

SERVICES FINANCIERS ET ALLÈGEMENT DE LA PAUVRETÉ

DOCUMENT DE TRAVAIL N° 6

PME et institutions financières islamiques

Ibrahima BA

Département du Développement des Entreprises et Coopératives
Bureau international du Travail - Genève

Table des Matières

	Page
Avant-propos	1
I. Introduction	3
II. Historique	5
III. Comparaison entre les institutions islamiques et les banques classiques	7
1. Caractéristiques des institutions financières islamiques	7
2. Cadre juridique	7
3. Réglementation bancaire	8
4. Fonctionnement	9
IV. PME et institutions financières islamiques	13
1. Caractéristiques des PME africaines	13
2. Impact des politiques de crédit en faveur des PME	14
3. Besoins financiers des PME et financement islamique	14
4. Marché des PME pour les institutions financières islamiques	16
5. Demande des PME	19
6. Adéquation entre l'offre et la demande	21
V. Mesures susceptibles de faciliter le financement des PME par les banques islamiques	23
1. La politique fiscale et réglementaire	23

2.	La politique monétaire	24
3.	Le dialogue entre banques islamiques et banques classiques	24
	Glossaire	25
	Références	27

Avant-propos

A l'origine de ce document de travail était la réflexion que les produits offerts par les banques islamiques pourraient être particulièrement adaptés aux besoins des petites et moyennes entreprises, notamment en Afrique, ceci principalement pour quatre raisons:

1. la faiblesse des PME en fonds propres est bien connue et constitue en effet un obstacle majeur à l'accès au crédit bancaire; or, le financement islamique n'exige pas d'apport en fonds propres; et moins en matière de garanties par rapport aux banques classiques;
2. l'endettement excessif, résultant de cette faiblesse en fonds propres, entraîne des frais financiers importants et met en péril l'équilibre financier de la PME toute entière; or, le financement islamique ne permet pas l'imposition d'intérêts fixes, il est basé sur le principe d'un partage de pertes et profits, **après coup**;
3. une PME toute seule ne fait pas le poids sur les marchés; or, il existe précisément un type de contrat de financement islamique où la banque achète des matières premières, etc. pour le compte d'un client (PME) pour les revendre à ce client avec une marge bénéficiaire; la banque peut donc faire jouer son poids et ses relations, alors qu'une PME seule doit souvent subir des fluctuations importantes dans l'approvisionnement des inputs;
4. la gestion dans bon nombre de PME est loin de créer la confiance dans une banque; or, le financement islamique conçoit la relation banque-PME plutôt à long terme, dans un partenariat, avec - notamment dans le cadre de la MUSHARAKAH - un rôle actif de la banque dans la gestion de l'affaire.

Pour ces différentes raisons, nous avons invité Ibrahima Ba, qui a travaillé durant de longues années pour la SONEPI (organisme public de promotion de la PME au Sénégal) et pour la Dar al Maal al Islami à Dakar, de faire la lumière sur l'importance des PME pour les banques islamiques et - inversement - sur l'importance des banques islamiques en tant que partenaire financier.

De manière plus générale, le financement islamique revêt un intérêt particulier pour une organisation comme l'OIT car il cherche systématiquement à mettre le capital humain et le capital financier à égalité.

I. Introduction

Il est loisible à l'homme musulman de légiférer comme bon lui semble et en toutes choses. Mais il est tenu, en tout lieu et à toute époque, de se référer à des règles de base: la Charia, ou droit de base qui est l'ensemble des règles fondamentales telles qu'édictees par le Coran ou fixées par des hadiths dûment authentifiés. De la Charia, il faut différencier le fiqh ou jurisprudence, qui est le résultat d'un effort rationnel et technique de juristes pour interpréter la Charia pour une meilleure compréhension. Des sujets aussi variés que la fiscalité, les dépenses publiques, l'intérêt, la propriété foncière, les ressources naturelles, le taux de salaire, les finances ont fait l'objet de commentaires soit dans le "Saint Coran" ou encore dans la Sunnah.

