



LES BANQUES ISLAMIQUES: FONDEMENTS THEORIQUES

Mr. Amine MOKHEFI

Université Mostaganem

La conception d'un système de banques islamiques est venue dans l'esprit d'amener un système alternatif qui pallierait les insuffisances du système des banques conventionnelles. Constituant encore un univers peu connu.

SECTION I: La logique des banques islamiques

La notion de banking islamique recouvre une logique qui s'intègre dans celle de l'économie islamique en général et la finance islamique en particulier. Étant la principale fonction du système bancaire, l'intermédiation financière se définit dans l'économie islamique à partir de certains paramètres qui confèrent aux organismes qui l'opèrent une activité financière particulière et des objectifs variés.

1. L'intermédiation financière dans l'économie islamique

Précisons tout de suite que l'intermédiation financière est indispensable dans le financement de l'économie car elle renforce l'efficacité du processus épargne/investissement grâce à l'élimination des incompatibilités entre les épargnants et les investisseurs en matière d'échéance, des fonds et du risque. Ce processus permet aussi de bénéficier des économies d'échelle concernant les coûts de transaction lors de l'acheminement des fonds, et réduire les risques liés à l'asymétrie d'informations. En fait, en finance islamique, le concept d'intermédiation va bien au delà de ce qui est ¹ sus cité. Celle-ci doit surtout être entre la sphère financière et l'économie réelle de manière à ce qu'il y ait une réponse aux besoins de financement d'une façon équilibrée, équitable et socialement responsable. Ce rôle spécifique aux banques islamiques fait que les opérations de financement de celles-ci doivent être adossées à 100% à des actifs tangibles, et ce à travers des modes participatifs se basant sur la notion de partage des risques.

Mr. Amine MOKHEFI

Historiquement, le rôle d'intermédiation financière dans l'économie islamique est tiré du principe "*el moudharib youdharib*" qui peut être interprété ainsi; "*Celui qui mobilise des fonds sur la base de partage des profits, les offrent à des utilisateurs sur la même base*". Cette pratique a existé au sein de la société musulmane depuis les premiers temps de l'Islam, où la plupart des marchandises des caravanes étaient financées par la *moudharaba*. Les *ulémas* considèrent que le fait de tirer des profits du rôle d'intermédiaire est permis, cependant, celui-ci doit être étroitement lié à l'échange de biens et services; autrement dit à l'économie réelle.

L'intermédiation financière au sens islamique étant abordée, il convient maintenant de définir la principale catégorie d'agents économiques qui l'assurent à savoir les banques islamiques.

2. Définition des banques islamiques

Les banques islamiques sont des institutions dont l'activité principale est l'intermédiation financière au sens sus développé. Celles-ci fonctionnent dans l'esprit de réaliser des profits dans le respect de la charia, tout en reconnaissant le caractère incertain de l'issue des opérations financées.

Ainsi, en plus de la réponse au besoin des musulmans d'opérer conformément aux recommandations de l'Islam, les banques islamiques présentent une particularité fondamentale par rapport aux banques conventionnelles à travers leur principe d'association aux risques avec leurs clients. En effet, au moment où une banque conventionnelle, à travers la préfixation du taux intérêt et ses procédures de recouvrement qui l'amènent même à dessaisir son client de ses biens les plus nécessaires à sa survie, se garantit un rendement ainsi que la récupération du capital investi quelque soit l'issue de l'opération financée et la situation de son client, ainsi une banque islamique, à travers sa formule participative, est une partenaire avec qui le client partagerait les résultats de son affaire qu'ils aient des bénéfices ou des pertes.

Les banques islamiques gèrent également une dimension sociale et morale à travers leurs œuvres de bienfaisance.

Cette définition attribue donc aux banques islamiques plusieurs rôles qui se présentent comme suit :

3. Les rôles des banques islamiques

En dépit de leur dimension sociale et de leur caractère éthique tiré de l'Islam, les banques islamiques ne sont pas des organismes de bienfaisance seulement, mais aussi des agents à but lucratif appelés à vendre des

produits et réaliser des bénéfices. Ainsi, elles sont tenues de:

- ❖ Concilier entre le profit et l'éthique, et ce, en :
 - Instaurant des principes islamiques dans leurs opérations ;
 - Offrant à l'argent ses deux dimensions économique² et sociale³;
 - Privilégiant le principe d'association aux risques.
- ❖ Réaliser des objectifs de rentabilité et de solvabilité à travers :
 - L'adoption de stratégies bien ciblées pour l'accroissement des parts de marché;
 - La diversification du portefeuille d'emplois.
- ❖ Contribuer à la croissance économique en :
 - Assurant une solidarité entre bailleurs de fonds et investisseurs, à travers la formule participative ;
 - Mobilisant les ressources financières thésaurisées à cause de la pratique de l'intérêt ;
 - Proposant des modes de financements adéquats et attrayants.
- ❖ Participer à assurer un bien être social à travers :
 - La contribution à la redistribution des revenus par la mobilisation des fonds de la zakat ;
 - Le financement des associations caritatives.

On peut dire que les banques islamiques semblent répondre à des attentes sociales tout en affichant une bonne rentabilité à l'échelle micro et macro-économique, et qu'elles véhiculent une nouvelle approche positionnant l'activité bancaire dans la sphère de l'économie réelle.

L'intermédiation selon l'économie islamique et les rôles sus cités distinguent les banques islamiques du système des banques conventionnelles par des spécificités qui les caractérisent au premier degré.

A cet effet, voyons maintenant les principes fondamentaux de ces établissements.

SECTION II: Les principes des banques islamiques

Répondant aux préceptes de l'Islam, les banques islamiques se sont organisées autour des principes inspirés du *fiqh el mou'amalat* qui constitue la branche de la charia qui organise les relations entre individus. Nous les présentons ci-après en quatre groupes;

1. Le respect des prohibitions

Sur la base de la documentation consultée dans ce sens, nous allons

aborder les différentes prohibitions en présentant les interprétations de la *riba* et du *gharar* telles qu'elles sont retenues par la majorité des théoriciens des banques islamiques:

A. *La prohibition de la riba*

Le prêt à intérêt⁴, au sens classique, consiste à prêter une somme d'argent à une personne pour une période donnée, qu'il devra ensuite rembourser intégralement avec un surplus que l'on nomme "intérêt", et qui représente une sorte de loyer versé pour la "location" des fonds.

• *La critique de l'usure dans l'histoire*

La question de l'intérêt n'a cessé de soulever des controverses depuis les temps les plus reculés, tant il mêle des principes d'éthique, des préceptes politiques et des analyses économiques. Les prescriptions et les critiques à son sujet ont figuré tout au long de l'histoire de la pensée et dans les religions du Livre, au moins à certaines époques.

Ainsi, dans les religions du Livre, on retrouve la tradition juive qui a condamné sévèrement la pratique de ce type de prêts jusqu'à ce que Babylone soit envahie par les arabes, moment où ils ont autorisé les prêts à intérêt aux non juifs, exclusivement. Cette restriction ferme a été retrouvée dans l'église; celle-ci était, au début, très opposée à cette pratique jusqu'à ce qu'une autorisation fût donnée aux protestants par Calvin au XVI^e siècle. Néanmoins, une limite sur le taux était restée en vigueur. De même, de nombreux intellectuels ont de leur côté fustigé l'usure et le prêt à intérêt. Ainsi, on rapporte cette phrase d'Aristote au temps de la Grèce antique; " *Ce qu'on déteste avec le plus de raison, c'est la pratique du prêt à intérêt*"⁵. Ce dernier a qualifié le prêt à intérêt de détestable car " *l'argent ne fait pas de petits*"⁶. D'autres arguments ont été avancés, soutenant le fait que ces prêts dissuadent la croissance de l'investissement en donnant la priorité à la solvabilité de l'emprunteur plutôt qu'à la rentabilité économique de son projet. C'est ce qu'a fait l'économiste et philosophe Adam Smith (1723-1790) qui 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*"⁷; ce qui relève l'importance de la solvabilité de l'emprunteur qui devient assureur du prêteur.

