

## **Les obstacles au développement de la finance islamique au Maroc**

### **Obstacles to the development of Islamic finance in Morocco**

**GHAZOUI Houda**

Doctorante

FSJES Mohammedia

Université Hassan II - Casablanca

Laboratoire Intelligence Stratégique (LIS)

Maroc

**ghazoui.houda@gmail.com**

**AGOURRAM Brahim**

Doctorant

FSJES Mohammedia

Université Hassan II – Casablanca

Laboratoire Droit Public et Sciences Politiques

Maroc

**Brahimagourram7@gmail.com**

**Date de soumission** : 28/03/2022

**Date d'acceptation** : 04/05/2022

**Pour citer cet article** :

GHAZOUI.H & AGOURRAM.B (2022) « Les obstacles au développement de la finance islamique au Maroc »,  
Revue Internationale des Sciences de Gestion «Volume 5 : Numéro 2» pp : 698 - 718

## Résumé

La crise des Subprimes a montré la fragilité de la finance conventionnelle, contraignant ainsi les pays à trouver un alternatif capable de résister face à une éventuelle crise. De ce fait, plusieurs pays ont trouvé dans la finance islamique une solution à certaines limites de son homologue dit conventionnel. Pour cette raison le Maroc, comme tous les autres pays, a multiplié ses efforts pour préparer un terrain propice au développement de cette industrie. Cependant, les obstacles entravant ce développement sont multiples neutralisant parfois même les efforts déployés par l'Etat. Ainsi, ce papier se veut d'étudier les obstacles politiques notamment ceux liés à l'image véhiculée sur la finance islamique comme étant un financement dédié au terrorisme, les obstacles liés au manque de qualifications capables de statuer sur la conformité des produits islamiques à la Charia, les obstacles juridiques illustrés à travers le cas de la Mourabaha et enfin les obstacles économiques liés notamment à la cherté des produits islamiques par rapports à ceux de la finance conventionnelle.

**Mots clés :** Crise des Subprimes ; Finance conventionnelle ; Finance islamique ; Charia ; Mourabaha.

## Abstract

The subprime crisis has shown the fragility of conventional finance, forcing countries to find an alternative capable of withstanding a possible crisis. As a result, several countries have found in Islamic finance a solution to some of the limitations of its so-called conventional counterpart. For this reason, Morocco, like all other countries, has multiplied its efforts to prepare the ground for the development of this industry. However, the obstacles hindering this development are multiple, sometimes even neutralizing the efforts made by the State. Thus, this paper wants to study the political obstacles in particular those related to the image conveyed on the Islamic finance as being a financing dedicated to terrorism, the obstacles related to the lack of qualifications able to rule on the conformity of the Islamic products to the Sharia, the legal obstacles illustrated through the case of the Mourabaha and finally the economic obstacles related in particular to the cost of the Islamic products compared to those of the conventional finance.

**Keywords :** Subprime crisis ; Conventional finance ; Islamic finance ; Sharia ; Mourabaha

## Introduction

Au lendemain de la crise financière, débuté en 2008, les principes de la finance islamique ont été présentés comme une solution adéquate à certaines limites de la finance conventionnelle, à condition qu'elles puissent s'intégrer dans un cadre organisationnel globale.

En effet, cette industrie a gagné du terrain du fait de ses caractéristiques et spécificités plus ou moins résistibles à une éventuelle crise. Le nombre des banques islamiques augmente ainsi d'une année à l'autre et leur actif se diversifie et devient de plus en plus important ; leurs offres se multiplient et leurs activités s'étendent dans le monde entier y compris dans les pays occidentaux.

Cependant les obstacles au développement de la finance islamique sont nombreux, poussant ainsi les pays à redoubler leurs efforts afin de la promouvoir. Certains de ces obstacles sont d'ordre général et touchent l'ensemble du système financier islamique, alors que d'autres sont spécifiques aux pays dans lesquels ce système est introduit. C'est le cas d'ailleurs du Maroc.

Ceci dit, nous sommes amenés à se poser la question principale suivante :

**Quels sont les obstacles contrecarrant le développement de la finance islamique au Maroc ?**

De cette question découle d'autres :

- **Qu'est-ce qu'une Finance islamique et quelle est son origine ?**
- **Quels sont les principes régissant cette industrie ?**
- **Quels sont les produits offerts par cette industrie ?**
- **Quels sont les obstacles politiques, juridiques et économiques entravant le développement de cette finance ?**

Pour répondre à ces questions, nous allons voir dans un premier temps la notion, l'origine, les principes de la Finance Islamiques ainsi que les produits qu'elle propose, et en second lieu nous traiterons des obstacles politiques, juridiques et économiques à l'origine du retard de développement de cette industrie au Maroc.

### 1. Aperçu général sur la finance islamique

L'intérêt pour la finance islamique a augmenté après la crise financière, ayant débuté en 2008. Cet intérêt s'est manifesté à travers les efforts déployés par les Etats pour la promouvoir. Alors qu'est-ce que la finance islamique, quelle est son origine, sur quoi elle se fonde et quels sont les produits qu'elle propose ?

### 1.1 Définition et genèse de la finance islamique

La finance islamique est : « Un compartiment de la finance dite « éthique », c'est-à-dire d'une finance qui entend se mettre à la disposition de l'économie réelle et la servir, à l'aune d'un nombre limité de principes structurants ». (Hassoune, 2008). La finance islamique est un compartiment de la finance éthique du fait de son caractère réel et socialement responsable, et pourrait répondre à un besoin qui va au-delà du financement (Guéranger, 2009). Elle se caractérise par des spécificités respectant les principes de l'Islam dans le domaine économique ce qui la différencie de la finance conventionnelle. Cette différence implique l'existence des institutions financières dont le fondement est religieux et suppose le contrôle de leurs activités par des comités indépendants. Lesdits comités doivent être capables de statuer sur la conformité des produits offerts par ces institutions aux principes de la Charia. (Quiry et le Fur, 2006 ; Chaar, 2008)

La finance islamique s'inspire de la Saint Coran et la Sunna mais en cas d'absence d'une référence claire dans un domaine économique ou social au niveau des sources principales, les juristes, qui sont les spécialistes de la loi islamique, s'engagent dans les interprétations « Ijtihad », pour émettre un avis (Chaar, 2008) ; ou font appel au raisonnement cohérent aux principes existants (Qiyas) afin d'aboutir à un accord (Ijmaâ) qui devient par la suite une loi.