L'intérêt ainsi que la rente fournie par les terres vierges ou des ressources naturelles sont considérés par l'Islam comme un Riba (interdit). Cette position de l'Islam s'explique par le fait que l'intérêt et l'usure favorisent la concentration de la richesse et de ce fait réduisent la considération à porter à ses semblables. Cette prospérité de l'individu ne doit pas résulter d'un "enrichissement sans cause" mais il doit être le résultat d'une transaction, donc d'une activité personnelle, et d'efforts. L'Islam reconnaît le droit à la propriété privée à condition que le propriétaire de ces ressources naturelles les utilise de façon productive.

Ainsi la banque, dans la société islamique, doit se limiter à son rôle essentiel de débouché pour l'épargne et de concepteur d'investissement. La banque islamique préférera s'associer systématiquement avec ses clients dans des opérations rentables plutôt que de leur prêter ses fonds. De la sorte, si l'entreprise prospère, les déposants auprès de la banque se verront affecter une partie des bénéfices, mais qui ne sauraient être garantis au préalable. L'accent mis sur la prise de participation affecte la nature même des techniques utilisées par la banque islamique. C'est pourquoi le département chargé de l'évaluation des projets joue un rôle essentiel dans cette institution.

La particularité du financement des institutions financières islamiques par rapport aux besoins des PME réside essentiellement dans trois aspects:

- C les institutions islamiques favorisent la participation;
- C ce système de partenariat oblige les deux parties à courir ensemble les risques en partageant les pertes et les profits;
- C les institutions financières islamiques utilisent des méthodes de financement très peu connues par les banques classiques et très rarement expérimentées par les PME.

Compte tenu des difficultés des PME africaines d'accéder aux crédits bancaires, on peut donc se poser la question si le marché des PME est viable pour ces institutions financières islamiques et si la rentabilité des PME correspond au taux de rentabilité minimal exigé par

les institutions islamiques. Les risques que présentent ces PME valent-ils la peine de s'intéresser à ce secteur?

II. Historique

Les premières tentatives de création d'institutions financières islamiques remontent à 1962, date de création de la première banque islamique à Mit Gham, en Egypte. Cinq ans après, elle connaît un million de clients, mais elle sera dissoute par la suite pour des raisons politiques. Il faudra attendre les années soixante-dix pour assister à la création de nouvelles institutions islamiques, suite à l'accroissement des recettes pétrolières de certains pays arabes exportateurs de ce produit. Ainsi sera créée, en 1973, la Banque islamique de développement (BID) avec un capital autorisé de 2.277 millions de dollars. Après 1975, la création des banques islamiques dans les pays du Golfe s'accélère; ainsi naquirent inter alia, la Dubai Islamic Bank, la Faisal Islamic Bank au Caire, la Faisal Islamic Bank à Khartoum, la Kuwait Finance House, la Jordan Islamic Bank for Finance and Investment, la Bahrain Islamic Bank.

En mars 1981 se créait une association d'investisseurs musulmans sous forme de holding, dénommée "Dar Al Maal Al Islami" (DMI), qui fixe son siège en juin 1981 à Genève. Devenue très vite un puissant groupe financier islamique installé dans plusieurs pays du monde, elle fera sa pénétration en Afrique en 1983 avec la création de trois banques (Massraf Faysal Al Islami) et trois sociétés d'investissement dans trois pays d'Afrique de l'Ouest à majorité musulmane (Sénégal, Niger, Guinée). Les objectifs assignés à ces institutions financières se résument en trois points:

- C promouvoir et encourager le respect des principes, lois et traditions islamiques dans les milieux de la finance, de la banque et des branches d'activité similaires par la création et la gestion de Modarabas ¹ d'investissement;
- C offrir à tous les musulmans de la sous-région des services financiers modernes leur permettant de réaliser des transactions financières tout en respectant les prescriptions de la Charia islamique et sans enfreindre les interdictions coraniques de la "Riba" (usure);
- C aider la communauté islamique de la sous-région dans la collecte et l'utilisation des ressources financières nécessaires à un vrai développement économique tout en respectant les principes islamiques.