• *La position de l'Islam vis-à-vis de l'intérêt*

Dans la charia islamique, on assimile indifféremment "intérêt" et "usure" au mot *riba*. Afin de prendre une réelle mesure du sens de la *riba*, on se réfère à la définition du mot arabe qui signifie littéralement addition ou accroissement. Cependant, ce n'est pas toute augmentation ou

croissance qui a été prohibée par l'Islam." *Dans la charia, la riba se réfère techniquement à la prime qui doit être payée par l'emprunteur en sus du montant principal, comme condition du prêt ou de la prorogation de son échéance*⁸. On y énumère deux types :

- *La Riba al-dayn*: Retrouvée aussi sous le nom de *riba al-jahiliya*, c'est la prime payée par l'emprunteur au prêteur au titre du délai de remboursement qui lui a été accordé ;
- *La Riba al-bai'*: Connue aussi sous le nom de *riba al-fadl*, celle-ci consiste en un échange de marchandises contre une autre de la même espèce avec surplus.

L'interdiction de la *riba* en Islam est irrévocable. Elle n'est pas une injonction isolée, celle-ci s'insère dans le cadre d'une philosophie sociale et morale, et fait partie intégrante d'une série de valeurs interdépendantes et cohérentes. Celle-ci est soutenue par les trois sources de la charia.

▪ *Le Coran*: L'interdiction de la *riba* y a été révélée à quatre reprises, citée dans l'ordre chronologique dans les Versets suivants;

- ✓ Première révélation : Sourate *al-roum* verset 39 ;
- ✓ Deuxième révélation : Sourate *al-nissa* verset 161 ;
- ✓ Troisième révélation : Sourate *al-imran* versets 130-132 ;
- ✓ Quatrième révélation: Sourate *al-baqara* versets 275-281.

▪ *La Sunna*: Le prophète Mohamed (que la prière de Dieu et Son salut soient sur lui) a condamné sans la moindre équivoque, non seulement ceux qui prennent la *riba* mais aussi ceux qui la donnent et ceux qui enregistrent la transaction ou qui en sont témoins. Plusieurs de ses hadiths en font preuve.

▪ *Le Fiqh*: Au niveau doctrinal, certains juristes ont bien essayé, mais en vain, de distinguer l'intérêt de la *riba*, et de donner ainsi la légitimité à la pratique de l'intérêt. Cependant, le consensus des juristes musulmans, tel qu'exprimé par les résolutions de l'académie de *fiqh*, rejette fermement toute distinction entre intérêt et *riba*, et condamne sa pratique qu'il soit à taux faible ou fort.

- *Pourquoi l'intérêt est interdit?*

Comme toutes les prohibitions annoncées dans la charia, celle de la *riba* est intervenue dans un contexte où beaucoup de créanciers à l'époque du prophète, profitaient de leur position afin de s'accaparer des richesses de leurs débiteurs, en provoquant l'incapacité de remboursement de ces derniers à travers l'exigence d'un montant supplémentaire récompensant

leur attente à chaque rallongement d'échéance. Ainsi, selon la fin du verset 279 de la sourate *al baqara* " *la tadhlimun wa la tudhlamun*", la principale raison à la prohibition de la *riba* est d'assurer une justice sociale qui protégerait les débiteurs d'une éventuelle exploitation de la part de leurs créanciers. Le prêt est par définition dans la charia, un acte charitable par lequel une personne vient au besoin de son prochain.

Ce n'est pas un mode de financement par lequel le prêteur se génère des rendements. L'Islam encourage les bénéfices mais pas les intérêts, car les premiers, qui sont ex-post, symbolisent la réussite de l'entrepreneur à générer de la richesse supplémentaire, tandis que les seconds, qui sont ex-ante, représentent un coût venant s'ajouter quelque soit l'issue de l'opération. En effet, cela peut léser, d'un côté, l'emprunteur dans la mesure où il se doit d'honorer des charges financières en sus du principal que le projet financé soit rentable ou pas, et il risque non seulement d'en accuser les pertes mais, en plus, les aggraver; d'un autre côté, le bailleur de fonds subirait une injustice car, en aucun cas, il ne pourra bénéficier de meilleurs rendements dans le cas où le projet générerait des bénéfices très importants. De surcroît, en imposant des intérêts, le bailleur de fonds s'intéresse en priorité à la solvabilité de l'emprunteur et non pas à la rentabilité du projet en lui-même. Cela freine beaucoup de projets qui a priori s'avèrent rentables mais leurs entrepreneurs ne présentent pas assez de garanties. Ainsi, le fait de déterminer à l'avance un rendement fixe récompensant une attente de remboursement est interdit par la charia, peu importe que le rendement soit en pourcentage fixe ou variable du montant du principal, ou un montant absolu qui doit être payé au moment ou à l'échéance du prêt, ou encore un cadeau ou un service à recevoir comme condition pour le prêt. Cela implique, essentiellement, que l'attente dont il est question pour le remboursement du prêt ne justifie pas à elle seule la préfixation d'un rendement positif. Ainsi, si l'on reconnaît au temps une valeur monétaire, celle-ci n'est légitime que dans les échanges de biens (vente à tempérament), pas dans les situations de dette/créance (crédit en général). L'argent ne peut rapporter une prime que si sa circulation traduit une activité économique réelle. En Islam, son statut se limite à la réserve de valeur et au moyen d'échange, sans jamais être une marchandise qui se vend ou se loue.

B. La prohibition du gharar

Le sens moderne du *gharar* est le risque ou l'aléa. Le professeur Mustapha Al-Zarqa le définit ainsi: " *Le gharar est la vente d'objets dont l'existence et les caractéristiques ne sont pas certaines à cause de leur*

nature qui assimile leur vente aux jeux de hasard"⁹.

La prohibition du *gharar* est contenue dans plusieurs hadiths qui le définissent. Il y a différents exemples de *gharar* qui ont été prohibés explicitement tels que la vente du poisson dans la mer, les oiseaux dans le ciel, le veau dans le ventre de sa mère,... tous ces exemples impliquent l'interdiction de la vente des choses dont l'existence n'est pas certaine. En effet, dans de telles circonstances, le poisson peut ne jamais être pêché, les oiseaux peuvent ne jamais être chassés, et le veau peut mourir à la naissance. L'absence du *gharar* exige que les parties à une transaction aient une connaissance parfaite des contres valeurs qu'elles veulent échanger.

Dans la finance contemporaine, les deux domaines profondément affectés par le *gharar* sont les assurances¹⁰ et les produits dérivés tels que les *futures*, les options et les swaps. En effet, ceux-ci portent sur des objets qui n'existent pas au moment de la vente et peuvent ne pas exister à la date prévue lors de la conclusion du contrat. Ce qui ouvre des portes à la spéculation comportant ainsi beaucoup de risques les assimilant à des jeux de hasard.

C. Les activités prohibées par la charia

Basées sur une dimension morale dictée par la religion, les banques islamiques ne peuvent pas se permettre de financer des activités illicites ou celles qui y sont liées directement, telles que les casinos, les distilleries, les charcuteries et autres.

2. L'association aux risques

La justice sociale induite par les recommandations de l'Islam traduit l'égalité et le droit à la propriété. L'une des exigences de la charia est que l'équité soit appliquée, autrement dit que les parts proportionnelles aux revenus reflètent sincèrement la contribution apportée à l'affaire par chacun en terme de capital, de compétences techniques, de temps et de qualité de gestion. Ainsi, le principe d'association aux risques est le plus important dans les financements islamiques. Celui-ci prend la forme de partage des résultats de l'affaire, qu'ils soient des profits ou des pertes, d'où l'appellation; principe de partage des pertes et profits.

Dans les conceptions théoriques des banques islamiques, le principe de partage des pertes et profits est privilégié. Il définit un modèle qui veut qu'emprunteurs et prêteurs partagent équitablement les avantages ainsi que les inconvénients des opérations financées, et que l'accumulation et la répartition des richesses soient conformes à la justice et à la productivité

véritable. Ce concept clé, à partir duquel sont élaborés certains mécanismes islamiques de financement, est à la base de la gestion de ces banques sur les deux fronts; collecte de ressources et accord de financements. Ainsi, celles-ci partagent les résultats de leur propre activité avec leurs clients déposants, et deviennent des investisseurs partenaires de leurs clients emprunteurs. Ceci fait que leur rémunération dépend en priorité de la qualité des projets qu'elles financent et non pas de la solvabilité des clients. Ce principe les implique davantage dans l'activité économique réelle. Certaines d'entre elles aménagent des structures spécialement affectées à la gestion des financements participatifs.