Dans la conception islamique de la richesse l'argent est un dépôt dont l'homme est le responsable de son utilisation devant Dieu (Siagh, 2007). Cependant, l'Islam ne s'oppose pas à la propriété privée, au contraire, il encourage les transactions économiques à condition qu'elles soient licites, et que chacune des parties respecte ses obligations contractuelles tout en se rémunérant grâce à ses efforts productifs. (Toussi, 2002).

Par ailleurs, l'islam prône également la justice sociale en incitant les musulmans à donner une part de leurs richesses aux nécessiteux sous forme d'aumône (Zakat), généralement de 2,5% par an de leurs richesses. Cette aumône est obligatoire pour tout musulman ayant une richesse supérieure à un minimum fixé afin de purifier son argent et les autres richesses qu'il possède.

Concernant l'investissement, la finance islamique se veut de financer des projets licites et servir l'économie réelle comme le précise Hassoune (2008). Certains chercheurs parlent même de « système financier islamique à part entière » (Siagh 2007, Saadallah 1992 ; Iqbal 2002).

Le début de la finance islamique remonte à l'époque du Prophète Mohamed, mais son évolution a réellement eu lieu durant ces 30 dernières années, se divisant ainsi en deux périodes clés. La première est celle d'avant 2000 où le développement de cette industrie s'est limité aux pays

musulmans et la deuxième période post 2000, où la finance islamique s'est internationalisée (Causse-Broquet G., 2012).

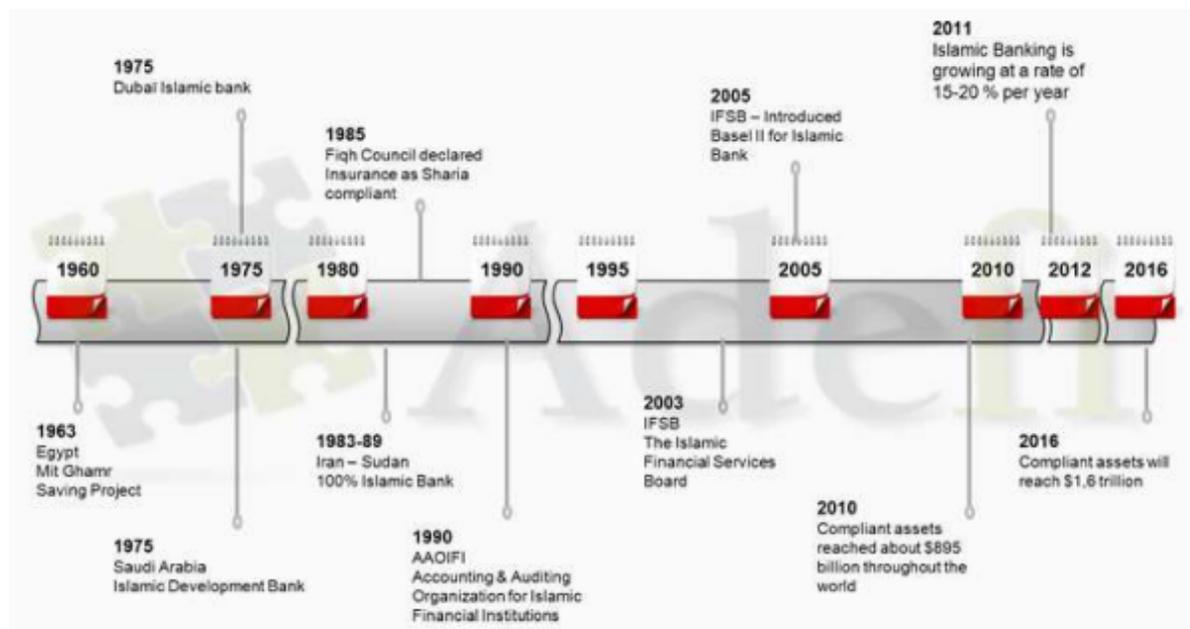
En effet, Lors de la crise pétrolière des années 70, la flambée des prix du pétrole a poussé les épargnants dans les pays arabes à déposer leur argent dans les banques. Face à cet afflux de fonds, les Etats se trouvaient dans l'obligation de créer des banques conformes à la Charia. C'est à partir de là que la Finance Islamique s'est développée dans les pays du Golfe.

Ainsi, La première banque islamique a-t-elle vu le jour en 1963 en Egypte (Egypt Mit Ghamr), suivie de Dubaï Islamic Bank en 1975 à Dubai, Koweït Finance House en 1977 au Koweït, Bahreïn Islamic Bank en 1979 au Bahrein et Qatar Islamic Bank en 1982 au Qatar. (Causse-Broquet G., 2012, P 19). « Un événement marquant de l'histoire du système financier islamique fut la création de la Banque Islamique de Développement en 1974. Implantée à Djeddah, elle fut créée par quatre pays membres fondateurs : l'Arabie Saoudite, la Libye, les Emirats Arabes Unis et le Koweït. Son objet est d'être la banque de développement pour le monde musulman et à ce titre elle participe à de grands projets ». (Causse-Broquet G., 2012, P 19).

Par ailleurs, cette nouvelle institution a pour objectif d'injecter ou prêter des capitaux aux entreprises ayant des projets productifs et de fournir de l'aide financière aux pays membres pour leur développement économique et social. Cette banque a également pour mission de gérer des fonds pour des objectifs spécifiques. Elle est autorisée à accepter les dépôts et à mobiliser les ressources financières à l'aune des principes de la Charia.

