

## Etude comparative du coût de crédit entre la finance islamique et la finance conventionnelle dans le contexte marocain

### [ Comparative study of credit cost between Islamic finance and conventional finance in the Moroccan context ]

*N. HANY<sup>1</sup>, Y. REGRAGUI<sup>2</sup>, and Y. AL MERIOUH<sup>2</sup>*

<sup>1</sup>Université Nice - Sophia Antipolis,  
Groupe de Recherche en Management, IAE de Nice, France

<sup>2</sup>Université Abdelmalek Essaâdi,  
Groupe de Recherche en Management et Systèmes d'information, ENCG de Tanger, Maroc

Copyright © 2016 ISSR Journals. This is an open access article distributed under the *Creative Commons Attribution License*, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

**ABSTRACT:** Islamic finance has grown considerably over the past three decades. If Muslim countries formed the starting point, the rest of the world, especially Western countries, do not stay away from the development of Islamic finance. Many western countries have modified their national legislation in order to benefit from the strong growth of this segment of finance.

Islamic finance has always shown huge interest for Morocco. Since the early 1980s, several Islamic financial institutions have always been approaching the Moroccan monetary authorities in the perspective of implantation in the Kingdom. A study in 2012 by the IFAAS, 94% of Moroccans interviewed showed interest for financial products that comply with Sharia. Finally, the 103-12 law on credit institutions and similar organizations, which has just been published in the Official Journal in 2015 to be enforced, opens the floodgates of Islamic finance on Moroccan banks.

Starting with simple financing modes, the interest of this paper is to make a comparison between the cost of Islamic finance and conventional finance in the case of mortgage credit (Moroccan context) given that volume of Islamic finance business remains moderate so far, despite a sluggish start in 2007 with the launch of three Islamic products (Musharaka, Ijara and Murabaha) under the patronage of alternative products.

**KEYWORDS:** Mortgage, Islamic banking, alternative products, Islamic principles, funding method.

**RESUME:** La finance islamique a connu un essor considérable au cours des trois dernières décennies. Si les pays musulmans ont constitué son point de départ et de développement, le reste du monde, les pays occidentaux particulièrement, ne sont pas restés à l'écart de l'essor de la finance islamique. Ainsi, plusieurs pays occidentaux ont modifié leurs législations nationales afin de tirer profit de la forte croissance de ce segment de la finance

La finance islamique a toujours manifesté de l'intérêt pour le Maroc. Depuis le début des années 1980, plusieurs institutions financières islamiques ont approché les autorités monétaires marocaines dans la perspective d'une implantation dans le royaume. Selon une étude réalisée en 2012 par l'IFAAS (Islamic Finance Advisory & Assurance Services), 94 % des Marocains interrogés ont montré leur intérêt pour des produits financiers conformes à la Chariâa. Enfin, la loi 103-12 sur les établissements de crédits et organismes assimilés, qui vient d'être publiée en 2015 au Bulletin officiel et donc d'entrer en vigueur, ouvre les vannes de la finance islamique sur les établissements bancaires marocains.

Partant de modes de financement simples, l'intérêt de cet article est de procéder à une comparaison entre le coût de la finance islamique à celui de la finance classique dans le cas de crédit hypothécaire dans le contexte marocain sachant que le

volume d'affaires de la finance islamique reste modérée jusqu'à présent malgré une timide ouverture en 2007 avec le lancement de trois produits islamiques (Musharaka, Ijara et Mourabaha) sous le vocable de produits alternatifs.

**MOTS-CLEFS:** Crédit hypothécaire, banques islamiques, produits alternatifs, principes islamiques, mode de financement.

## 1 INTRODUCTION

Durant la dernière décennie, la Finance islamique a connu une évolution conceptuelle, géographique et en volume d'actifs assez significative pour se positionner en tant que composante du système monétaire et financier international<sup>1</sup>. La Banque mondiale et d'autres organismes financiers internationaux estiment que les avoirs des banques islamiques ont été multipliés par neuf à 1800 milliards de dollars entre 2003 et 2013, soit une progression de 16% par an. Plusieurs pays ont adhéré à cette nouvelle industrie financière dont les principes remontent à 14 siècles auparavant, toutefois, cette adhésion a pris plusieurs formes et se justifie par plusieurs motivations et finalités. Dans certains pays tels que le Bangladesh et le Bahreïn, le secteur financier est dominé par des institutions islamiques à plus de 60%, dans d'autres à l'image de l'Égypte, la Turquie, l'Indonésie, la finance islamique représente entre 4 et 5%. Au niveau de cette seconde catégorie de pays, la finance islamique est assurée soit par des institutions islamiques soit par des institutions conventionnelles qui ont ouvert des guichets de produits conformes à la charia.

Malgré son apparition relativement récente, la finance islamique a réussi à capter l'intérêt de la communauté scientifique dont les travaux ont connu une évolution qualitative et quantitative remarquable, et à enclencher une véritable dynamique de vulgarisation auprès du grand public. Néanmoins, son apport à l'économie demeure controversé : certaines études la présentent, en plus d'être vertueuse, comme la réponse idoine au phénomène récurrent de crises financières dans la mesure où elle contribue à la stabilité financière, à plus d'efficacité du secteur bancaire et à un meilleur accès au financement [1].

A contrario, d'autres la considèrent comme un leurre et n'apporte rien de nouveau à la finance traditionnelle qui offre déjà une gamme de produits très étendue [2]. Dans le même ordre d'idées, le quotidien Britannique, The Times, a qualifié l'expérience de l'Islamic Bank of Britain<sup>2</sup> de « grand échec ». Qu'est ce qui justifie ces assertions ? La finance islamique offre-t-elle des produits et services plus compétitifs en termes de coût et qualité ou bien se contente-elle de satisfaire un besoin culturel ?

Ceci nous amène à nous interroger sur les secrets du développement rapide de la finance islamique et son coût pour le consommateur. Ce dernier paye un prix plus élevé que celui payé pour la finance traditionnelle ?

Le présent papier se propose d'apporter une contribution au débat, plus large, sur l'apport de la finance islamique. Nous allons commencer par présenter cette catégorie de la finance, ses enjeux et ses principaux mécanismes, ensuite nous procéderons à une étude comparative entre les deux finances (islamique et traditionnelle) dans le cas du financement de l'acquisition d'un bien immobilier par un crédit hypothécaire afin de faire une confrontation avec les articles de presse ayant déjà qualifié la FI de plus coûteuse par rapport à la FC.