3. La participation aux œuvres de bienfaisance

Etant considérées comme des institutions de confiance et ayant une responsabilité sociale, les banques islamiques se doivent de s'engager dans certaines activités d'ordre social sans en prendre aucune rémunération. Ainsi, celles-ci peuvent se mettre au service de la redistribution équitable des revenus en gérant des caisses de *zakat*. En effet, celles-ci peuvent la collecter auprès de leurs clients et actionnaires, et la redistribuer au profit des personnes défavorisées y ayant droit. Aussi, elles peuvent créer ce qu'on appelle *beit el mal* -dont les ressources proviennent principalement des dons versés par la population et des revenus d'intérêts générés par leurs relations avec les banques conventionnelles- et le destiner à l'encouragement du développement à travers le financement de la recherche, les associations humanitaires, les mosquées, les zawiya, les hôpitaux, l'équipement de bibliothèques et autres. Cette action sociale peut être entretenue par une action économique en accordant des financements gratuits au profit des microprojets, permettant ainsi la création de l'emploi et encourageant la production locale.

4. Le conseil de charia

Le respect des prohibitions dans les opérations bancaires façonne de manière essentielle l'activité des banques islamiques sur tous les fronts et avec tous les opérateurs, et constitue l'image de marque qui assure une crédibilité et une confiance vis-à-vis d'elles. Ainsi, afin d'assurer cette fonction nécessitant des connaissances en *fiqh*, les banques islamiques se dotent de conseils de charia composés de savants reconnus des grandes écoles de *fiqh* dont le rôle est de statuer sur la licéité des produits lancés et des opérations effectuées. Ainsi, pour chaque nouveau produit, les banquiers se réunissent avec le conseil afin de le proposer et l'expliquer. Ce dernier, après consultation des différentes sources de la charia, émet

un avis statuant sur la validité du produit selon l'échelle suivante; licite (*halal*), indifférent (*moubah*), répréhensible (*makrouh*) ou illicite (*haram*). Aussi, toujours dans le même esprit, en fin de chaque exercice, les conseils de charia effectuent des audits de charia sur les opérations des banques durant l'exercice écoulé. Cette fonction de supervision et de contrôle *fikhique* ex-ante et ex-post s'avère nécessaire dans une banque islamique, et ce afin d'assurer une certaine crédibilité et légitimité de ses actes. Le comité doit veiller au respect des lois islamiques et veiller à ce que les normes soient bien diffusées, bien comprises et effectivement appliquées.

SECTION III: Les produits des banques islamiques

A l'instar de l'ensemble des institutions bancaires, les banques islamiques offrent toute une gamme de produits qui répondent aux besoins des particuliers et des entreprises. Ainsi, en plus d'assurer la gestion et la sécurité des moyens de paiement, celles-ci offrent différents produits de dépôts et de financement, dont la gestion est aménagée selon une conception appropriée à l'accomplissement des rôles précédemment cités.

1. Les produits de dépôt

Les dépôts constituent une ressource financière importante pour les institutions bancaires. Afin de les mobiliser, les banques islamiques proposent à leurs clients différents types de comptes.

A. *Les comptes courants*

Il s'agit d'une catégorie de comptes non rémunérés qui logent des fonds retirables à première demande par leurs titulaires. Etant garantis, ceux-ci peuvent être acceptés par les banques islamiques en tant que *qoroudh hassana* ou *amana*. Celles-ci ont le droit de les utiliser dans leurs opérations de financement, mais à leur risques et périls.

B. *Les comptes d'épargne*

Constituant une liaison entre les comptes courants et les comptes d'investissement, les comptes d'épargne sont des comptes à vue particuliers qui bénéficient d'une rémunération variable dépendante des profits réalisés par la banque islamique. Les capitaux ne sont pas garantis mais les titulaires des comptes ont le droit de retirer leurs fonds d'une manière régulière.

C. *Les comptes d'investissement*

Appelés aussi comptes de partage des pertes et profits, les comptes d'investissement sont des comptes à terme dont les fonds sont destinés à être investis, selon le principe de *moudharaba*, par la banque dans ses

opérations de financement. Leurs capitaux ne sont pas garantis et ils bénéficient d'une rémunération variable. On y trouve deux formes:

- Les comptes d'investissement affectés: Leurs fonds sont destinés au financement d'opérations ou un secteur bien spécifiés par leurs titulaires. Leur rémunération dépend de celle de l'activité financée ;
- Les comptes d'investissement non affectés: Leurs fonds ne sont pas affectés à un financement particulier. Leur rémunération dépend des résultats globaux que la banque réalise.

2. Les produits de financement

La notion de financement traduit à la fois un transfert de ressources et l'existence d'un délai. Il est participatif lorsque le pourvoyeur de fonds prend part aux décisions liées au projet financé. Il est créateur de dettes lorsque le financier prend de la distance avec le financé, et entretient avec ce dernier une relation créancier/débiteur.

Par financement islamique on entend *"toute provision de ressources gouvernée par la charia"*¹¹, ou encore qu'il *"recouvre l'ensemble des techniques financières et juridiques permettant le financement de biens ou de services conformément aux exigences de la charia, quel que soit le droit applicable à la documentation contractuelle liée à ce financement"*¹².

La philosophie des banques islamiques fait appel à la conception de nouvelles techniques de financement qui seront en mesure de constituer une alternative aux techniques basées sur l'intérêt, en donnant la priorité au partage des risques et à la réussite des projets financés. C'est une tâche difficile qui a nécessité des efforts considérables à la suite desquels le financement bancaire islamique s'est constitué principalement autour de trois catégories à savoir

A. Les produits à revenu variable

Le principe de partage des pertes et profits a donné lieu à la conception de certains produits dont le revenu dépend essentiellement de ceux des projets financés sans qu'ils soient connus à l'avance. Les techniques les plus connues sont la *moudharaba* et la *moucharaka*.

• La moudharaba

Il s'agit d'une rencontre entre deux parties possédant des richesses complémentaires; le travail et l'argent. C'est un contrat d'association entre un apporteur de capital appelé *"rab el mal"* et un entrepreneur appelé *"moudharib"* qui accorde au premier la propriété des actifs et au second le droit à une gestion autonome de l'affaire sans ingérence du

premier.

Historiquement la *moudharaba* est connue depuis le temps ou les arabes (peut être même bien avant) commerçaient en caravanes. Le *rab el mal* finançait la marchandise et le *moudharib* s'occupait de la revendre et réaliser des bénéfices : Ceux-ci étant partagés au prorata agréé.

Les types de moudharaba

La *moudharaba* peut être avec ou sans restriction (*mouqayada* ou *mouttlaqa*).

L'accord de *moudharaba* sans restriction ne spécifie pas des conditions particulières telles que la période de l'accord, le lieu de l'affaire, les branches de l'activité, les fournisseurs et les clients avec qui il faut traiter. Le *moudharib* a un mandat ouvert : Il est autorisé à faire tout ce que nécessite l'affaire au fur et à mesure qu'elle se déroule. S'il est fautif à cause d'une négligence intentionnelle, d'une fraude ou d'une fausse déclaration, il sera responsable des conséquences et des pertes éventuelles qui en découleraient. En effet celles-ci ne pourront pas faire l'objet d'imputation dans les comptes de l'affaire.

L'accord de *moudharaba* limitée comporte des restrictions concernant un des paramètres sus cités. Dans ce cas le *moudharib* doit respecter les restrictions imposées par *rab el mal*, à défaut de quoi il assumerait amplement la responsabilité des conséquences. Dans le cas où la *moudharaba* est à durée limitée, celle-ci se dissout automatiquement à l'échéance convenue.