Actuellement la BID comporte 56 pays membres dont les plus importantes sont l'Arabie saoudite (26.5%), la Libye (10.6%), les Emirats Arabes Unis (7.5%) et le Koweït (7.1%). En 1975, la Dubai Islamic Bank (DIB) a été créé pour devenir par la suite la première banque islamique universelle et non gouvernementale. Durant la même période, le nombre de banques islamiques a connu une expansion rapide : La Kuwait Finance House en 1977, la Banque Fayçal en Egypte dans la même année, la banque islamique de Jordanie en 1978, ainsi que la banque islamique du Bahreïn en 1980. De plus, un groupe de banques d'investissement spécialisées a été créé, notamment, la société d'investissement de Nassau en 1977, la société d'investissement du Golfe basée à Sharja créée en 1977 et la Sharia Investment Services basée à Genève en 1980. La figure suivante illustre le développement de la finance islamique dans les pays musulmans :

**Figure 1 : Développement de la Finance Islamique dans les pays musulmans :**



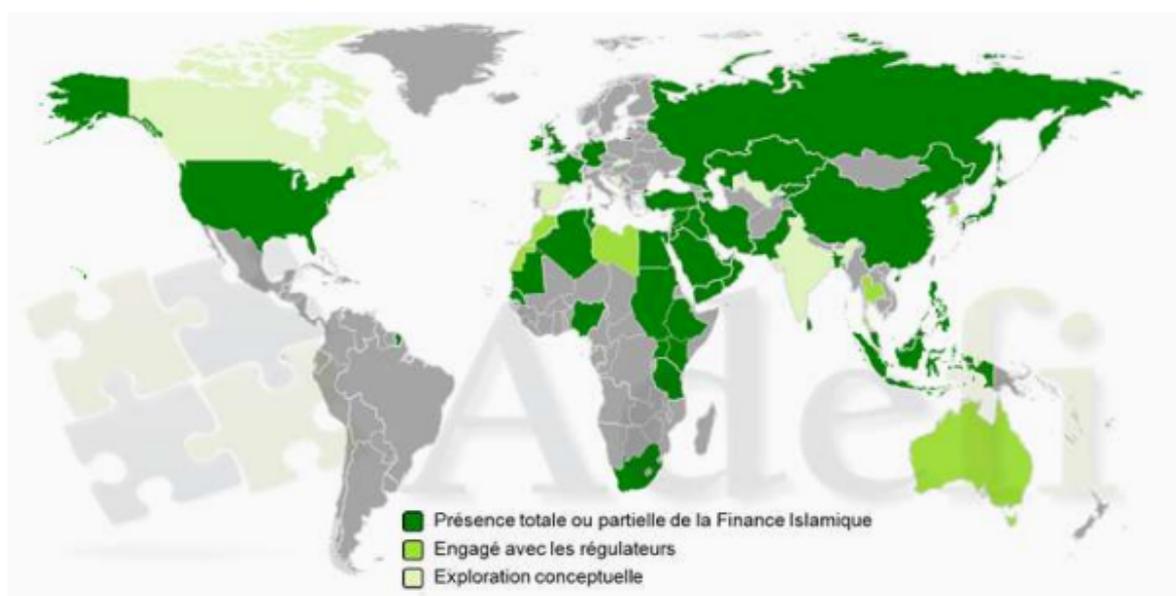
**Source : ADEFI (2012) : Historique de la finance islamique**

A partir des années 90, on a commencé à créer des « fenêtres islamiques » au sein des banques conventionnelles (City Bank, ABN AMRO...) dans les pays musulmans. Au début, la Finance Islamique était vue comme un marché de niche peu prometteur (Causse-Broquet G., 2012), Mais elle est devenue de plus en plus structurées pendant cette période. Ainsi, en 1991, la principale organisation internationale de normalisation de l'industrie de la finance islamique a été créée, l'Accounting and Auditing Organisation for Islamic Finance Institutions (AAOIF), afin de se charger d'élaborer les standards comptables appropriés aux institutions financières islamiques.

En septembre 2001 un événement marquant l'histoire de la finance islamique s'est produit, les épargnants des pays du Golfe qui avaient déposés leur argent dans des banques étrangères n'avaient plus confiance en ces dernières, et ont rapatrié leurs fonds. Cet événement ajouté à la crise pétrolière des années 70 ont permis à cette industrie de se développer. Aujourd'hui, le marché de la finance islamique atteint les 1000 milliards de dollars Américains avec un taux de croissance variant entre 12% et 15%, réalisés par plus de 450 établissements financiers dans plus de 60 pays. (Causse-Broquet G., 2012, P20). Cette évolution a suscité un grand intérêt de la part des acteurs mondiaux de la finance conventionnelle dans les économies développées, qui ont essayé d'augmenter leurs participations dans les marchés financiers islamiques. Cet engouement pour cette industrie a favorisé l'émergence de nouveaux produits en l'occurrence

les Sukuks et l'assurance Takafoul ; Chose qui a permis l'internationalisation de cette industrie. C'est ainsi que les créations des banques islamiques se sont succédées dans tous les pays y compris le monde occidental. Aujourd'hui, les institutions financières islamiques continuent à se consolider et développer leurs offres de produits. Elles sont actuellement présentes dans plusieurs régions du monde : Moyen Orient, Asie du Sud, Europe, Amérique, Afrique du Nord, etc.

**Figure 2 : Planisphère de la finance islamique**



**Source : ADEFI (2012) : Historique de la finance islamique**

### 1.2 Principes fondamentaux de la finance islamique

La finance islamique est une finance éthique et équitable où l'argent est considéré comme un moyen et non pas comme un objectif. « Toute fructification d'un capital quelconque, toute acquisition d'une richesse supplémentaire doit impérativement provenir du déploiement d'un effort, qu'il soit individuel ou collectif, d'un échange, d'un don ou encore d'un héritage » (Karich I., 2002, P29). L'argent ne peut donc générer de l'argent (intérêt), c'est plutôt l'effort productif qui génère de l'argent. De ce fait, cinq principes fondamentaux régissent la finance islamique : l'interdiction de l'intérêt (Riba), l'interdiction du hasard (Gharar) et de la spéculation (Maysir), l'interdiction des activités illicites en Islam (alcool, pornographie, armes...), le partage des profits et des pertes et le rattachement à un actif tangible.