## 2 CADRE CONCEPTUEL DE LA FINANCE ISLAMIQUE

### 2.1 DÉFINITIONS

La finance islamique est définie [2] comme étant : « 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 ». La finance islamique est un compartiment de la finance éthique parce qu'elle se caractérise par une dimension morale et socialement responsable, et pourrait répondre à un besoin qui va au-delà du financement [3]. Ainsi, elle présente des spécificités liées au respect des principes de l'Islam dans le domaine des affaires ce qui la distingue de la finance

<sup>1</sup> La finance islamique a enregistré un taux de croissance très élevé au cours des trente dernières années et continue à croître à un rythme soutenu. Selon les perspectives de Standards and Poors, son taux de croissance annuel sera de 20% sur la période 2011-2015

<sup>2</sup> L'Islamic Bank Of Briton est la première banque islamique avec une autonomie de capitaux à s'installer au Royaume-Uni en 2004.

conventionnelle. Cette différence implique l'existence d'institutions financières dont le référent est religieux et suppose la supervision de leurs activités par des comités indépendants [4] afin de contrôler la conformité de leurs produits aux principes de la charia.

La finance islamique se base sur un référent religieux qui est la Chariâ, régissant à la fois la vie spirituelle et civile des musulmans, et dont le Saint Coran et la Sunna constituent les principales sources. En cas d'absence d'une référence explicite à un domaine économique ou social dans les sources principales, les juristes qui sont des spécialistes de la loi islamique s'engagent dans l'effort créatif « Ijtihad » (Jurisprudence) visant à déduire des bases de la loi une opinion concernant une règle de droit ou bien en faisant appel au raisonnement analogique avec les principes existants (Qiyas). Le but étant d'aboutir à un consensus (Ijmaâ) dans lequel l'ensemble des spécialistes reconnaissent la validité d'une opinion, celle-ci prend alors force de loi.

Dans la conception islamique de la richesse, tout appartient à Dieu. L'argent est un dépôt dont l'homme est le gérant et le responsable de son utilisation devant Dieu [5]. Cependant, l'Islam ne s'oppose pas à la propriété privée, il encourage également les relations d'affaires à condition que les secteurs soient licites, que chacune des parties respecte ses obligations contractuelles et que la rémunération qui en résulte soit le fruit d'un effort productif [6]

La justice sociale est au coeur des préoccupations de l'Islam. Ainsi, parmi les cinq piliers, le troisième concerne le fait de donner une part, généralement de 2.5% par an, de sa richesse comme aumône légale (Zakat) aux nécessiteux. Cette aumône est obligatoire pour tout musulman ayant une richesse supérieure à un minimum fixé afin de purifier son argent ou les autres richesses dont il dispose.

En termes d'investissement, la finance islamique a tiré sa légitimité des textes religieux et aussi de certains de ses aspects pratiques. Ainsi, la finance islamique vise à financer des projets viables et à se mettre au service de l'économie réelle comme le précise [2]. Certains chercheurs parlent de « système financier islamique » à part entière [5] [6] [8]. Ces auteurs montrent que l'industrie financière islamique s'est diversifiée pour toucher plusieurs segments de la finance moderne, et évoquent les différentes institutions, structures et autorités de régulation assurant le contrôle et la survie du système.

## **2.2 PRINCIPES FONDAMENTAUX DE LA FINANCE ISLAMIQUE**

Tous les chercheurs en finance islamique s'accordent sur les principes fondamentaux régissant la pratique financière en islam et qui sont au nombre de cinq, dont deux sont des principes positifs et trois sont négatifs (interdictions).

- Le principe d'interdiction du prêt à intérêt :

Ce principe constitue la pierre angulaire sur laquelle se base l'industrie financière islamique. Il est considéré même comme étant sa principale raison d'être. En effet, si le prêt à intérêt a été prohibé c'est parce qu'il est en contradiction avec l'objectif de solidarité. Il consiste à prendre l'argent des autres sans contrepartie, il contribue à l'enrichissement du créancier qui dispose d'un excédent de liquidité et à l'appauvrissement du débiteur qui en a besoin et qui se trouve de plus en plus démuné par cette pratique qu'exerce le créancier à son égard. Cela fini d'une part par empêcher les riches d'investir dans des projets créant de la valeur ajoutée en préférant le gain facile, et par faire disparaître la bonté entre les gens en matière de prêt, d'autre part [9] [10].

La charia interdit formellement le Riba, qui signifie à la fois intérêt et usure. Tout type d'augmentation du capital se trouve ainsi condamné indépendamment du taux pratiqué, et ce contrairement à la vision occidentale qui ne parle d'usure qu'à partir d'un certain niveau de taux.

Notons que l'interdiction de l'intérêt en islam n'est pas une innovation par rapport aux autres religions [1] [10] [11] [12]. Cependant, la finance islamique ne s'oppose pas au principe de 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 de l'argent en se basant seulement sur le critère de solvabilité et de la capacité de remboursement du client, la finance islamique prend en considération d'autres critères, à savoir : la viabilité du projet sur le plan économique, social, éthique et moral.

- Le principe de partage des pertes et des profits :

Rejoignant les valeurs de la finance associative et du capital-risque, ce principe constitue la suite logique du premier, dans la mesure où la banque est partenaire dans le projet de son client. La rémunération du capital dépend des pertes et des profits que génère le projet.

L'avenir est par principe imprévisible, encore plus celui des affaires souvent affecté par des aléas qui le rendent particulièrement risqué, raison qui pousse le bailleur de fonds et l'investisseur lors du développement d'un projet futur à se

partager les risques. Ceci évite de léser leurs partenaires en cas de profits ou d'être lésé en cas de pertes. Dans ce cas, l'investisseur a le droit de savoir en quoi est utilisé le financement qu'il apporte.

Souvent, l'institution financière ne joue pas seulement le rôle d'un simple prêteur ou emprunteur mais opère plutôt en tant que partenaire dans les affaires. Ce système a encouragé une grande partie de la population musulmane, à intégrer les circuits économiques productifs au lieu de préférer la thésaurisation.