La distribution des bénéfices

Le profit est distribué entre les deux parties selon un ratio qu'il convient de déterminer au moment de la signature du contrat. Le *moudharib* n'a pas droit à une rémunération fixe ou à un montant fixe spécifié à l'avance qui sera amputé des bénéfices futurs; la seule allocation qui lui revient de droit est une part de ceux-ci une fois réalisés. Toute distribution avant la fin du contrat est considérée comme une avance.

S'il y a accord qui stipule que l'ensemble des profits reviennent au *moudharib*, l'opération est considérée comme un prêt sans intérêt (*qardh hassan*) accordé par *sahib el mal* au *moudharib*. Par conséquent, le premier subit seul les risques liés au capital. En revanche, si une clause stipule que tous les bénéfices reviennent au *sahib el mal*, le *moudharib* aura droit à une rémunération sous forme de salaire pour les services rendus.

Le cas de pertes

Mr. Amine MOKHEFI

En cas d'accusation de pertes, la perte financière incombe au *rab el mal*, la perte du manager étant le coût d'opportunité de sa propre force de travail qui a échoué à générer un surplus de revenus. En effet, en dehors du cas de violation du contrat ou de négligence prouvée, le manager n'a pas à garantir le capital.

Dans le cas d'une *moudharaba* continue, la détermination d'une période comptable, par un accord mutuel, est d'usage. Cette segmentation dans le temps permet un traitement indépendant de chaque période. Cependant, dans un tel cadre, la perte nette de n'importe quelle période est répercutée sur les bénéfices de la période suivante. Cela explique la pratique courante de constitution des réserves pour pertes.

La *moudharaba* dans les banques islamiques

Par ce produit les banques islamiques visent à encourager l'esprit d'entreprise tout en valorisant l'apport non financier de ceux dont le capital est incorporé en eux même: le sérieux, la droiture, l'intégrité, la transparence et un savoir faire spécifique destiné à satisfaire des besoins réels grâce à un effort continu.

• La *moucharaka*

La *moucharaka* est un mode de financement basé sur la juste répartition des risques entre les associés. Elle peut être définie comme étant "la participation de deux ou plusieurs parties au capital de la même affaire"¹³ où chaque partenaire se réserve le droit de regard sur le projet et peut intervenir directement dans la gestion de celui-ci. Les bénéfices nets sont partagés suivant des proportions préalablement arrêtés dans le contrat, et qui ne sont pas forcément égales à celles calculées sur la base des apports initiaux. En revanche, les pertes sont supportées exactement au prorata de la contribution de chacun au capital.

Les types de *moucharaka*

Une segmentation bipartite donne lieu à la *moucharaka permanente* et la *moucharaka dégressive*. Dans la première forme, les associés sont liés pour une longue durée qui peut être limitée dans le temps (*moucharaka mountahiya*) ou pas; c'est-à-dire que la *moucharaka* est valide durant toute la vie du projet financé.

La seconde forme offre au partenaire la possibilité de se désengager progressivement du projet à travers des remboursements étalés sur un échéancier étudié sur la base des profits et la capacité de remboursement qu'il dégage, au bout duquel la propriété du projet est totalement transférée à l'entrepreneur repreneur.

La moucharaka dans les banques islamiques

En tant que produit bancaire, les banques islamiques prennent exactement la place d'un partenaire avec tous les droits y afférents. Toutefois, de manière générale, celles-ci n'interviennent dans la gestion du projet proposé par le client que pour s'assurer de son bon fonctionnement, car ce dernier possède une meilleure maîtrise des opérations de par son expérience personnelle.

À l'origine, les deux mécanismes (*moucharaka* et *moudharaba*) cités plus haut sont conçus à la création d'affaires pour des financements à long terme. Cependant, leur utilisation pour des opérations ponctuelles à court et à moyen terme est courante. Il en est ainsi pour le financement des services (transport par exemple), le commerce, l'importation des biens, les lettres de crédit, l'agriculture¹⁴,...

La validité des contrats de participation aux pertes et profits repose sur le respect des normes économiques, juridiques, sociales et éthiques. Ils encourent aux banques islamiques les risques réels de l'activité financée en plus des risques traditionnels des banques conventionnelles. Cela rend leurs rendements incertains et moins prévisibles. Ayant un but lucratif et cherchant à réaliser des rendements moins risqués, les banques islamiques ont développé les produits à revenu fixe qui se fondent dans les ventes à crédit.

B. Les produits à revenu fixe

Tel que défini dans l'encyclopédie Britannica à la page 722, le crédit est *"une transaction entre deux parties dans laquelle la première fournit de la monnaie, des biens, des services ou des titres, contre une promesse de paiement futur par la seconde"*. Ainsi, si on analyse le champ de cette définition, celui-ci s'avère très vaste. En effet, il englobe le prêt en monnaie, la vente à crédit des biens et le crédit bail qui est une vente à crédit des services d'un équipement.

Historiquement, la vente à crédit était connue au temps du prophète Mohamed (que la prière de Dieu et Son salut soient sur lui). C'était une vente avec un financement direct par le vendeur sans aucun intermédiaire. Elle a fait son apparition en occident comme substitut au prêt sur gage au XIXème siècle. Elle a pris de l'ampleur après la seconde guerre mondiale particulièrement pour l'acquisition de biens durables nécessaires à l'équipement des ménages et entreprises. De nos jours, des organismes bancaires spécialisés se sont interposés entre les vendeurs et les acheteurs comme étant des intermédiaires dans ce type de financement; ils versent le prix au comptant au vendeur et ils accordent à

Mr. Amine MOKHEFI

l'acheteur un paiement à tempérament. Ainsi, on distingue trois intervenants: le vendeur, la banque intermédiaire et l'acheteur.

Le prêt en monnaie étant exclu de la réalisation de profits dans la charia, les ventes à crédit de biens et services sont reconnues à travers l'autorisation du commerce et des facilités qui y sont accordées. Au temps du prophète, les arabes confondaient souvent entre ces deux pratiques, et ils n'arrivaient pas à saisir la différence. Cependant, celle-ci existe bien mais elle est subtile. Cette nuance n'est pas niée par le coran et y est confirmée dans le verset 275 de la sourate *al-baqara*: "...Cela parce qu'ils disent:" le commerce est tout à fait comme l'intérêt". Alors qu'Allah a rendu licite le commerce et illicite l'intérêt...". Il en est encore de même, de beaucoup de contemporains. Les ulémas expliquent cette différence tant recherchée par le fait que dans le prêt à intérêt, on retrouve un échange d'argent rémunéré sur la base de l'échéance de remboursement qui n'équivaut pas forcément au coût d'opportunité supporté par le prêteur, si celui-ci venait à investir le montant du prêt dans une activité donnée pour la même période. Alors que dans la vente à crédit, le temps ne fait pas l'objet d'un échange indépendant, ce dernier porte sur un bien tangible dont la valeur détermine en priorité le prix de vente. Ainsi, le temps influence sur le prix mais ne fait pas l'objet d'une rémunération séparée¹⁵.

En guise de garantie, le vendeur conserve le titre de propriété de l'objet vendu jusqu'à ce que son client s'acquitte de sa dette.

Les banques islamiques, pratiquant ce mode de financement, ont développés un certain nombre de techniques que nous présentons ci après.

- *La mourabaha*

C'est une vente avec une marge bénéficiaire révélée. Ce concept est utilisé pour se référer à *"un accord de vente par lequel le vendeur achète les biens désirés par l'acheteur pour les lui revendre ensuite avec une marge bénéficiaire agréée. Le paiement sera réglé dans un délai déterminé soit forfaitairement soit à tempérament. Le vendeur entreprend toute la gestion nécessaire pour l'achat et assume les risques inhérents aux marchandises jusqu'à ce qu'elles soient livrées à l'acheteur"*¹⁶. Lorsque cet instrument est utilisé par la banque, celle-ci joue le rôle d'une maison de commerce qui ne vend que ce qu'elle détient réellement. Par conséquent, la *mourabaha* constitue une transaction qui comporte un ordre accompagné d'une promesse d'achat et deux contrats de vente; le premier est entre la banque islamique et le fournisseur de la marchandise dont le paiement

s'opère au comptant, et où elle désigne son client acheteur comme son agent réceptionnaire de la marchandise, le second est entre la banque islamique et son client. Dans ce dernier, le règlement est en différé.