### **1.2.1 Interdiction de l'intérêt (Riba)**

Ce principe est généralement considéré comme le pilier de la finance islamique. L'origine du mot Riba vient du verbe arabe Raba qui signifie faire fructifier une chose à partir de celle-ci (El-Gamal M., 2010). Le Riba se définit comme étant « tout avantage ou surplus perçu par l'un des contractants sans aucune contrepartie acceptable et légitime du point de vue du droit musulman » (Al-Jaziri, 1986). Le Coran contient de nombreux versets qui interdisent l'intérêt. En effet, si le prêt est interdit par l'Islam c'est parce qu'il est en contradiction avec l'objectif de la solidarité. L'intérêt vise à prendre l'argent des autres sans contrepartie, il contribue à l'enrichissement du créancier et à l'appauvrissement du débiteur. (Benmansour, 1997 ; Al Qardawi, 2002).

Toutefois, la finance islamique n'est pas contre la rémunération du capital prêté, elle interdit le fait qu'elle soit liée uniquement à l'écoulement du temps. Ainsi, pour éviter que le banquier prête-t-il de l'argent en se basant seulement sur la capacité de remboursement du client, la finance islamique tient compte d'autres critères, à savoir : la viabilité du projet sur le plan économique, social et éthique.

### **1.2.2 Interdiction du hasard (Gharar) et de la spéculation (Maysir)**

Le Gharar est appréhendé par l'incertitude et le risque. Par conséquent, un contrat qui comporte une part d'incertitude est considéré comme illicite. C'est pour cette raison que le principe d'interdiction du hasard (Gharar) est venu pour réduire cette incertitude entre les différentes parties d'un contrat (Causse-Broquet G., 2012). Ainsi, dans un contrat, le Gharar peut-il être évitée en indiquant clairement le prix et l'objet du contrat, chose qui le rend licite du point de vue du droit musulman.

La spéculation quant à elle consiste « à tirer profit par anticipation de l'évolution à court, moyen ou long terme du niveau général des prix ou d'un prix particulier en vue d'en retirer une plus-value ou un bénéfice » (DALLOZ, 1995), chose qui augmente le risque, prohibé par l'Islam. Ceci dit, le coran et la sunna incitent les contractants à prendre les précautions nécessaires afin d'éviter tout risque, et une des recommandations suggérées consiste à l'interdiction de vendre un actif que le vendeur ne possède pas au moment de la transaction.

### **1.2.3 Interdiction des activités illicites**

Dans la charia, il y a une distinction claire entre les produits licites (halals) et les produits illicites (haram). « Toute l'activité économique de l'Islam, étant soumise à la question du halal

et du haram, du licite et de l'illicite, dépend donc des valeurs morales et sociales que doit respecter l'individu dans ses différentes activités » (Comar-Obeid, 1995, p.42). Par conséquent, l'investissement dans l'industrie porcine, les armes, la pornographie, l'alcool, les jeux de hasard, la drogue... est considéré comme illicite.

#### **1.2.4 Le partage des pertes et des profits**

Selon ce principe, la rémunération du capital doit dépendre des pertes et des profits que génère le projet. De ce fait, il est plus judicieux que l'apporteur du capital et l'investisseur se partagent les risques et les profits lors du développement d'un projet pour éviter que l'un des parties soit lésée. Toutefois, un tel système basé sur le partage des pertes et des profits se caractérise-t-il par l'absence d'un effet de levier important (Quiry et le Fur 2006), mais reste tout de même plus stable et plus juste.

#### **1.2.5 Adossement à un actif tangible**

En finance islamique, les transactions financières sont rattachées à des actifs réels et tangibles. L'actif sous-jacent doit de ce fait exister, ce qui permet la connexion de la sphère financière à la sphère réelle et de partager les pertes et les profits générés par l'actif en question. Ce principe rejoint les précédents dans le sens où les plus-values, réalisées par un vendeur qui vend un actif qu'il ne possède pas, sont interdites. Par conséquent, ce principe permet d'instaurer une économie stable basée sur l'activité économique réelle (Elmelki A., 2011).

### **1.3 Les instruments de la finance islamiques**

Les produits proposés par la finance islamique sont soit de financement comme Mourabaha, Ijara, Istisna et Salam ou d'investissement en l'occurrence Moucharaka et Moudaraba. Ces produits sont développés ci-dessous.

#### **1.3.1 Les instruments de financement (vente à crédit)**

##### **❖ Mourabaha :**

C'est une opération selon laquelle le client signe un accord avec la banque islamique pour l'achat d'une marchandise. La banque achète, de ce fait, le bien au comptant et le revend à son client à terme avec une marge bénéficiaire. Deux cas sont possibles. (Benmansour 1994) :

- ✓ Le client demande à la banque de lui acheter une marchandise en lui indiquant ses caractéristiques y compris le prix et il lui propose une commission. La banque reste entièrement responsable de la marchandise

- ✓ Le client désigne une marchandise et demande à la banque islamique de l'acheter, celle-ci fixe le prix de vente avec une marge bénéficiaire et reste responsable du bien jusqu'à la livraison.

- ❖ Ijara (crédit-bail ou leasing) :

C'est une opération qui consiste à acheter par la banque islamique un bien et le met à la disposition d'un client en contrepartie d'un loyer périodique. C'est l'équivalent d'une opération de crédit-bail en finance conventionnelle.

La location peut être accompagnée d'une option d'achat, dans ce cas le transfert de propriété se fait à la fin de la période de location, et ce, après paiement de la différence entre le prix du bien et la somme des loyers versés. Le contrat doit préciser le prix du bien, le délai de location, le montant du loyer ainsi que les garanties exigées.

- ❖ Istisna :

Il s'agit d'une demande de fabrication d'un bien avec une promesse d'achat au moment de la livraison du produit fini conformément au cahier des charges. Pour que le client (investisseur) puisse bénéficier de ce financement, il doit être capable de financer, par ses propres moyens, soit le coût des matières premières ou le coût de fabrication.

- ❖ Salam :

Salam est un contrat de vente qui consiste à une livraison différée de la marchandise et un versement immédiat du prix d'achat au moment de la signature du contrat.