C'est au terme d'un long processus que les institutions financières islamiques de la sous-région ont démarré leurs activités en mai 1983, avec un capital, au Sénégal, de 1.750.000.000 FCFA (\$E.U. 6 millions au taux de change de l'époque) pour la banque, et 875.000.000 FCFA (\$E.U. 3 millions) pour la société d'investissement.

¹ Contrat financier expliqué plus bas (p. 10).

III. Comparaison entre les institutions islamiques et les banques classiques

1. Caractéristiques des institutions financières islamiques

A la place de l'intérêt prohibé par le Coran et les hadiths ², le système bancaire islamique a adopté le concept de participation aux risques financiers de l'entreprise, conformément au principe qui veut que ceux qui réalisent des profits doivent être à même de subir des pertes.

Il existe diverses sortes de placement dont la rentabilité varie en fonction des risques à subir, de manière à satisfaire les exigences des musulmans face aux besoins d'épargne et d'investissement. La banque islamique propose deux formes d'investissement:

- C *l'investissement direct* par lequel la banque se charge du placement des capitaux dans des projets qui lui rapportent un dividende;
- C *l'investissement par la participation* où la banque participe au capital d'une entreprise de production en tant qu'associée aussi bien dans l'investissement que dans la gestion. Dans ce cas précis, la banque partage les risques avec le client en participant selon un pourcentage convenu dans les profits comme dans les pertes.

Ces investissements directs ou par participation doivent remplir les conditions ci-après:

- a) l'investissement est orienté vers la production de biens et services qui répondent à des besoins sains;
- b) le produit doit être licite;
- c) toutes les phases de production (financement, industrialisation, achat, vente) doivent être licites;
- d) tous les facteurs de production (salaires, système de travail, etc.) doivent être conformes à ce qui est licite.

De plus, comme la banque islamique estime tout développement économique en isolation du développement social incompatible avec l'Islam, les besoins de la société et l'intérêt de la communauté ont, dans l'évaluation d'un projet, une priorité sur le revenu du capital.

² Énonciations du Prophète.

2. *Cadre juridique*

Les banques islamiques sont généralement constituées sous forme de sociétés anonymes avec un capital variable, mais souvent très élevé, souscrit à la majorité des membres fondateurs ou par les actionnaires généralement de religion musulmane et enregistré dans un document signé, dénommé Acte constitutif. Un cas plus connu en Afrique est celui de Dar Al Maal Al Islami(DMI); il s'agit d'un trust régi par les lois du Commonwealth des Bahamas et bénéficiant des avantages fiscaux accordés par cet Etat. Ce trust est administré par un Conseil de surveillance de 18 membres élus pour six ans par les porteurs de certificats de participation. Ses affaires sont gérées, sous la direction du Conseil de surveillance, par Dar Al Maal Al Islami SA, société anonyme régie par les lois du canton de Genève en Suisse où lui sont assurées les meilleures garanties de sécurité et les plus grandes facilités de fonctionnement. Les organes dirigeants de DMI sont donc:

- a) *le Conseil de surveillance;*
- b) *le Conseil religieux:* toutes les opérations de DMI sont soumises au contrôle d'un Conseil religieux, composé d'environ cinq membres choisis parmi des chefs religieux représentés, experts de la Charia (loi islamique), et nommés par le Conseil de surveillance. Aucun placement, aucune activité commerciale ne peuvent être entrepris sans avoir été auparavant approuvés par ce Conseil religieux;
- c) *la Direction:* elle est chargée d'assurer le fonctionnement de l'institution suivant le système financier islamique.

3. *Réglementation bancaire*

Après la signature des protocoles d'accord entre les autorités des pays africains concernés et les fondateurs de Dar Al Maal Al Islami, un accord de principe avait été donné pour la constitution, sous forme de société anonyme, des Massrafs et sociétés d'investissements islamiques avec un capital souscrit à hauteur de 51 pour cent par DMI et 45 pour cent par les partenaires locaux. Il restait entendu que la réalisation de ces sociétés était soumise aux décisions des autorités compétentes de l'Union Monétaire Ouest-Africaine (UMOA).