La légitimité de la *mourabaha* dans la charia est souvent controversée par les juristes musulmans à cause de sa forte ressemblance au prêt à intérêt.

La *mourabaha* est largement utilisée dans le financement des importations et exportations et 'acquisition d'automobiles.

- *Ijara*

Cet instrument est assimilé au leasing. L'objet principal du contrat est l'usufruit d'un bien d'équipement, d'une machine ou d'un matériel roulant. Cet usufruit est vendu au locataire à bail à un prix prédéterminé. Le bailleur garde la propriété du bien avec tous les droits et les responsabilités qui en découlent.

En tant que forme de financement utilisé par la banque, celle-ci, sur ordre du client, procède à l'acquisition du bien décrit chez le fournisseur désigné et le loue à son client pendant une certaine période. Le montant des loyers est déterminé sur la base de l'amortissement comptable du bien, les coûts supportés et la marge réalisée.

De manière générale, ce contrat comporte une option d'achat pouvant être levée au terme du bail de location, dans ce cas on parle d'une opération *ijara wa iqtina*'. Ce transfert de propriété se fait dans le cadre d'un contrat séparé à un prix qui correspond à la valeur résiduelle du bien. Selon les académies du *fiqh*, ce dernier contrat ne peut être signé qu'à la fin de la location avec une promesse ex-ante.

Remarquons que ces contrat d'*ijara* et *ijara wa iqtina* sont conformes à charia étant donné que le revenu est un loyer fixe rémunérant l'usufruit d'un bien existant et non pas une rente fixe sur des avoirs financiers.

L'*ijara* est souvent utilisé par les entreprises afin qu'elles jouissent de l'utilisation d'un matériel ou équipement sans contrainte de liquidité liée à un décaissement immédiat d'une somme importante.

- *Istisna'*

L'*istisna'* est "un contrat par lequel une partie donne ordre à une autre de lui fabriquer et fournir une marchandise en mentionnant clairement la description de celle-ci, la date de livraison et le prix à la date de paiement"¹⁷. Ce contrat doit constituer un arrangement irrévocable.

Utilisé par les banques islamiques, cette opération prend le nom

d'*istisna'* *tamwili* et renferme deux types de contrats séparés. Le premier est un contrat de financement conclu avec le bénéficiaire en vertu duquel le prix est payé par ce dernier à une date ultérieure en opérant des versements échelonnés, et la banque s'engage à livrer la marchandise aux dates convenues. Le second est un sous contrat d'*istisna'* entre la banque et le fabricant qui s'engage à manufacturer la marchandise selon un cahier des charges bien spécifique et à la livrer aux dates prévues, qui correspondent d'ailleurs à celle du premier contrat, chez l'acheteur qui est désigné en tant que réceptionnaire officiel. La banque s'engage à payer le fabricant soit au comptant, soit par des versements échelonnés pendant le processus de fabrication.

- *Salam*

Alors que l'*istisna'* recouvre un paiement après livraison de la marchandise, le contrat *salam* est "un contrat dans lequel le prix est payé à l'avance au moment de sa signature alors que la livraison de la marchandise/service se fait à une date future bien spécifiée"¹⁸. Ce type de contrats n'est pas adapté à tout type de marchandises, il convient surtout aux biens dont la fabrication impose à l'entrepreneur de lourdes dépenses nécessitant des avances de la part du bénéficiaire.

Dans les banques islamiques, cet instrument renferme deux types de contrats séparés; le premier est un contrat *salam* avec l'entrepreneur dans lequel est spécifié le prix, la date de livraison, et les dates auxquelles les avances interviennent. Le second est un contrat de vente à tempérament avec le bénéficiaire; celui-ci est lié au premier car la date de livraison doit être postérieure à celle qui y est conclue.

C. Les produits concessionnels

Dans la gamme des produits concessionnels on retrouve les prêts gratuits appelés aussi *qoroudh hassana*. Ceux ci sont destinés aux personnes défavorisées ayant besoin d'argent pour certains projets personnels (mariage, décès, circoncision,...) ou professionnels (gestion d'une ferme, ouverture d'un commerce,...).

Les principes et les produits des banques islamiques, sus développés, confèrent à ces dernières des valeurs morales, des règles de gestion et des moyens techniques qui pourraient les aider à introduire les avantages que leur pratique a la possibilité d'apporter à plusieurs niveaux. Dans ce contexte, dans notre prochaine section, nous allons énumérer quelques uns de ces avantages mis en avant par les défenseurs du banking islamique.

SECTION IV: Les avantages potentiels d'un système bancaire islamique

En dépit du fait que les caractéristiques des banques islamiques émanent des fondements très anciens, celles-ci se révèlent modernes. L'objet de cette section est, qu'en s'appuyant sur les principes de la pratique bancaire islamique, d'illustrer l'efficacité et les avantages quand ils sont appliqués systématiquement, et surtout d'en dégager la modernité en les situant dans le prolongement de l'un des principes théoriques de la finance conventionnelle qui affirme que la meilleure allocation de ressources est atteinte lorsque le taux d'intérêt est nul. C'est ainsi que le système financier islamique, avec comme noyau les banques islamiques se présente comme une alternative moderne et opérationnelle ayant le potentiel d'introduire des effets positifs socioéconomiques au niveau macro et micro.

1. La modernité des banques islamiques

Le système bancaire islamique représente des caractères de modernité dans sa modélisation et les instruments de financement qu'il offre.

A. La modélisation théorique des banques islamiques

Réaliser une intermédiation financière sans intérêt dans le monde moderne a été pendant longtemps un dilemme à l'ensemble des musulmans. Cependant, la réémergence contemporaine de l'Islam dans le monde des affaires commence à fournir des réponses. En effet, sans l'existence préalable d'un modèle prototype de banques islamiques, les économistes musulmans ont tenté d'établir différents modèles d'intermédiation bancaire suivant différents modes islamiques de financement, organisant ainsi leurs relations avec les épargnants et entrepreneurs d'une part, et permettant d'accomplir efficacement leur fonction d'intermédiaire financier d'autre part. Ainsi, l'utilisation de la théorie contemporaine sur la pratique bancaire constitue un élément très important dans la conception théorique des banques islamiques qui a donné lieu à trois modèles :

➤ Le modèle de *moudharaba double*: Il vise à remplacer l'intérêt par le partage des profits aussi bien du côté du passif que de l'actif du bilan de la banque ;

➤ Le modèle de *moudharaba simple combinée à de multiples outils d'investissement*: La relation entre les épargnants et la banque est organisée autour du concept de *moudharaba* ;

➤ Le modèle de *wakala*: Il est conçu autour du principe d'agence. Une banque islamique peut gérer les fonds au nom de ses clients sur la base d'une commission fixe.

L'examen des deux côtés du bilan, l'analyse de l'effet du passif sur la composition de l'actif, ainsi que la considération des risques associés aux modes de partage pour chaque modèle, sont indispensables pour comprendre la nature des banques islamiques dans leurs opérations. Cela les positionne au milieu des modèles conventionnels d'intermédiation et met en exergue les deux fonctions de fournisseur de liquidité et d'intermédiaire d'investissement qu'elles accomplissent. En outre, cela permet de modéliser la meilleure composition du bilan optimisant ainsi le couple risque/rentabilité et améliorant sa position dans un marché hautement compétitif.

B. La position des banques islamiques au milieu des intermédiaires conventionnels

Discuter des banques islamiques dans le monde financier moderne revient à les situer tout d'abord au milieu des différentes institutions d'intermédiation financière qui existent dans le paysage bancaire, et ce sur la base de l'analyse de leurs compositions actif/passif. Mais, d'abord, voyons quels sont les types d'intermédiaires financiers que voit défilier le système bancaire conventionnel aujourd'hui.

❖ Les institutions bancaires conventionnelles

On distingue entre les institutions de dépôt, les intermédiaires d'investissements et les banques universelles.