Dans la pratique, les deux parties, l'acheteur et la banque islamique, se mettent d'accord sur la réalisation d'une transaction Salam, selon laquelle l'acheteur paie au comptant le prix négocié et la banque livre le bien à terme. Le contrat comporte donc un engagement de livraison du bien de la part de la banque en précisant les modalités de la vente (nature de marchandises, quantités, prix, délais et modalités de livraison ou de vente).

### **1.3.2 Les instruments de participation**

- ❖ Moucharaka :

C'est un mode de financement utilisé tant en finance islamique qu'en finance conventionnelle selon lequel deux ou plusieurs parties mettent en commun le capital et le travail. Dans cette opération, la banque islamique devient copropriétaire et coresponsable de la gestion du projet tout en partageant les pertes et les profits au prorata de la participation de chaque partie.

Ainsi, au moment du partage des bénéfices, la banque reçoit-elle, en sus de sa part, une partie ou la totalité de la part de son partenaire qui à échéance, devient le seul propriétaire du projet.

❖ Moudaraba :

C'est un mode de financement où l'une des parties fournit le capital financier nécessaire au projet (apport en numéraire), alors que l'autre partie fournit le capital humain et l'expertise nécessaire (apport en nature), il s'agit d'une forme de capital-risque (Wanpfer 2002) où la banque islamique peut jouer le rôle du bailleur de fonds. Les profits générés sont partagés entre les deux partenaires, alors que les pertes ne sont supportées que par le bailleur de fonds.

Dans la pratique, nous distinguons deux catégories de Moudaraba selon la nature du projet financé :

- ✓ Limitée : lorsque le contrat porte sur le financement d'un projet connu à l'avance ;
- ✓ Illimitée : lorsque la banque peut investir dans un ou plusieurs projets de son choix en fonction des opportunités qui se présentent.

Ainsi, la finance islamique en tant que finance éthique et socialement responsable se base sur cinq principes fondamentaux inspirés tous du coran ou de la sounna. Ces principes régissent toutes les activités des institutions financières islamiques et leur exigent d'offrir des produits conformes à la Charia tels que la Mourabaha, l'Ijara, le Salam, la Moudaraba... Cependant, cette industrie se heurte à des obstacles compromettant son développement dans plusieurs pays y compris le Maroc. Alors, quels sont ces obstacles ?

## **2 Les obstacles au développement de la finance islamique au Maroc**

Plusieurs obstacles sont à l'origine du retard de développement de la finance islamique au Maroc dont certains sont d'ordre général tels que les obstacles politiques et juridiques et d'autres sont spécifiques au Maroc tel que les obstacles économiques et le manque de formation des cadres et juristes à la Charia compliance.

### **2.1 Les obstacles politiques au développement de la finance économique et le manque de formation des cadres et juristes à la Charia compliance**

Ces obstacles sont liés à l'image que certains ont de la finance islamique, ou concernent la pénurie des juriconsultes capables de statuer sur la conformité des produits islamiques aux principes de la Charia.

### **2.1.1 Le problème de l'image de la finance islamique.**

Nombreux sont ceux qui s'opposent à la finance islamique en avançant que la religion et l'argent ne font pas bon ménage et que l'on ne peut en aucun cas allier moralité et rendement.

Par ailleurs, la publicité que les banques font de la finance islamique montre un intérêt qui reste tout de même commercial, tandis qu'en principe cette industrie est faite pour des objectifs purement éthiques. En effet, les banques islamiques proposent des produits financiers sous couvert d'un acte de foi, chose qui entache l'image d'une telle finance.

Certains spécialistes affirment même que les produits islamiques ne sont qu'un simple maquillage de la réalité et que réellement, il s'agit de la même finance. Alors que d'autres pensent que la finance islamique a dans son fond des visées caritatives. De plus, il est très facile de faire le lien entre finance islamique et terrorisme, nourrissant l'islamophobie, notamment avec les déclarations de certaines spécialistes en la matière, en l'occurrence celle de Taqi Usmani, qui a déclaré que la finance islamique serait une forme de « Jihad financier ». De telles déclarations jettent le trouble dans la communauté financière islamique et amplifie la confusion entre l'Islam et la violence, notamment que le terme Jihad est appréhendé comme une traduction de l'état d'esprit du monde islamique. Pour cette raison, Jouini et Pastré ont tenté dans leurs travaux de combattre ces préjugés en indiquant dans l'un de leurs rapports que « la méconnaissance du sujet – de la finance islamique – permet certaines confusions autrement plus troublantes que la précédente. Ainsi est-on parfois confronté à un amalgame entre, d'une part, la finance islamique et, d'autre part, l'intégrisme religieux et le financement du terrorisme. Or, rien, ni dans la théorie, ni dans la pratique, ne permet d'établir un lien quelconque entre ces deux phénomènes ». (Jouini et Pastré, 2008).

Un autre problème de taille entravant le développement de la Finance Islamique à savoir la multiplicité des interprétations des Conseils de conformité à la charia qui ont pour rôle de statuer sur la compatibilité Charia d'une opération à travers l'émission d'un avis « fatwa ». En effet, la multiplicité des écoles et des doctrines dans la religion musulmane entraîne un pluralisme des avis, chose qui est défavorable pour le développement de la finance islamique au Maroc et ailleurs.