Il est évident qu'un tel système basé sur le partage des pertes et des profits se caractérise par l'absence d'un effet de levier important [4], mais force est de constater que ce système présente l'avantage d'être plus stable.

- Le principe d'interdiction de secteurs illicites :

Dans une optique éthique et socialement responsable, la charia interdit d'investir dans des secteurs d'activité dont les produits présentent des risques sur la santé de l'être humain, qui n'ont pas une vraie utilité ou bien qui sont contraires aux bonnes moeurs. C'est ainsi qu'elle condamne le financement ou la participation dans le financement des activités liées à l'armement, l'alcool, le tabac, la drogue et la viande porcine. Sont aussi interdits la pornographie, l'industrie cinématographique suscitant ou suggérant la débauche ou la déchéance de l'être humain, les jeux de hasard, ainsi que l'investissement dans les institutions financières conventionnelles (banques, assurances, etc.)

- Le principe d'interdiction de la spéculation et de l'incertitude :

Le domaine des affaires étant dominé par l'incertitude, cela implique l'impossibilité de maîtriser tous les risques notamment en cas de force majeure. Cependant, le « Gharar » fait référence à des ambiguïtés susceptibles d'apporter des risques supplémentaires [13]. Ces risques supplémentaires concernent les caractéristiques principales d'un bien, à savoir : sa nature, son prix, son poids, sa date et son lieu de livraison, etc. En effet, le Coran et la sunna exhortent les contractants à prendre toutes les précautions nécessaires afin d'éviter tout risque excessif. Une des recommandations consiste à l'interdiction de vendre un actif que le vendeur ne possède pas au moment de la transaction. Il en découle l'interdiction, au sens de [4], de tout pari sur l'avenir.

- Le principe d'« asset backing » :

Selon ce principe, les transactions financières doivent être adossées à un actif tangible et identifiable. Ainsi, pour qu'il soit valide, le contrat doit porter sur un actif réel dont les caractéristiques sont précisément définies afin de permettre le partage des pertes et profits générés par cet actif. Citons l'exemple des obligations qui ne peuvent être autorisées en finance islamique que lorsque l'émission est adossée à des sous-jacents tangibles [14]

L'industrie financière islamique connaît ces obligations islamiques sous l'appellation « Sukuk ». Le rachat des dettes ainsi que la vente des créances ne remplissent pas cette condition [15], ce qui explique l'absence de ces pratiques dans la finance islamique. Ce principe s'étend pour rejoindre les précédents dans la mesure où les plus-values qui peuvent être réalisées par un vendeur qui vend un bien qu'il ne possède pas sont prohibées étant donné que le motif est purement spéculatif.

Comme toute finance éthique, la finance islamique tire sa légitimité des solutions qu'elle pourrait proposer afin de faire face aux crises que traversent les marchés financiers.

Ainsi, après la crise financière des Subprimes, les banques islamiques étaient moins touchées que leurs homologues conventionnelles [16]. Le conseil général des banques et des institutions financières islamiques a fait des propositions toutes fondées sur les principes de la charia dans l'objectif de rétablir l'équilibre, instaurer la confiance et assainir le marché. Les dix propositions sont les suivantes [17](CIBAFI<sup>3</sup>) :

1. Freiner la vitesse excessive avec laquelle on crée les crédits, on les vend, les sécurise et les met à disposition ;
2. Créer un équilibre entre les modes de financement qui sont basés sur le principe de partage des pertes et profits ainsi que ceux basés sur le crédit ;
3. Établir un système monétaire avec des mécanismes de paiement justes et plus stables ;
4. Utiliser le mécanisme de participation basé sur le taux de profit à la place de celui basé sur le taux d'intérêt ;
5. Éviter de commercialiser le risque, de le transférer ou d'en faire l'objet de spéculation ;
6. Construire un système bancaire plus efficace lié à l'économie réelle ;

<sup>3</sup> Council for Islamic Banks and Financial Institutions

7. Établir des mécanismes justes qui garantissent les droits financiers des prêteurs sans léser les débiteurs ;
8. Rectifier le rôle des marchés financiers et établir un système de contrôle pour rationaliser le comportement de tous les acteurs sur ces marchés ;
9. Favoriser la bonne gouvernance et la transparence dans la conduite des affaires des institutions financières et leurs relations avec les parties concernées ;
10. Réactiver le rôle des gouvernements dans la protection de l'ordre monétaire et financier en contrôlant les transactions et les marchés afin de réaliser une croissance équilibrée.

La figure 1 ci-dessous est une cartographie des principaux pays en fonction de la dynamique de la demande en termes de finance islamique (Level of consumer « push ») et du cadre réglementaire offert par chaque pays (Level of government « pull »). Nous remarquons que c'est l'Arabie Saoudite qui représente la demande la plus importante mais le royaume est limité par l'absence d'un cadre réglementaire dynamique. Au contraire, les trois pays ayant adapté leur cadre réglementaire à la finance islamique (Iran, Pakistan et Soudan) dès la fin des années 70 et le début des années 80, connaissent une demande peu dynamique entravant le développement des produits et services financiers islamiques.

Par ailleurs, le pays qui a profité de l'importance de la demande exprimée sur son territoire et a mis en place un cadre réglementaire favorable à la finance islamique est la Malaisie. Elle est suivie du Koweït et du Qatar.