➤ Les institutions de dépôt: Elles sont constituées principalement des banques commerciales et caisses d'épargne. Leur activité principale est de fournir des liquidités et assurer un système de paiement sécurisant et performant pour l'ensemble de leurs clients qu'ils soient épargnants ou entreprises. Elles mobilisent des fonds auprès du public sous forme de dépôts pour les prêter aux différents agents déficitaires sous forme de prêts. Le passif est constitué de dépôts, l'actif de prêts.

➤ Les intermédiaires d'investissement: Ils englobent principalement les banques d'investissement et les fonds mutuels. Ils offrent des fonds à travers l'achat de titres financiers émis par les grands projets. Ceux-ci interviennent aussi sur le marché secondaire donnant aux financiers l'opportunité de s'approprier des titres émis par des agents publics ou privés. Le passif est constitué de dépôts, l'actif des titres primaires et secondaires.

➤ Les banques universelles: Elles remplissent à la fois l'activité des banques de dépôts et celle des intermédiaires d'investissement.

❖ *Les banques islamiques: banques commerciales ou intermédiaires d'investissement?*

Les modèles des banques islamiques décrits ci-dessus relèvent des caractéristiques communes avec les banques commerciales et les intermédiaires d'investissement. En effet, les banques islamiques et les banques commerciales ont la même formule de propriété; en termes clairs de finance islamique, les deux formes de banques distinguent entre les actionnaires qui sont liés par un contrat de *moucharaka*, qui leurs confère des droits de vote, et les clients déposants qui leurs sont liés à travers des contrats de *moudharaba*, et donc ne disposent d'aucun droit de propriété. En revanche, cette formule est différente de celle des intermédiaires d'investissement dont les clients détiennent des parts du capital. Néanmoins, comme les intermédiaires d'investissement, les banques islamiques partagent les profits générés par leurs opérations avec les détenteurs des comptes d'épargne et d'investissement. Sans omettre qu'à travers leurs instruments de financement avec partage, notamment la *moucharaka dégressive*, les banques islamiques peuvent intervenir directement sur le marché primaire en augmentant les capitaux des sociétés et leurs capacités de production. Ainsi, nous concluons que les banques islamiques sont plutôt proches des banques universelles.

C. Les instruments à revenu fixe dans le marché des crédits aux particuliers

Dans le contexte actuel, les modes de vente à tempérament offrent des possibilités de prospérité dans le marché des crédits aux particuliers, notamment les crédits à la consommation et les crédits immobiliers. Ceux-ci présentent une alternative simple et facile d'application. En effet, dans le cas de la *mourabaha*, les banques vendent les produits désignés par leurs clients à tempérament. L'*ijara* est assimilée au leasing qui est une forme de location très pratiquée par les banques conventionnelles. On voit bien qu'en dehors du remplacement de l'intérêt par la marge bénéficière, ces modes ne représentent pas des difficultés pratiques et correspondent tout à fait au financement moderne de secteurs tel que l'immobilier par exemple.

D. Les instruments de partage dans les sociétés modernes

"La société moderne constitue essentiellement une combinaison de moudharaba et de moucharaka"¹⁹. Tous les actionnaires sont associés et bénéficient des droits selon les montants de leurs contributions au capital.

Mr. Amine MOKHEFI

Dans le cas où ils participent activement à la gestion c'est une *moucharaka*, dans le cas où ils désignent des gestionnaires même parmi eux, ces derniers sont *moudharib* et les premiers *sahib el mal*.

L'organisation d'affaires sous forme de sociétés a l'aptitude de jouer un rôle significatif dans l'économie. Cependant, suivant les principes islamiques, elles doivent satisfaire leurs besoins par des apports en capital. Néanmoins la possibilité d'obtenir du financement à court et moyen terme par la *moudharaba* ou autres s'avère être une solution pour subvenir aux besoins de liquidité en évitant la surcapitalisation et offrir au capital sa principale fonction de garantir la solvabilité de l'entreprise.

Parlant des sociétés de capital-risque, celles-ci apportent des fonds propres à des entreprises présentant un grand potentiel de croissance et deviennent ainsi leurs partenaires. Elles n'exigent pas de garanties réelles et ne connaissent pas au préalable leurs revenus. Les caractéristiques de leur mode de financement sont assimilables aux modes de *moucharaka* et *moudharaba*.

E. Le financement islamique et la microfinance

La microfinance est la branche de la finance qui s'adresse aux petites et moyennes entreprises et industries. Le succès de certaines institutions de microfinance a démontré que l'activité bancaire avec les pauvres peut être profitable et soutenable à condition d'adopter un management adéquat.

Les instruments de prêts ne sont pas adaptés de manière optimale aux conditions des petits emprunteurs à cause du manque ou -souvent- de l'inexistence d'actifs tangibles à offrir en contrepartie, créant ainsi un cercle vicieux où la microentreprise n'a pas accès au financement qu'une fois elle offre suffisamment de garanties, et elle ne peut posséder des actifs constituant ces dernières sans construire une base de production; ce qui ne peut pas se faire sans financement.

Le banking islamique, avec son insistance sur le partage du risque et certains produits qui ne nécessitent pas l'existence préalable d'actifs à mettre sous garantie, s'avère compatible avec les besoins de beaucoup de microentreprises. Et puisqu'il encourage l'entrepreneuriat, l'étendre aux pauvres pourrait favoriser le développement et atténuer de sérieux problèmes de chômage et d'un bas niveau de vie.

Les quelques éléments sus développés dégagent bien une certaine modernité des banques islamiques. Ceci peut constituer un avantage dans la mesure où leur intégration dans le marché bancaire et financier

international peut être plus accessible. Mais voyons à présent quels sont les effets positifs que le banking islamique pourrait apporter à l'économie.

2. Les avantages au niveau macroéconomique

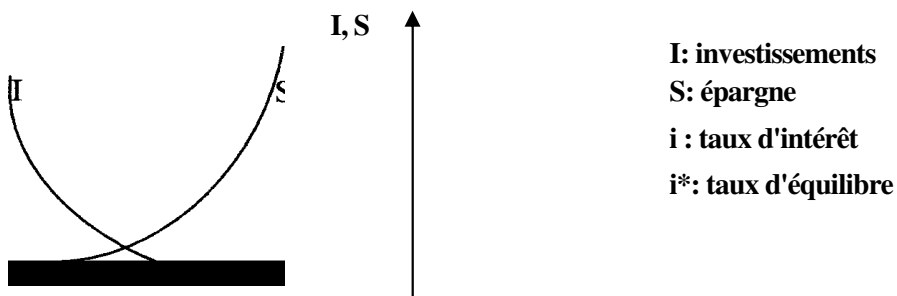
L'adoption des principes du banking islamique au sein d'une économie porte atteinte à certains indicateurs macroéconomiques tels que l'indice d'inflation, le coût du capital et autres.

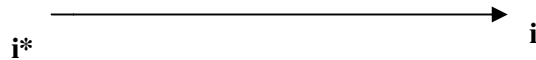
A. Une meilleure affectation des ressources

Notre raisonnement démarre de l'analyse des comportements des agents à excès de ressources d'un côté, et ceux qui en ont besoin de l'autre. Les ménages n'épargnent que si leurs dépôts leur assurent une rémunération fixe assez élevée pour compenser leur renonciation à la consommation immédiate. Les entrepreneurs quant à eux, n'expriment leur appel aux fonds des épargnants qu'à condition que le coût de leur acquisition soit au moins égal au gain de productivité marginale atteint pour une unité supplémentaire de ressources mobilisée, en tenant compte de la rémunération de leur travail. La confrontation de ces deux comportements unilatéraux, car basés sur des critères dissociés, assurerait l'équilibre réel entre les épargnants et les entrepreneurs. Les économistes classiques estiment qu'intrinsèquement le taux d'intérêt est déterminé à l'intersection du volume de l'épargne et de celui de l'investissement. Plus ce coût est réduit, plus le volume de l'investissement augmente. Ainsi, l'offre de ressources constitue une contrainte à l'investissement si le taux d'intérêt est prédéterminé. Cette contrainte est représentée par une courbe d'investissement décroissante en fonction du taux d'intérêt. Par rapport au taux d'équilibre avec la courbe d'épargne, tout ce qui se situe en dessous représente une perte en volume d'investissements réalisée dans l'économie, tout ce qui se situe au dessus un manque à gagner éventuel pour l'épargnant.