### **2.1.2 Insuffisance de la formation des juristes**

La volonté du gouvernement marocain et ses efforts fournis pour promouvoir la Finance islamique ne sont pas suffisants, ils doivent être accompagnés par une formation de qualité des juristes. Ainsi, un mini MBA, Né d'une collaboration internationale entre les cabinets Al

Maali Islamic Finance (Dubai), Optima Finance Consulting (Casablanca) et la London Business Academy, est venu combler le vide dans le domaine de la formation en finance islamique au Maroc. Ce diplôme a pour but de former les compétences nécessaires au développement de cette industrie au Maroc. La première promotion de ce MBA a vu le jour en 2011, marquée par la participation des professionnels et des experts de haut niveau dans les domaines bancaire et financier. Cette formation, dispensée en trois mois comprend les principes de la finance islamique vus sous les aspects, charia, comptabilité, pratiques sur les marchés des capitaux et contractualisation. Elle est assurée par des intervenants de haut niveau, spécialistes de la finance islamique, venant de la Malaisie, de Dubaï et d'Europe. Depuis, les offres de formations ont été multipliées pour accompagner le développement de cette industrie. Les efforts fournis pour généraliser la formation en finance islamique sont louable mais il ne s'agit pas seulement d'acquérir des connaissances mais d'être capable d'aligner ces connaissances sur les principes de la charia. Un tel alignement est considéré comme une condition sine qua non pour une bonne qualité de la formation dispensée. Cependant, les formations assurées au Maroc ne permettent pas de former des juriconsultes mais seulement de familiariser des financiers et des juristes aux spécificités techniques de la finance islamique

En effet, la formation d'un juriconsulte en finance islamique requiert de hauts niveaux intellectuels pour cumuler des connaissances juridiques, comptables, financières et en droit coranique tout en passant par trois niveaux de légitimation : Une légitimation institutionnelle via une formation dispensée par une banque, une légitimation professionnelle via une formation assurée par un auditeur ou un régulateur et une légitimation académique théologique à travers une formation théorique dispensée par une université. C'est pour cette raison que les juriconsultes compétents et reconnus, pouvant faire partie d'un Conseil de conformité éthique pour statuer sur des produits commercialisés au Maroc, sont peu nombreux.

## **2.2 Les obstacles juridiques**

Les freins juridiques tels qu'ils ont été développés dans les travaux précédents concernent notamment :

- L'insécurité juridique qui est due aux controverses doctrinales importantes dans la culture musulmane. Il existe, en effet, quatre écoles sunnites et le chiisme, sans parler des autres écoles, et chacune a ses conceptions et interprétations qui s'opposent parfois même, rendant ainsi difficile la fixation d'une règle unique. Ces controverses concernent notamment les questions

de l'autonomie, de la volonté et les clauses conjointes sur lesquelles nous n'allons pas nous attarder puisqu'ils étaient développés dans plusieurs travaux.

-Les difficultés de mise en œuvre de certaines règles juridiques islamiques spécifiques qui apparaissent dans la pratique. Lesquelles difficultés concernent tant bien la définition des produits islamiques que les concepts utilisés et les principes d'interprétation. Nous allons de ce fait, discuter du cas du contrat de la Mourabaha au Maroc. En effet, la circulaire du Wali de Bank Al-Maghrib n°1/W/17 du 27 janvier 2017 relative aux spécificités techniques des produits Ijara, Mourabaha, Moucharaka, Moudaraba, Salam, et les modalités de leur présentation à la clientèle, publiée au Bulletin officiel n°6548 du 2 mars 2017 après avoir été avalisée par le Conseil supérieur des Oulémas (CSO) appréhende la Mourabaha comme étant tout contrat par lequel une banque participative vend à son client un bien meuble ou immeuble qui lui appartient à son coût d'acquisition, augmenté d'une marge bénéficiaire. Ces deux composantes, à savoir le coût d'achat et la marge bénéficiaire, ne peuvent faire l'objet d'aucune augmentation par la suite. (Circulaire du Wali de Bank Al-Maghrib n°1/W/17 du 27 janvier 2017)

Cette circulaire, complétant la loi 103-12, définit la « Mourabaha pour le donneur d'ordre d'achat », comme étant un contrat par lequel la banque participative peut acquérir un bien immeuble ou meuble à la demande du client afin de le lui vendre par la suite selon ce qui a été fixé sur le contrat Mourabaha. Ainsi, la banque est-elle appelée à utiliser ce montage pour proposer notamment des financements immobiliers ou automobiles aux particuliers. Dans ce cas, le client promet d'acheter le bien en question de la banque qui en reste propriétaire. La promesse fixe tant les caractéristiques du bien que les modalités et le délai de sa livraison au client.

Par ailleurs, la banque peut même exiger le paiement d'un montant pour garantir l'exécution de la promesse du client appelé « hamish al jiddiya » qui ne peut dépasser un pourcentage du coût d'acquisition du bien. Si la livraison ne se fait pas à l'échéance convenu et selon les conditions et les caractéristiques prédéterminées dans la promesse, l'engagement du client est annulé, et il peut de ce fait récupérer la garantie déjà déposée auprès de la banque. Ladite garantie peut également être récupérer après la conclusion du contrat de Mourabaha ou si la banque renonce à le faire. Cependant, si le client ne tient pas à sa promesse d'achat, la banque peut s'approprier de hamish al jiddiya un montant qui ne doit pas dépasser le préjudice subi par l'inexécution de la promesse, sans toutefois demander le paiement d'un montant supplémentaire.

De surcroît, la « Mourabaha pour le donneur d'ordre d'achat » doit respecter un formalisme strict. La promesse unilatérale d'achat faite par le client, le contrat d'achat du bien par l'établissement, et le contrat Mourabaha doivent donner lieu à trois actes distincts, et il est interdit que le contrat d'achat du bien par la banque oblige la conclusion du contrat de Mourabaha. Par ailleurs, les futurs clients des banques participatives doivent bien noter que la banque n'est pas obligée de renoncer à une partie de la marge bénéficiaire en cas de remboursement anticipé, comme le mentionne la circulaire de BAM. Cela équivaut à l'intérêt calculé sur toute la période du prêt dans un crédit classique, et ce même dans le cas de remboursement anticipé. Chose qui transgresse les règles de la Charia.

En cas du défaut de paiement par le client, la loi autorise que le contrat de Mourabaha soit assorti de garanties au profit de la banque comme l'hypothèque, le cautionnement ou autres garanties.

Ceci dit, pour respecter les règles de la Charia, les banques islamiques adoptent des mécanismes pour déguiser l'intérêt (hiyal) et rémunérer l'apporteur de capitaux, alors que, Ces ruses (hiyal) ne sont pas autorisées par toutes les écoles, elles ne sont admises que par les écoles hanafites et chaféites. Chose qui augmente l'insécurité juridique.