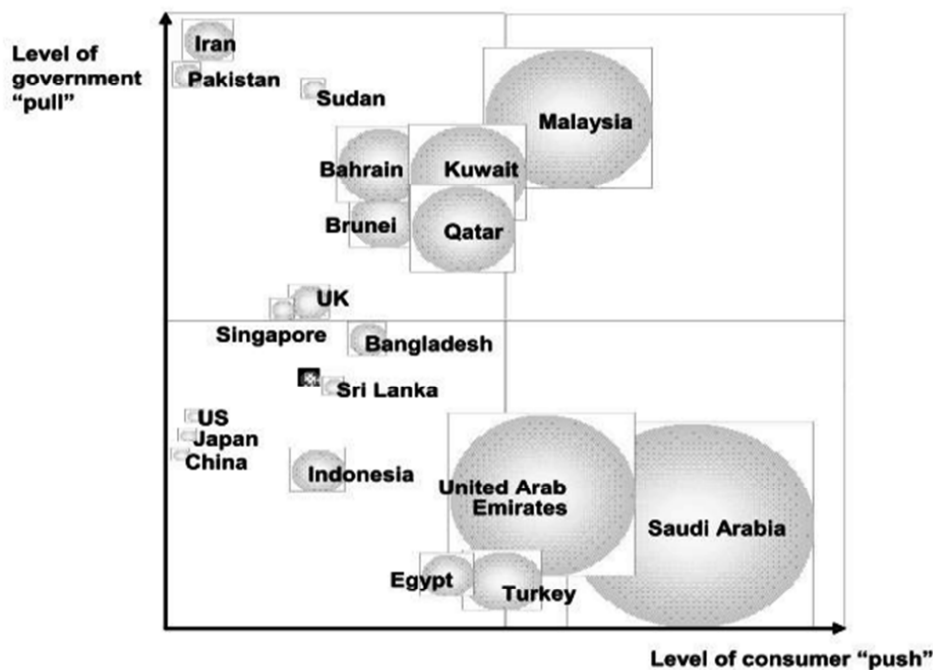


Figure 1 : Cadre réglementaire des pays et dynamique de la demande de la finance islamique

Source: Hassoune (2009)

### 3 LES MECANISMES DE LA FINANCE ISLAMIQUE

Il s'agit des opérations utilisées par les institutions financières islamiques afin de proposer à leur clientèle une offre compatible avec leurs principes. Ainsi, les établissements islamiques procèdent généralement à des opérations « triangulaires » [18] dans lesquelles un bailleur de fonds, un promoteur et un fournisseur se trouvent engagés.

### 3.1 LES TECHNIQUES DE FINANCEMENT

#### 3.1.1 MOURABAHA (VENTE À CRÉDIT)

C'est un mode de financement selon lequel le client signe un accord avec l'institution financière islamique pour l'achat d'une marchandise. L'établissement financier agit en tant que commerçant : il achète le bien au comptant et le revend à son client à terme avec une marge bénéficiaire. Deux cas sont possibles [10] :

- Le client demande à son conseiller de lui acheter une marchandise en précisant ses caractéristiques y compris son prix, il propose une commission à l'établissement financier islamique, en contrepartie et demeure entièrement responsable de la marchandise.
- Le client désigne une marchandise et demande à l'établissement financier islamique de l'acheter, dans ce cas c'est ce dernier qui fixe le prix de vente avec une marge bénéficiaire et demeure responsable du bien jusqu'à sa livraison.

Pour que cette opération soit valide, du point de vue de la *charia*, un ensemble de conditions doivent être réunies [10] [19] :

- Le prix d'acquisition doit être connu de la part du vendeur et de l'acheteur ;
- La marge bénéficiaire doit être déterminée avec précision et librement négociée entre contractants ;
- L'institution financière islamique doit posséder réellement l'actif avant de le revendre à son client ;
- Le prix de vente ne doit subir aucune modification en cas de retard ou d'anticipation de paiement ;
- Le client garde la possibilité de refuser la marchandise en cas de défauts cachés ou apparents.

Il s'agit d'une opération peu risquée, qui concerne l'achat de matières premières, des produits semi-finis et des marchandises. Cette opération constitue la majeure partie des emplois des institutions financières islamiques et leur assure une liquidité importante. Pour les opposants à la finance islamiques [20]) cette opération présente des similitudes avec un mode de financement conventionnel. Cependant, les partisans du système bancaire islamique insistent sur les différences qui se situent au niveau des obligations contractuelles de chacune des parties concernées par le contrat [21].

#### 3.1.2 IJARA/ IJARA WA-IQTINA (CRÉDIT-BAIL/ LEASING) :

Ce mode de financement concerne les biens sujets à dépréciation (matériel roulant, immobilier, etc.) et l'horizon de son application est le moyen terme (moins de 10 ans). Il consiste, pour l'institution financière islamique, à acheter le bien et le mettre à la disposition d'un entrepreneur (client) moyennant le paiement d'un loyer périodique.

La location peut être accompagnée d'une option d'achat, dans ce cas le transfert de propriété se fait au terme des échéances de remboursement après paiement de la différence entre le prix du bien et la somme des loyers versés. Le contrat doit expressément mentionner, comme c'est le cas en finance conventionnelle, le prix du bien, le délai de location, le montant du loyer et les garanties exigées.

Lorsqu'il s'agit d'un contrat *ijara wa-iqtina*, le client peut lever son option d'achat. Dans ce cas, il paie exactement la différence entre les loyers versés et le prix du bien figurant sur le contrat et ce afin d'éviter toute augmentation illicite.

#### 3.1.3 ISTISNA'A (CONTRAT D'ENTREPRISE) :

Il s'agit d'une demande de fabrication d'un produit, accompagnée d'une promesse d'achat au moment de la livraison du produit fini conformément au cahier des charges. L'*istisna'a* devient un mode de financement lorsque le paiement intervient avant la livraison. Dans ce cas, la banque islamique finance le fonds de roulement de la société pour les projets qui ne sont pas éligibles au leasing (travaux d'ingénierie ou de matières premières qui interviennent dans la fabrication des biens destinés à la vente, etc.). Pour qu'il puisse bénéficier de ce financement, l'investisseur doit être en mesure de financer, par ses propres moyens, soit le coût des matières premières soit le coût de fabrication.

#### 3.1.4 BAI'SALAM : (LIVRAISON DIFFEREE) ET BAI'MUAJJAL : (PAIEMENT DIFFERE)

Bai'salam est une transaction dans laquelle l'acheteur paie à l'avance le prix contre une promesse de livraison à une date future d'un bien dont les spécifications sont clairement déterminées au moment de la vente. Cette opération de vente à livraison différée constitue un mode de financement pour les opérations agricoles ou d'import/export. Afin de limiter son

exposition au risque, la banque n'achète à terme que les biens pour lesquels elle dispose d'une promesse préalable d'achat par son client.

A la différence de la technique précédente, le Bai'muajjal est une transaction commerciale spot dont le paiement est échelonné dans le temps sans que cela engendre des frais supplémentaires pour l'acheteur.