Figure 1

Les courbes épargne/investissement en fonction du taux d'intérêt



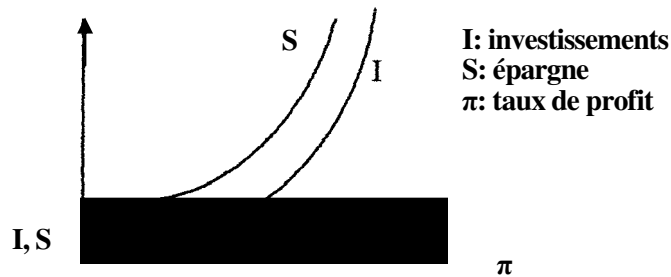


Cette limite artificielle constitue donc un obstacle à une allocation optimale des ressources dans l'économie car elle ne permet pas d'exploiter à l'infini les potentiels des deux courbes d'épargne et d'investissement.

Dans un système de partage des pertes et profits, le processus d'allocation est plus efficace. Si l'épargnant est stimulé par le profit et non par l'intérêt, il n'est plus un simple épargnant mais un investisseur direct, bien que sa motivation première est le désir de se provisionner. Cette relation épargne/revenu qui coïncide avec la relation investissement/revenu, supprime la contrainte investissement/intérêt. Il n'existe plus que deux courbes parallèles allant dans la même direction, croissantes en fonction du rendement attendu. Ainsi, cela permet de récupérer les investissements non effectués qui se trouvaient en dessous du taux d'équilibre et d'escompter des rendements plus importants. L'efficacité, alors, est indéniable.

Figure 2

Les courbes épargne/investissements en fonction du taux de profit



Etant le squelette de l'économie, la responsabilité du système bancaire est de contribuer en priorité à garantir un équilibre de plein emploi de l'ensemble des ressources financières ainsi que sa stabilité, et non de garantir une rémunération prédéterminée des fonds introduits dans son circuit. Pour cela, la renonciation à un taux de référence dirigeant une infinité de taux individualisés, réhabilite un très haut niveau de concurrence dont la vertu est de procurer un résultat optimal à partir d'allocations maîtrisées. Le système bancaire islamique se basant sur l'élimination de l'intérêt s'avère être une alternative adéquate.

B. Une plus grande discipline du marché

Cet aspect constitue l'un des points forts du système financier islamique. Ce dernier tente de le réaliser en impliquant directement les

Mr. Amine MOKHEFI

banques et leurs contreparties dans une prise de risques réciproque dans les activités des unes et des autres. Un tel partage des risques devrait soutenir la motivation des déposants à choisir attentivement la banque dans laquelle ils placent leurs fonds et à exiger plus de transparence dans les affaires de celle-ci. Cela doit également pousser les banques à entreprendre une étude en profondeur des financements de leurs contreparties ainsi que les projets proposés, et surtout de construire des relations plus étroites à long terme avec elles et mener une évaluation et une gestion des risques plus efficace.

La double évaluation des risques à la fois par les contreparties et la banque doit permettre d'introduire une discipline saine dans toutes les activités bancaires et d'éliminer un ensemble de pratiques de prêts indésirables. Cela ne va pas seulement aider à offrir et révéler des opportunités d'investissements aux banques et aux épargnants, mais surtout introduire un nouveau comportement dans le choix des financements basé sur la rentabilité et non pas sur la solvabilité en premier lieu.

C. Une meilleure base de création de la richesse financière

Dans le système économique islamique en général, l'argent ne doit pas créer à lui seul de l'argent, sans l'action du capital physique et du travail. En outre, la relation entre ces facteurs doit être solidaire pour créer une richesse. Celle-ci devient ainsi une fonction des opportunités d'investissement au niveau du secteur réel. Les facteurs réels liés à la production des biens et services (en opposé avec les facteurs financiers) deviennent les principaux éléments de formation des taux de rendement du secteur financier. Cela implique une création de richesse financière au même temps que la production réelle limitant ainsi les éléments spéculatifs, l'inflation et les crises financières qui tourmentent actuellement l'économie mondiale.

D. Une meilleure stabilité du système

Au début des années 80, après que la crise d'endettement des pays en voie de développement eut éclaté, on enregistra, dans certains pays occidentaux (dont USA et RFA), de nombreuses faillites bancaires et certaines banques internationales traversèrent une période difficile. A la même période, la chute des recettes pétrolières provoqua des turbulences financières sensibles dans les pays arabes. C'est dans ce contexte que l'opinion défendue par les adeptes du banking islamique rencontra, même à l'ouest, une estime certaine et un intérêt croissant. Selon cette thèse, un système sans intérêt, non seulement, ne permettrait pas une telle crise

Mr. Amine MOKHEFI

mais, dans l'hypothèse de chocs imprévisibles, se dévoilerait plus stable et mieux apte à les absorber qu'un système conçu sur l'intérêt.

La capacité d'un système bancaire à "absorber les chocs" ne conditionne pas seulement la façon dont une banque réagit, en particulier, à des perturbations "exogènes" imprévues, mais aussi la manière dont le système bancaire dans son ensemble se comporte dans une situation critique. Ainsi, différent du système conventionnel où les banques sont obligées de payer un montant fixe sur les dépôts indépendamment de leur destinée même si les conditions économiques se détériorent, dans le système islamique, les revenus payés sur les obligations des banques dépendent directement du résultat global de leur portefeuille d'investissement. Par conséquent le coût du capital s'ajustera machinalement en s'adaptant aux mutations des conditions de production. En outre, toute évolution défavorable causant la diminution de la valeur des actifs est amortie par la diminution correspondante au passif, protégeant ainsi la richesse nette de la banque. Ainsi, le système bancaire va absorber les chocs de l'économie en les répartissant au prorata des engagements de tous les déposants et entrepreneurs.

La vraisemblance de survie des banques islamiques paraît plus élevée car leur activité est liée directement à l'évolution de l'activité économique réelle.

Passons maintenant au développement des avantages concurrentiels des banques islamiques qui s'appuient sur de nombreux points forts.

3. Les points forts des banques islamiques

Les particularités des banques islamiques leur confèrent de nombreux avantages intrinsèques à leur fonctionnement. Elles paraissent souvent déconcertantes lorsqu'il s'agit d'en évaluer la solidité.

Pourtant, il semble légitime de se demander si celles-ci présentent des caractères de solidité puissants. Ceci revient à apprécier leur rentabilité, leur liquidité, leur solvabilité et en dernier ressort le niveau de risque qu'elles présentent. Les études théoriques ont montré que celles-ci ont beaucoup à gagner sur le terrain de la rentabilité, de la position commerciale, du refinancement et de la qualité des actifs.

A. La rentabilité

Les études théoriques démontrent qu'en plus du fait que la rentabilité des banques islamiques est moins volatile que celle des banques conventionnelles, celle-ci s'avère plus élevée. En effet, dans des conditions économiques favorables, les banques islamiques ont l'aptitude

de réaliser un très fort bénéfice que les banques conventionnelles. Ceci est grâce au principe de partage qu'elles opèrent. A ce moment là, leurs revenus dépendent de ceux du portefeuille d'investissement et non d'un taux prédéterminé qui limiterait leurs opportunités de gain dans des projets très rentables. Cela suppose aussi qu'elles devraient avoir un volume d'actifs importants et avoir financé par fonds propres une partie importante. En dépit du risque de grande perte induit par ce système de partage, ce point de vue est très défendu et les études empiriques en font preuve.

B. Une discipline de gestion

L'évaluation de l'efficacité de la gestion et de l'organisation d'une banque au milieu de ses homologues s'effectue à travers les taux de rentabilité qu'elle réalise ainsi que la réaction des déposants et investisseurs. Lorsqu'on compare le taux de rémunération avec les autres institutions financières, on observe que le partage des profits avec les déposants constitue un outil disciplinaire qui punit les inefficiences. Pour comprendre ça, nous discutons comment est ce que les déposants réagissent à un taux de rémunération, offert par leurs banques, faible par rapport au autres taux offerts dans l'économie.