Le contrat de la Mourabaha est confronté également aux difficultés de la marge de bénéfice. Ce produit est parmi les instruments islamiques les plus utilisés quoi que plusieurs économistes s'y opposent et affirment que la marge bénéficiaire qui découle de la revente n'est qu'un intérêt (Riba).

En effet, la banque ne semble supporter aucun risque dans ce type d'opération puisque c'est le client qui lui demande d'acquérir le bien afin de l'acheter par la suite et ce en signant une promesse d'achat. Cependant, la promesse d'achat ne garantit pas en réalité la revente pour la banque islamique, chose qui présente un risque pour cette dernière. En outre, le contrat de vente entre la banque islamique et le fournisseur et celui conclu entre la même banque et le client ne se font pas en même temps. Pendant le temps qui s'écoule entre l'achat du bien et sa revente au client, la banque demeure propriétaire du bien en question. Chose qui la fait supporter tous les risques attachés à cette propriété. En effet, si le bien en question par exemple est endommagé avant la signature du contrat de vente avec le client, celui-ci se trouve libéré de son engagement découlant de la promesse d'achat puisque le bien ne peut être livré avec les caractéristiques initialement désignées par ce dernier. La même chose s'applique si le client décède avant la signature du second contrat de vente. En effet, une promesse d'achat n'est pas suffisante pour

transférer les engagements du client à ses ayants droits. Ainsi, la banque islamique sera contrainte de chercher un nouvel acheteur.

Bref, le risque est toujours présent dans le contrat de Mourabaha, ce qui viole les principes de la charia. Pour cette raison et d'autres, cette technique a été critiquée et parmi ces critiques nous trouvons :

- ✓ Les promesses d'achat et de vente sont illicites du point de vue de la Charia puisque l'acheteur promet d'acheter un bien qu'il n'a pas encore vu et que le vendeur promet de vendre un bien qu'il ne possède pas encore ;
- ✓ Si le prix différé est plus élevé que le prix au comptant, la différence entre les deux prix s'assimile un intérêt (Riba) ;
- ✓ En pratique, en cas de retard de paiement, des pénalités sont exigées tandis que le débiteur devrait en être exonéré selon les principes de la Charia. En effet, les pénalités de retard, imposées au client de mauvaise foi, sont considérées par la finance islamique comme une punition et sont reversées à des associations caritatives. Alors que la loi marocaine considère ces pénalités comme un revenu de la banque et sont appliquées aux clients défaillants sans s'assurer de sa mauvaise foi.

Ainsi, la Mourabaha est-elle considérée comme un contournement de la charia car il s'agit d'un crédit déguisé du fait que le montant et l'échéance sont fixés à l'avance et la marge de bénéfice est certaine en cas de défaut de paiement.

### **2.3 Les obstacles économiques**

Le financement islamique ou participatif au Maroc est plus cher de 26% pour la Mourabaha et de 86% pour le produit Ijara par rapport au financement classique. En effet, une étude faite par deux chercheurs marocains sur les deux formules commercialisées par les banques participatives à savoir la Mourabaha et la Ijara, a montré que pour la Mourabaha, le surcroît fiscal est de 4,5% et que le surcroît bancaire est de 48% (95% marge bancaire, 89% frais d'assurance et 68% frais de gestion de Mourabaha). (El Omari et Maftah ,2012). Ceci est détaillé dans les tableaux suivants :

**Tableau 1 : Cherté du financement Mourabaha**

Montant en DH	Financement alternatif	Crédit classique	Différence mensuelle	Différence Totale 20 ans	Niveau du surcoût
Financement	750.000	750.000			
Salaire maximum de remboursement	40%	50%			
Période de remboursement	240 mois	240 mois			
Taux	Marge commerciale	Taux fixe 5,5%			
Mensualité HT	5.666,66	5373,69	292,97	70.312,80	44,76%
TVA (10% Mourabaha et 10%classique)	254,16	224,87	29,30	7.031,28	4,48%
Mensualité TTC (3=1+2)	5.920,82	5598,56	322,26	77.344,08	49,23%
Frais d'assurance	22.500,00	Incluse dans la mensualité		22500,00	14,32%
Frais gestion Mourabaha	57.250,00	-----		57.250,00	36,44%
				<b>157.094,08</b>	<b>100,00%</b>

Source : Cf El Omari Alaoui Sidi Mohamed et Maftah Souhail, *La finance islamique au Maroc*, Imprimerie El Maarif Al Jadida-Rabat 2012, p. 29.

Concernant l'Ijara, le coût est majoré de 86% par rapport au produit classique avec une TVA de 20% sur le capital et sur la marge locative, comme le montre le tableau ci-dessous :

**Tableau 2 : Cherté du financement Ijara wa Iqtinaa**

Montant en DH	Financement alternatif Ijara	Crédit classique	Différence mensuelles	Différence totale	Niveau du surcroît
Taux	Marge locative	Taux fixe 5,50%			
Mensualité HT	6.181,16	5.373,69	807,47	197.792,58	37,89%
TVA 20% (Ijara wa Iqtinaa) et 10% (classique)	1.236,23	224,87	1011,36	242.726,62	47,45%
Mensualité TTC	7.417,39	5598,56	----	----	
Valeur résiduelle (10%)	75.000,00	0,00	----	75.000	14,66%
				<b>511.519,93</b>	<b>100,00%</b>

Source : Cf El Omari Alaoui Sidi Mohamed et Maftah Souhail op.cit p.31

Le surcroît total de Ijara = 86,16% : (511.519,93/593.654,16)

En effet, les banques islamiques se caractérisent par des coûts spécifiques, en l'occurrence en matière de système d'information, pour assurer la conformité avec la Charia. Le problème d'économie d'échelle est également cité. En effet, Il s'agit souvent des établissements de petite

taille qui leur est difficile de couvrir toutes leurs charges fixes sur une part de marché réduite notamment au début.

Par ailleurs, les membres des Conseils de conformité éthique permanents perçoivent souvent une rémunération mensuelle et une rémunération spéciale sur les opérations importantes. S'ajoutant à la rémunération de ces conseils, celle des auditeurs spécialisés en finance islamique auxquels les banques font appel pour auditer les opérations réalisées et s'assurer qu'elles sont conformes aux principes de la Charia. Ladite rémunération doit également être intégrée au coût global de l'opération de financement islamique.