### **3.2 LES TECHNIQUES DE PARTICIPATION**

#### **3.2.1 MOCHARAKA (PARTICIPATION ACTIVE)**

Il s'agit d'un partenariat actif, un mode de financement utilisé aussi bien en finance islamique que conventionnelle selon lequel deux ou plusieurs parties participent en mettant en commun le capital et le travail. Ainsi la banque devient copropriétaire et coresponsable de la gestion du projet. Ce mode rejoint la joint-venture [22] avec le principe de partage des pertes et des profits au prorata de la contribution de chaque partie.

La spécificité de la finance islamique à ce niveau concerne la participation dégressive [7] qui permet à la banque islamique de se désengager de l'affaire progressivement au profit de son client qui s'engage à verser à la banque tout ou partie du bénéfice réalisé, et ce à concurrence du montant de sa participation. Ainsi chaque année, au moment du partage des bénéfices, la banque se voit attribuer, en plus de sa part, une partie ou la totalité de la part de son partenaire qui, à l'échéance, devient le seul propriétaire et maître du projet.

#### **3.2.2 MODARABA (COMMANDITE)**

Ce mode de financement est l'équivalent de la commandite: le commanditaire fournit le capital financier nécessaire au projet (apport en numéraire), alors que le commandité fournit le capital humain et l'expertise nécessaire (apport en nature). Il s'agit d'une forme de capital risque [23] où le financier islamique peut jouer le rôle du bailleur de fonds, comme il peut apporter son expertise de gestion à un projet financé par ses clients. Les profits réalisés sont partagés entre les deux partenaires, alors que les pertes sont supportées uniquement par le commanditaire, le commandité ne perd que la valeur de son travail.

Pour ce mode de financement, la banque en tant que commandité, peut devenir commanditaire en confiant les fonds à un deuxième commandité, elle se contente de jouer un rôle d'intermédiaire entre des investisseurs et des porteurs de projets et garde tout de même son droit à une part des profits qui en résultent en contrepartie de son intermédiation.

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

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

## **4 COUT LA FINANCE ISLAMIQUE ET COUT DE LA FINANCE CONVENTIONNELLE AU MAROC**

Dans cette partie, nous allons lever le voile sur l'état des lieux au Maroc afin de comprendre la place qu'occupe la FI dans le paysage économique du Royaume, ensuite nous procéderons à une comparaison entre le coût de la finance islamique (FI) et celui de la finance conventionnelle (FC) en choisissant parmi les services et produits de la banque, produit le plus convoité à savoir le crédit immobilier (abstraction faite de sa qualité).

Ainsi, nous avons opté pour le crédit immobilier hypothécaire dans une banque islamique (DAR ASSAFAA), étant donnée que c'est la seule banque de la place à utiliser le label « banque islamique » et dans une banque conventionnelle de la place (BMCE Bank), l'une des banques les plus compétitives et les plus courtisées au Maroc.

### **4.1 CONSTAT MAROC**

D'après les chiffres publiés par la Banque Centrale du Maroc, la croissance des produits alternatifs sur les dernières années est « appréciable » puisque l'encours est passé de 744 MDH en 2011, à 886 MDH en 2012 puis à 1 milliard de DH à fin 2013.

Cela marque des hausses successives de 19% et 13%, ce à quoi s'ajoute une progression de 20% depuis le début de l'année 2014.

La Banque Populaire et BMCE Bank ont suspendu la commercialisation des solutions alternatives, et ce depuis 2010, laissant Attijariwafa bank seule avec sa filiale dédiée aux produits alternatifs « Dar Assafaa » (à travers une dizaine d'agences éparpillées sur les principales villes du Maroc). Celle-ci alimente quasiment à elle seule l'actuelle croissance de l'encours, dont elle détient plus de 80% selon LVE (qui ajoute que son produit net bancaire annuel tourne actuellement autour de 27 MDH pour un résultat brut d'exploitation de 13 MDH).

Depuis l'autorisation de ces produits en 2007, la progression est de l'ordre de 20 à 30% par an, l'encours brut du produit «Mourabaha» s'élèverait à plus de 450 millions de DH en 2009.

Ce marché semble reprendre de la vigueur en 2010 avec une estimation de ses actifs à plus de 550 millions de DH. Mais l'encours net reste dérisoire dans le marché bancaire national. Et difficilement mesurable.

En effet, concernant les montants des encours des produits «Mourabaha», «Ijara» et «Moucharaka», seules les données des sociétés de financement sont disponibles. Et uniquement pour le produit «Mourabaha». Les données relatives au produit «Ijara» sont en général agrégées avec la LOA (location avec option d'achat) classique.

#### 4.2 CHERTÉ DES PRODUITS ISLAMIQUES

Faute de trouver un interlocuteur d'une banque islamique établie au Maroc, nous avons dû recourir à des articles de la presse spécialisée et au site institutionnel de la banque DAR ASSAFAA.

D'après un article publié à La Vie Eco<sup>4</sup>, le dernier facteur qui a enfoncé les produits alternatifs est leur cherté. Cela a de fait enterré Ijara, contenue aujourd'hui à moins de 5% de l'encours des financements alternatifs, celle-ci est désavantagée par une TVA de 20%, au lieu de 10% profitant aux solutions conventionnelles.

Mourabaha partait elle aussi perdante mais elle a pu progressivement réduire l'écart avec les solutions conventionnelles. Grâce à des ajustements successifs, la solution parvient aujourd'hui presque à la neutralité fiscale grâce à une TVA de 10% et à l'annulation du coût de double enregistrement. Cependant, la solution demeure plus chère avec un coût actuel autour de 6% pratiqué pour les fonctionnaires, selon les tarifs constatés auprès de Dar Assafaa, contre 5% pour les solutions conventionnelles.

Si l'on prend l'exemple d'un financement de 500 000 DH sur 15 ans, cela donne une mensualité de plus de 4 380 DH pour Mourabaha, soit près de 300 DH de plus que le crédit classique.

Cet écart se justifie par la persistance de la double perception des frais de conservation foncière auprès des contractants de Mourabaha.

Ces derniers paient en effet pour près de 2,5% de frais de conservation contre 1% dans le cas classique.

Il faut aussi dire que les banques ont la main plus lourde sur les taux de profits des solutions alternatives en comparaison avec les produits classiques. «Cela s'explique par le fait que l'activité islamique n'offre pas encore de possibilités d'économie d'échelle en raison de son faible volume», argumentent les professionnels.