Si le revenu de la banque est faible à cause d'une décroissance globale dans l'économie, cela va être reflété sur l'ensemble des banques, les déposants à ce moment là sont neutres. Si la faiblesse du taux est, cependant, restreinte à une banque en particulier, alors la réaction des déposants va être différente. Un taux de revenu faible isolé à une banque, va être considéré comme un signal d'une mauvaise gestion et va causer les retraits pour la préservation de la valeur de leurs actifs. Ainsi, pour une banque islamique dont la rémunération des déposants dépend de sa performance, l'utilisation des modes de partage a un effet disciplinaire, puisque l'inefficacité et la mauvaise gestion sont punies par les déposants.

C. Le coût du refinancement

L'avantage concurrentiel majeur des banques islamiques réside dans le coût du refinancement. En effet les banques islamiques reposent essentiellement sur les dépôts à vue de leur clientèle pour assurer leur refinancement, et cela à travers deux catégories de dépôts; les dépôts à vue non rémunérés, et les comptes à terme rémunérés sur une base variable en fonction des rendements des actifs. Ces dépôts gratuits sont relativement importants, et les dépôts rémunérés ne représentent en aucun cas des coûts fixes indépendants de leur capacité à les honorer. Ainsi les banques islamiques bénéficient d'une imperfection du marché

du coté de leur passif.

D. La position commerciale

La jeunesse des banques islamiques fait que malgré leur présence dans de nombreux pays, elles ne présentent pas un réseau densifié dans une même zone géographique. Cela limite la concurrence, et la fuite des dépôts vers d'autres banques. De surcroît, la communauté musulmane dans le monde ne représente pas moins de 1,4 milliard de personnes. Le potentiel de fonds musulmans à ramener dans le secteur bancaire est très important. Les banques islamiques ont des capacités de se positionner sur les deux marchés de l'investissement et de la consommation vu que leurs produits peuvent s'adapter aux deux types de financements.

E. La qualité des actifs

Les banques islamiques représentent des actifs de très bonne qualité. En effet, le fait que la spéculation est interdite par la charia suppose une moindre appétence des banques islamiques pour l'utilisation des instruments dérivés pour la couverture des risques de marché. Par construction, tous les engagements contractés par les banques islamiques sont adossés à 100 % à des actifs tangibles. Ce qui signifie qu'en cas de défaut du débiteur les banques peuvent toujours faire valoir des garanties. De surcroît, les banques sont amenées à effectuer un contrôle des risques, un monitoring rigoureux et une gestion méticuleuse de tous leurs engagements, ce qui les amènent souvent à avoir dans leur portefeuille des projets de bonne qualité.

Conclusion :

Les fondements des banques islamiques reviennent à une époque lointaine dans l'histoire. Néanmoins, leur renaissance dans un environnement moderne a révélé non seulement la faisabilité de certaines constructions souvent restées théoriques, mais aussi, l'engouement et la curiosité que témoignent les professionnels de la finance aux solutions que ces soubassements pourraient apporter à certains problèmes cruciaux que connaît la pratique bancaire conventionnelle aujourd'hui.

L'évolution des banques islamiques dans un cadre interne et externe qui leur impose des contraintes à tous les niveaux de leur activité, a certains effets qui les éloignent complètement du but de leur existence. L'analyse des records de rentabilité et de stabilité atteints par celles-ci révèle que cette performance est principalement due à leur refuge dans des instruments qui leur garantissent des rendements, et ne constituent en aucun cas l'exemple pratique des effets positifs défendus en théorie. Ceci

affecte, en premier lieu, leur image de marque liée au respect des recommandations de l'Islam et du principe d'association aux risques. Aujourd'hui, leur survie dépend essentiellement de leur capacité à se montrer fortes et imposantes face aux problèmes qu'elles rencontrent.

En Algérie, le banking islamique existe depuis 15 ans à travers l'activité de la banque Al Baraka d'Algérie. En dépit du fait que la banque Al Baraka d'Algérie présente des ratios financiers très satisfaisants, elle est sujette à maintes contraintes pratiques dans le déroulement de son activité.

Etant la seule banque islamique et de taille très petite dans la place bancaire algérienne, son activité dans le banking islamique accapare une part insignifiante dans le marché bancaire algérien.

Les perspectives de développement de la banque Al Baraka d'Algérie sont très optimistes. Celle-ci dispose d'une large partie du pays qu'elle n'a pas encore conquise. De surcroît, sa présence sur des marchés porteurs, tels que celui de l'immobilier et du crédit véhicule, lui offre des opportunités de gain très importantes. Cependant, le véritable défi qu'affronte cette institution est d'arriver à atteindre les objectifs de base des banques islamiques. Ceci dépend en grande partie de sa capacité à surmonter les contraintes majeures qu'elle rencontre.

Notes

¹ M.Iqbal, A.Ahmed, T.Khan, Les défis du système bancaire islamique, publications de l'IIRF, Djedda, 1998, p13.

² L'argent est un instrument de transaction. Il ne devient capital qu'une fois transformé par le travail.

³ La fonction sociale de l'argent est de servir les intérêts de la société. C'est un moyen d'assurer le bien être.

⁴ Dans l'économie conventionnelle, usure et prêt à intérêt sont différent, le premier signifiant le prêt à intérêt très fort.

⁵ M. Boudjellal, Le Système bancaire islamique, article diffusé dans le site www.feurislam.net.

⁶ H. Algabid, Les banques islamiques, éditions Economica, Paris, 1990, p 48.

⁷ M. Boudjellal, Le Système bancaire islamique, article diffusé dans le site www.feurislam.net.

⁸ M.U Chapra, Vers un système monétaire juste, publications de l'IIRF, Djedda, 1997, p 71.

⁹ Tard de M.A El-Gamal, A basic guide to contemporary islamic banking and finance, Rice University, Houston, 2000, p7.

¹⁰ Notre thème n'ayant pas une relation directe avec les produits d'assurance,

nous ne présenterons pas leur relation avec le gharar. Cependant, des explications sont présentées dans l'ouvrage de M.A El-Gamal, A basic guide to contemporary islamic banking and finance, Rice University, Houston, 2000.

¹¹ R Saadallah, Introduction aux techniques islamiques de financement, Recueil des communications données dans le cadre du séminaire conjointement organisé par l'IIRF et la banque Al Baraka mauritanienne islamique, publications de l'IIRF, Djedda, 1996, p16.

¹² P Grangerau, M Haroun, Financement de projets et financements islamiques; quelques réflexions prospectives pour des financements en pays de Droit civil, Banque et Droit, septembre octobre 2004, N° 97, p 52 à 61.

¹³ R Saadallah, Introduction aux techniques islamiques de financement, Recueil des communications données dans le cadre du séminaire conjointement organisé par l'IIRF et la banque Al Baraka mauritanienne islamique, publications de l'IIRF , Djedda, 1996, p22.

¹⁴ Dans le financement de l'agriculture, on retrouve des appellations distinguées; la mouzara'a (c'est un contrat de moudharaba relative à l'exploitation d'une ferme où la banque peut fournir la terre ou les fonds nécessaires contre une part dans les récoltes ou produits de vente) et la mousaqat (c'est un contrat de moucharaka relative aux vergers dans le domaine agricole où la récolte est partagée entre les partenaires qui participent au capital selon leur contribution respective).

¹⁵ Explication développée par R Saadallah, Introduction aux techniques islamiques de financement, Recueil des communications données dans le cadre du séminaire conjointement organisé par l'IIRF et la banque Al Baraka mauritanienne islamique, publications de l'IIRF , Djedda, 1996, p19.

¹⁶ M.U Chapra, Vers un système monétaire juste, publications de l'IIRF, Djedda, 1997, p 333.

¹⁷ M.A Al Jarhi, M Iqbal, Banques islamiques: Réponses à des questions fréquemment posées, publications de l'IIRF, Djedda, 2001, p16.

¹⁸ Idem p 16.

¹⁹ M.U Chapra, Vers un système monétaire juste, publications de l'IIRF, Djedda, 1997, p 325.