vente et de crédit-bail. Elles peuvent ainsi limiter les risques encourus au risque de défaut de paiement du client. Les instruments basés sur le partenariat sont généralement réservés aux clients qui ont fait leurs preuves au plan professionnel et dont la capacité de remboursement est avérée.

## **BIBLIOGRAPHIE :**

Abou Zayd. 2004. *la vente mourabaha et ses applications modernes dans les banques islamiques*. Damas: Dar al fikr.

Ala'a Abdul Hadi, Gafouri. 2000. *Islam et Economie : Réflexion sur les principes fondamentaux de l'économie islamique*. Éditions Al Bouraq.

Ayub, Muhammad. 2007. *Understanding Islamic Finance*. Londres: Wiley & Sons.

Azzini, Mahmoud Housni. 2012. *le contrat de mourabah dans le fiqh islamique*. Alexandrie: Dar al fikr al jamii.

EINAS, HMED. 1997. « Banques islamiques et sociétés islamiques d'investissement », 1997.

El-Gamal, Mahmoud. 2012. *la Banque et la finance islamique*. 1re édition. Bruxelles: de boeck.

Guéranger, François. 2009. *Finance islamique: une illustration de la finance éthique*. Dunod.

Ibrahim, Zeyyad Cekici. 2009. « Finance éthique et finance islamique : quelle convergence ? » In . l'Ecole de Management Strasbourg.

IFSB. 2017. « ISLAMIC FINANCIAL SERVICES INDUSTRY STABILITY REPORT 2017 ».

lévy, ALDO. 2012. *finance islamique operations financières, autorisées et prohibées , vers une finance humaniste.*

Ruimy, Michel. 2008. *la finance islamique.* Finance d'aujourd'hui. Paris: Arnaud Franel éditions.

SAINT-PIERRE, Jacques, et Sofia BENNAMARA. 2012. « Finance islamique et capital risque ».

Smith, Herbert. 2009. « guide de la finance islamique ».

Razane Chrouqi banques islamiques au MAROC : dispositifs, défis et perspectives.

Abdel wahab M., (2005), « Islam et Finance, Rapport moral sur l'Argent dans le Monde », AEF, pp. 481-496.

Ariff, M. 1988. « Islamic Banking ». *Asian-Pacific Economic Literature* 2. Vol 2. pp. 46-62.

Azouzi D. et Letaief A., (2013), « Les Banques Islamiques du Maghreb Souffrent-elles d'un Retard d'Efficiency ? Une Analyse par les Ratios et la Window Analysis », *Etudes en Economie Islamique*, Vol. 7, No. 1, pp. 1-30.

Khalil, A.A., Colin R. et Murinde V., (2002), « Evidence on agency-contractual problems in Moudarabah financing operations by Islamic banks », in Munawar Iqbal and David T. Llewellyn, 2002, *Islamic Banking and Finance, New Perspectives on Profit-Sharing and Risk* (2002), ed, Edward Elgar, UK, MA, USA.

Saadallah R., (2013), « Finance Islamique et Développement », *Les Cahiers de la Finance Islamique* N°3, pp. 4-11.

Rozzani N. et Abdul Rahman R., (2013), « determinants of Bank Efficiency: Conventional versus Islamic », *International Journal of Business and Management*, Vol. 8, No. 14, pp. 98-109.

Zied, C. et Pluchart, J.J. 2006. « La gouvernance de la banque islamique ». *working paper*, pp.1-18.