S'ajoute à cela le fait que la finance islamique interdit la perception de certains produits qui dopent habituellement le PNB des banques classiques.

Il s'agit d'abord des pénalités de retard sur le remboursement de crédits qui sont bien encaissées à titre dissuasif auprès des clients récalcitrants, mais qui sont reversées à des organismes caritatifs pour se conformer à la charia. Les banques islamiques sont également privées des frais de rééchelonnement appliqués aux clients en difficulté.

Tel que c'est parti, le virage des banques participatives devrait lever une à une toutes ces limites, selon les anticipations des spécialistes, pour un vrai décollage de la finance islamique au Maroc.

<sup>4</sup> Article « Finance islamique : à peine 1,2 milliard de DH de crédits accordés depuis 2008, La Vie Eco : 25-07-2014



#### **4.3 CADRE FISCAL**

La fiscalité n'est pas un constat actuel, bien au contraire ça remonte à des années : le journal L'Economiste, avait noté la cherté encore trop importante des produits et services bancaires halal avait expliqué en 2009 dans un article<sup>5</sup> cela par le principe selon lequel la banque n'applique pas d'intérêt à un prêt, mais elle se rémunère par le biais de commissions définies au préalable avec le client.

Ainsi par exemple, pour financer l'achat d'immeubles ou d'ordinateurs, la banque achètera ces produits pour les revendre à terme, moyennant un bénéfice qui, en l'absence d'une réglementation fiscale adéquate, reste le plus souvent assorti d'une double taxation. C'est ainsi qu'au Maroc les produits islamiques sont deux à trois fois plus coûteux que les produits plus classiques.

En effet, pour l'administration fiscale, le produit «Mourabaha» est un crédit comme un autre, soumis à une TVA à 10%. Le problème intervient toutefois une fois le bien cédé à l'emprunteur. La société de financement retombe de fait dans une situation classique de crédit de TVA. En effet, celle-ci ayant acquis le bien assorti d'une TVA à 20%, le vend par la suite sur la base d'un taux de 10%. Elle devra donc se faire rembourser le différentiel, et c'est là où le bât blesse. Cela entraîne assurément des difficultés de remboursement des crédits de TVA comme ce fut le cas pour la LOA.

D'autre part, dans l'Ijara et la Mourabaha, les transferts successifs de propriété entraînent l'exigibilité à répétition de droits d'enregistrement. Ces derniers s'avèrent souvent très importants, ce qui de fait génère des frottements fiscaux considérables.

Le journal relève la nécessité de mettre en place une fiscalité adaptée, à l'instar de l'Angleterre qui n'est pourtant pas un pays musulman a déjà adapté sa fiscalité pour résoudre ce problème et éviter le double paiement des droits d'enregistrements, mais cela nécessiterai beaucoup de temps d'après les spécialistes de la finance islamique.

Selon une étude publiée dans un article au journal L'Economiste l'année suivante<sup>6</sup> qui avait relevé le fait que le positionnement des nouveaux produits par rapport à leur offre conventionnelle s'avèrerait délicat, car le problème de fonds est incontestablement le cadre fiscal inadapté : Problèmes de droits d'enregistrement, de TVA avec double imposition. Avec une conséquence fâcheuse. Des produits sensiblement plus chers, le surcoût constaté est de l'ordre de 20 à 30%. Ces problèmes ont été partiellement résolus avec les lois de Finances de 2009 et 2010.

Dans ce contexte, le manque d'explication et de sensibilisation de la clientèle a pénalisé la commercialisation de ces produits. Reste le problème de la double immatriculation.

L'étude avait mis le point sur l'absence d'une loi sur la protection des consommateurs, rendant la mise en place des Sharia board plus que nécessaire pour prévenir les litiges, car au Maroc, il n'y a pas encore d'organe de supervision car les produits ne sont pas suffisamment diversifiés (Certains pensent que le Conseil des oulémas pourrait jouer ce rôle).

Certes, la loi de Finances 2009 a permis que les droits d'enregistrement ne se paient désormais qu'une seule fois. La TVA a été réduite de 20 à 10% depuis la loi de Finances 2010, mais ces traitements bénéficient globalement au secteur bancaire et n'apporte pas d'aide spécifique aux solutions islamiques.

Par ailleurs, la taxation est appliquée sur la marge bénéficiaire de la banque sans toucher le montant «principal» de l'emprunt comme dans le cas d'un emprunt avec intérêts. La loi de Finances 2010 a voulu donner un nouveau souffle au produit «Mourabaha». Ainsi, depuis le 1er janvier 2010, le contribuable ayant conclu un contrat de «Mourabaha» pour l'acquisition d'un logement destiné à son habitation principale, peut bénéficier de la déduction de la rémunération convenue d'avance avec sa banque, dans la limite de 10%, de son revenu global imposable.

#### **4.4 L'OFFRE FINANCIÈRE EN ELLE-MÊME**

Outre le cadre fiscal, l'offre actuelle peut aussi contenir des paramètres rendant le coût plus cher.

---

<sup>5</sup> Article « Le financement islamique toujours trop cher », L'Economiste - Édition N° 3104 du 09/09/2009

<sup>6</sup> Article « Finance Islamique : Le malaise persiste » Édition N° 3406 du 16/11/2010

Dar ASSAFAA, seule banque actuellement en place à proposer des produits alternatifs, indique sur son site<sup>7</sup> que le financement de l'acquisition d'une maison ne peut dépasser 15 ans. Ce qui revient à dire que la traite pèsera lourd sur le revenu du contractant ... et c'est un point majeure que prend en considération un client pour son choix de l'établissement de crédit, et à ce niveau, avec des durées pouvant aller jusqu'à 25 ans, les banques conventionnelles jaillissent comme recours privilégié.

Aussi, l'ambiguïté des éléments composant la marge bénéficière de cette banque laisse le client perplexe, la banque indique brièvement que sa marge correspond à des frais de gestion du dossier (arbitraires), impôts et charges diverses sans pour autant détailler ces derniers.