Il y'a également un surcoût lié à la nouveauté des produits islamiques dont la conception et la distribution entraîneront des coûts supplémentaires liés à l'absence d'économie d'échelle. De plus le lancement de tels produits impose de faire appel à des experts capables de les analyser et de valider leur conformité à la Charia.

Enfin, Si la finance islamique coûte plus cher que la finance conventionnelle, cela ne signifie pas que le consommateur final n'est pas disposé à payer ce surcoût. Il faudrait de ce fait, étudier l'élasticité prix de la finance islamique c'est-à-dire la sensibilité des consommateurs au prix des produits islamiques.

Ainsi, une étude de Thomson Reuters a-t-elle révélé que 36 % des Marocains sondés sont prêts à accepter une cherté de 5 %. 25 % sont prêts à accepter une cherté de 10 %. Cela veut dire que la motivation religieuse est, quelque part, corrigée par une motivation financière. Enfin, 24 % sont prêts à accepter une cherté supérieure à 10 %.

## **Conclusion**

En guise de conclusion, la finance islamique au Maroc a toujours souffert d'un problème d'image .En effet, il est plus facile de faire le lien entre cette finance et le terrorisme qui nourrit l'Islamophobie .De plus, certains auteurs pensent que cette industrie n'est qu'un maquillage de la réalité et qu'elle n'est autre qu'une finance conventionnelle et que dans la pratique les principes chariatiques ne peuvent être respectés surtout que cette finance a la même motivation que son homologue classique, dite aussi conventionnelle, à savoir la réalisation des profits et non pas la solidarité comme le prône la religion musulmane. On assiste également, à une pénurie des cadres et spécialistes compétents en la matière et ayant la capacité de se prononcer par rapport à la conformité des produits islamiques à la Charia. Ceci est dû principalement au défaut des formations de qualité en la matière. En outre, le respect des prescriptions religieuses engendre aussi des complications juridiques importantes qui reste, tout de même surmontable

grâce à des montages juridiques sophistiqués. Par ailleurs, la finance islamique a un coût économique plus important que la finance classique, chose qui entrave son développement. Toutefois, le musulman dont ses principes religieux priment sur sa motivation de gagner est prêt à payer le surcoût des produits islamiques par rapport aux produits classiques. Ainsi, le problème de la demande ne se pose-t-il pas et le potentiel de développement de la finance islamique demeure important du fait du nombre important des musulmans dans le monde.

Ceci dit, les efforts fournis par le gouvernement marocain pour promouvoir la finance islamique reste à désirer. Chose qui nous amène à se poser les questions suivantes : Quels sont les efforts à fournir davantage par l'Etat marocain pour promouvoir la finance islamique et dans quelle mesure cette industrie peut-elle servir la stratégie d'inclusion financière au Maroc ?

## BIBLIOGRAPHIE

- ADEFI (2012). Historique de la finance islamique. <http://www.adefi.be/index.php/fr/finance-islamique/historique>.
- ADEFI(2012).Murabaha.<http://www.adefi.be/index.php/fr/finance-islamique/types-de-contrat/murabaha>
- ADEFI (2012). Salam <http://www.adefi.be/index.php/fr/finance-islamique/types-de-contrat/salam>
- Al Qardawi, Y. (2002). « Le licite et l'illicite en islam. » Al Qalam éditions. Paris.
- Benmansour, H. (1994). « Politique économique en islam. » Al Qalam Editions. Paris
- Comair Obeid N. (1995) « Les contrats en droit musulman des affaires. ». Thèse. Paris II.
- Comair-Obeid, (1995). « Les contrats en droit musulman des affaires. ». Economica, p. 63
- Causse-Broquet, G. (2012). « La finance islamique ». Edition. Revue Banque. Marchés-Finances.
- DALLOZ (1995). Lexique d'économie. Paris
- El-Gamal. (2010). « Finance islamique : aspects légaux, économiques et pratiques. ». Bruxelles, De Boeck.
- Elmelki A., (2011). « Le Principe de Partage des Profits ou des Pertes dans le cadre des banques islamiques : Illustration modélisée des contrats de financement participatifs Moudaraba et Moucharaka. ». Global Journal of Management and Business Research, vol 11, Issue 11.
- El Omari Alaoui Sidi Mohamed et Maftah Souhail. (2012). « La finance islamique au Maroc. ». Imprimerie El Maarif Al Jadida-Rabat, p. 29.
- Guéranger, F. (2009). « Finance islamique : une illustration de la finance éthique. ». Dunod.
- Hassoune, A. 2008. « La finance islamique connaît une croissance vertigineuse mais fragmentée ». In La finance islamique à la française. Edition Bruno Leprince, pp 87-126.
- Iqbal, M. and David T. Llewellyn, (2002), "Islamic Banking and Finance, New Perspectives on Profit-Sharing and Risk", ed, Edward Elgar, UK, MA, USA

- Karich, I. (2002). « Le système financier islamique : de la religion à la banque. ». Bruxelles. Larcier.
- Jouini, E., et Pastré, O. (2008). « Enjeux et opportunités du développement de la finance islamique pour la place de Paris ». Rapport remis à Paris Europlace, 135 p. En ligne : <http://www.etudes-fiscalesinternationales.com/media/00/01/1704560976.pdf>
- Quiry, P., et Y. Le Fur. (2006). « Actualité : La finance islamique ». La lettre Vernimmen.net (51) : 1-6.
- Saadallah, R. « Le financement islamique : concept et principes généraux », Jeddah : IIRF 1992.
- Toussi, A. (2006). « Qu'est-ce qu'une économie islamique ? ». Albouraq. Edition. Liban.
- Usmani, T. (2004). "An Introduction to Islamic Finance", Arhan Shamsi. En ligne : <https://attahawi.files.wordpress.com/2010/01/an-introduction-to-islamic-finance.pdf>
- Wanpfer, B. (2002). « Les principes de la finance islamique ». BIM n°30. <http://microfinancement.cirad.fr/fr/news/bim/Bim-2002/BIM-17-02-02.pdf>