Cependant, l'administration fiscale a fait en sorte de rectifier le tir. D'abord, l'anomalie des droits d'enregistrement qui, depuis la LF 2009, ne sont payés qu'une seule fois. Ensuite, celle concernant la TVA avec la réduction, depuis la LF 2010, du taux d'imposition de 20% à 10% mais aussi et surtout l'application de ce taux à la marge, uniquement. La LF 2010 a également instauré la déductibilité de la marge payée par le client de son impôt sur le revenu, en alignant la limite de la déductibilité de la marge sur celle appliquée dans le cadre des crédits bancaires, à savoir 10% du revenu global imposable.

Pour leur part, les banques n'ont pas été oubliées dans le dispositif de neutralisation fiscale.

En effet, le fisc leur a permis, à partir de 2010, la possibilité d'étaler l'imposition de leur marge bénéficiaire sur toute la durée du crédit. *"Dans l'ancien régime, elles étaient contraintes de payer intégralement l'impôt au début du contrat, avant même de percevoir le bénéfice sur lequel il est prélevé"*.

Toutefois, subsiste un problème, et non des moindres, non encore résolu pour les banques en matière de fiscalité des produits alternatifs. Il s'agit du problème du crédit de TVA. En fait, quand la banque achète un bien qu'elle revendra à son client dans le cadre d'un contrat de *Murabaha*, elle l'achète au taux de TVA de 20% (opération commerciale) et quand elle le revend à son client, elle le lui revend au taux de TVA de 10% (opération bancaire). Et, ce différentiel constituera, pour elle, un crédit d'impôt qu'elle réclamera au fisc. sauf que comme on a l'habitude de le dire, l'État est un mauvais payeur, on imagine donc bien les difficultés pour les banques.

Afin d'élucider la situation, et pour nous permettre d'avoir une approche plus claire sur ces mesures gouvernementales, nous proposons une comparaison empirique entre une banque islamique et une autre conventionnelle de la place.

#### 4.5 COMPARAISON DU COUT DE CREDIT

Sachant bien que le client doit :

- Payer le double des droits d'enregistrement ;
- Être taxé au double de la TVA ;
- S'acquitter de ce double de la TVA et sur le capital et sur la marge ;
- Et, enfin, accepter la non déduction de la marge de l'impôt sur le revenu.

Et afin de confirmer la véracité des articles de la presse spécialisée insistant sur la cherté de la FI au Maroc, nous procéderons à la comparaison suivante (en prenant en considération les informations les plus fiables que possible).

L'hypothèse que nous avons choisie, est celle d'un client qui aura à acquérir un bien immobilier au prix de 1 000 000 DH, il se trouve devant 2 options :

- soit le recours à la banque islamique (avec un crédit qui ne peut s'étaler au-delà de 20 ans) ;
- soit le recours à une banque conventionnelle (avec un crédit au taux fixe ou variable, sur une durée qui peut s'étaler entre 20 ou 25 ans).

##### ▪ COUT D'UN FINANCEMENT TRADITIONNEL

Prix de l'acquisition : MAD 1.000.000

Frais annexes (7.5%) : MAD 75.000 (Frais d'étude, droit d'enregistrement et de timbres ...)

<sup>7</sup> <http://www.darassafaa.com/SafaimmoFLC.aspx>.

Assurance habitation (3.62%) sur 25 ans : MAD 36 200 ou bien 3.09% sur 15 à 20 ans : MAD 30 900. (En supposant qu'elle sera financée par la banque et intégrée dans la traite mensuelle)

Assurance vie 800 Dh annuellement (soit MAD 192.000 sur 240 mois, 144.000 sur 15ans ou 240.000 sur 300 mois)

Taux d'intérêt Fixe : 6.45 % sur 25 ans ; 6.25 % sur 20 ans ; 6.15% sur 15 ans

Taux d'intérêt variable : 5.67 %.

Soit les montants de crédit globaux et les traites suivantes :

	Sur 25 ans		Sur 20 ans		Sur 15 ans	
Prix d'acquisition	1 000 000 DH					
Frais annexes (7.5%)	75 000 DH					
Assurance Habitation	3.62%	36 200	3.09%	30 900	3.09%	30 900
Assurance Décès-Invalidité (Montant annuel * nombre d'années)	800 Dh * 25	240 000	800 Dh * 20	192 000	800 Dh * 15	144 000
Montant total du crédit	1 351 200		1 297 900		1 249 900	
Traite Taux Fixe	6.45%	9 632.04	6.25%	9 965.45	6.15%	11 070.88
Traite Taux Variable	5.67%	8 902.60	5.67%	9 476.89	5.67%	10 708.87

La traite à laquelle nous nous intéresserons est celle du crédit étalé sur 15 ans, et en premier lieu celle en rapport avec un taux fixe (traite inchangée). 15 ans est la durée maximale de crédit qu'offre DAR ASSAFAA. Mais nous avons jugé utile de faire la simulation également sur 20 et 25 ans, car le client au final prend en considération l'étalement de la durée comme option qui l'aide à diminuer le poids de la dette.

▪ **COUT D'UN FINANCEMENT ISLAMIQUE (DAR ASSAFAA)**

Le produit bancaire dont il s'agit est Mourabaha. La banque islamique aura à définir une marge commerciale en fonction de plusieurs paramètres, le coût de revient, les frais, les impôts, mais aussi le profil de risque du client, nous avons opté pour 4 scénarios : des marges commerciales de 10%, 15%, 30% et 50 %.

**NB :** Pour l'assurance Décès-invalidité, nous nous sommes alignées sur l'assurance de la banque conventionnelle (étant donné le manque d'information chez la banque islamique de la place).

	marge de 10%	marge de 15%	marge de 30%	Marge de 50%
Prix d'acquisition	1 000 000			
Frais annexe 1 (7.5%)	75 000			
Sous total 1	1 075 000			
TPI 20%	215 000			
Sous total 2 (prix de revient)	1 290 000			
Frais annexe 2 (7.5%)	96 750			
Marge commerciale (% du prix de revient)	129 000	193 500	387 000	645 000
TVA 20% (sur marge commerciale)	25 800	38 700	77 400	129 000
Prix de vente	1 541 550	1 618 950	1 851 150	2 160 750
Assurance-vie (15 ans)	144 000			
Montant global du crédit	1 685 550	1 762 950	1 995 150	2 304 750
<b>Montant de la traite</b>	<b>9 364.16</b>	<b>9 794.16</b>	<b>11 084.16</b>	<b>12 804.16</b>

En terme de cette comparaison, il nous apparaît claire, que la traite qui sera prélevée par la banque islamique est proche du niveau de celle de la banque conventionnelle (avec des caractères même semblables à savoir : montant de traite fixe sur 15 ans) dans le cas où la marge commerciale est de 30%.

Il est évident, qu'en diminuant la marge commerciale au-dessous de 30%, la traite de la banque islamique aura à diminuer, et vice versa.

En somme, nous pouvons avancer l'hypothèse selon laquelle la marge commerciale est le paramètre qui influence le caractère de surcoût de la FI. Dans notre cas, 30% est le seuil au-dessus duquel la FI > FC, et au-dessous duquel la FI < FC.

Toutefois, il y a lieu de signaler que la banque conventionnelle octroie un avantage compétitif à savoir l'étalement de la durée. Il y a de fortes chances que notre client ait opté pour une durée supérieure à 15 ans, à moins que la banque islamique révise sa marge (à 10% par exemple, comme le montre le tableau en haut).

## 5 CONCLUSION

Certes, le marché marocain de la finance islamique est encore jeune si ce n'est novice (les solutions islamiques ayant été lancées depuis 2007), mais il est très prometteur présentant un réel éventail de potentialité (volumes d'affaires, taux de croissance, dynamisme économique ...). Notant l'engouement de la population marocaine à ce type de finance, et constatons les obstacles que confronte le gouvernement pour l'entrée en vigueur des lois donnant accès à ce marché, en raison du lobbying exercé par les banques conventionnelles.

La FI représente un marché à haut potentiel pour les investisseurs, et également une issue favorable pour les consommateurs, à condition que le régime fiscal soit encore plus tolérant. Une refonte fiscale s'impose toujours afin de dynamiser ce nouveau marché vers lequel le Maroc s'ouvre.

Suite à notre comparaison, il nous a été donné de constater que la Finance Islamique se positionne comme un véritable concurrent face à la finance conventionnelle. Notamment sur le plan de Mourabaha, surtout quand l'on sait que les 2 paramètres de compétitivités chez la banque islamique sont : la marge commerciale et la durée.

In fine, nous manifestons notre réserve quant aux articles de presse qui qualifient la FI comme étant plus couteuse que la FC au niveau des crédits immobiliers. En effet, notre exemple montre bien que la traite est variable en fonction de la marge et la durée. D'où l'interrogation : Pouvons-nous calculer des seuils (%) de marge commerciale, pour chaque durée, qui retracent le surcoût de la FI par rapport à la FC ?

## RÉFÉRENCES

- [1] Weill L., (2013), Les banques islamiques favorisent-elles le développement économique ? Une analyse de la littérature empirique, Les Cahiers de la Finance Islamique, n°4, pp. 21-32.
- [2] Hassoune, A. 2008. « La finance islamique connaît une croissance vertigineuse mais fragmentée ». In La finance islamique à la française, 87-126. éditions Bruno Leprince.
- [3] Guéranger, F. 2009. Finance islamique: une illustration de la finance éthique, Dunod, Paris Chaar, A.M. 2008. « Chari'a: principes directeurs et stratégie ». In La finance islamique à la française, 33-85. éditions Bruno Leprince.
- [4] Quiry, P., et Y. Le Fur. 2006. « Actualité: La finance islamique ». La lettre Vernimmen.net (51): 1-6
- [5] Siagh, L. 2007. L'islam et le monde des affaires. Alpha éditions. Alger.
- [6] Toussi, A. 2002. Qu'est-ce qu'une économie islamique? Al bouraq éd. Liban
- [7] Saadallah, R. 1992. « Le financement islamique : concept et principes généraux ». In Introduction aux techniques islamiques de financement, pages 14-30. Publications de l'IIRF
- [8] Iqbal, M.. 2002. Islamic Banking and Finance: Current Developments in Theory and Practice. Islamic Foundation. Leicester, UK.
- [9] Al Qardawi, Y. 2002. Le licite et l'illicite en islam. Al Qalam éditions. Paris. 2012. Les règles éthiques des transactions en islam. Bayane éditions. Paris
- [10] Benmansour, H. 1997. Politique économique en islam. Al Qalam Editions. Paris. 1997. L'islam et le Riba. Pour une nouvelle approche du taux d'intérêt. Dialogues Editions, Paris.
- [11] Coste, F. 2008. « L'émergence de la finance islamique aux États-Unis et en Angleterre ». In La finance islamique à la française, 127-144. Editions Bruno Leprince
- [12] Martens, A. 2001. « La finance islamique: fondements, théorie et réalité ». L'actualité économique 77 (4): 475-498
- [13] Tag el-Din, S.e-D, et M. K. Hassan. 2005. Islamic Interpretation of Speculation in the Stock Exchange: Conceptual and Empirical Examination. In Handbook of Islamic Banking. Edward Elgar, Northampton
- [14] Hassoune, A 2009. « cartographie de la finance islamique ». La finance islamique : une opportunité pour les entreprises françaises, 3 novembre, Ministère des finances et de l'industrie, Paris Bercy

- [15] Lahlou, A. 1998. « Les règles islamiques des marchés financiers ». La science de la charia pour l'économiste, actes du séminaire n°44, Banque Islamique de développement: 495-511.
- [16] Osman, M.M. 2010. « Immunity of Islamic Banks Amid Credit Crunch is Another Testimony of Islamic Banking Success». Aliqtissad Alislami. 348: 2-7.
- [17] CIBAFI 2009. « Les principes de juste milieu au secours de la finance mondiale », Documentation CIBAFI.
- [18] Ruimy, M. 2008. La finance islamique. Arnaud Franel éditions, Paris.
- [19] Kettani, M. 2005. Une banque originale la banque islamique. DKI, Liban
- [20] Khan, F. 2010. « How 'Islamic' is Islamic banking? ». Journal of Economic Behavior & Organization 76: 805-820
- [21] Saïdane, D. 2009. La finance islamique à l'heure de la mondialisation. La Revue Banque éditions, Paris.
- [22] Bendjilali, B. 1996. Assesnt of the practice of Islamic financial instruments. Islamic devlopment Bank.
- [23] Wampfler, B. 2002. « Les principes de la finance islamique ». BIM n°30.