En septembre 1982, le Conseil des ministres de l'UMOA autorisait la dérogation portant sur les dispositions de la loi bancaire telles que:

- C *le régime des taux d'intérêt:* les banques islamiques ne peuvent, conformément aux principes de la Charia, percevoir ni servir de taux d'intérêt; la rémunération du déposant et de la banque est basée sur le système du partage des pertes et profits;

C *la conduite d'opérations autres que bancaires*: la banque islamique, en plus des opérations bancaires, est amenée à effectuer, de manière régulière et permanente, des opérations commerciales, immobilières et d'investissements financiers.

Les dérogations à l'article 2 de la loi bancaire sont accordées par le ministre des Finances après avis de la Banque centrale. Hormis ces dérogations, toutes les autres dispositions de la réglementation bancaire appliquées à la banque classique l'étaient aussi pour la banque islamique, notamment les ratios techniques, l'obligation de fournir régulièrement des informations à la Banque centrale et, enfin, la compétence de la Commission de contrôle des banques.

Par contre, en matière de politique monétaire et de crédit, le recours au refinancement de la Banque centrale, au marché monétaire, au système de prêts interbancaires ne sera pas ouvert à la banque islamique en raison des implications du taux d'intérêt.

4. *Fonctionnement*

La banque islamique rend les mêmes services que les banques classiques. Elle est un intermédiaire entre les détenteurs de capitaux et les emprunteurs. Elle s'engage dans la collecte des dépôts (à vue, à terme et dépôt d'épargne) et l'utilise dans des opérations à caractère bancaire (crédit-bail, location, Modaraba, etc.) et dans d'autres opérations déterminées, tout en s'interdisant l'intérêt dont le substitut est la participation.

Les déposants sont considérés comme "actionnaires" de la banque et, en conséquence, ne sont assurés d'aucune valeur nominale garantie, ni d'aucun rendement prédéterminé de leurs dépôts. Si la banque réalise un bénéfice, le déposant a droit à en recevoir une certaine partie; en revanche, si la banque subit une perte, le déposant est censé la partager et, de ce fait, recevoir un taux de rendement négatif.

Sources financières des banques islamiques

Outre leur capital et leurs fonds propres, les banques islamiques trouvent leurs principales ressources dans les opérations ci-après:

- a) *Les dépôts.* Les dépôts à des fins de transactions sont directement liés à des opérations d'échange et à des paiements et peuvent de ce fait être considérés comme équivalant à des dépôts à vue dans un système bancaire classique. Ils concernent essentiellement les comptes courants payables à vue et pouvant faire l'objet de débit par virement ou par chèque bancaire.

Les banques islamiques assument à ce niveau tous les risques. Les détenteurs de ces comptes par contre ne perçoivent ni bénéfice ni revenus, quel qu'en soit le solde du compte. En conséquence, les banques sont censées faire payer des frais de fonctionnement aux déposants pour couvrir le coût de l'administration de ce type de compte.

- b) *Les comptes d'épargne.* Ce type de compte est régi par les mêmes règles que le compte courant islamique. Cependant, le titulaire du compte d'épargne dispose d'un carnet d'épargne et non d'un chéquier. Par ailleurs, il peut avoir un caractère spécifique (épargne logement, épargne équipement, etc.).
- c) *Les comptes d'investissements.* Les dépôts à des fins d'investissements constituent la principale source de fonds pour les banques et ils ressemblent bien plus à des actions d'une entreprise qu'à des dépôts à terme ou d'épargne. La banque proposant des dépôts à des fins d'investissements ne donne aucune garantie quant à leur valeur

nominale et ne verse aucun taux de rendement fixe. Les déposants sont traités comme s'ils étaient des actionnaires et à ce titre ont droit à une part des profits réalisés ou des pertes subies par la banque. Le seul accord contractuel passé entre le déposant et la banque est la proposition sur la répartition entre profits et pertes. Le ratio de partage des profits ou des pertes doit être convenu avant la transaction entre la banque et les déposants et ne peut être modifié au cours de la durée de vie du contrat, sauf par consentement mutuel. Ces comptes sont à terme fixe ou avec préavis. Les institutions financières islamiques offrent aux clients la possibilité d'ouvrir des comptes d'investissements à terme fixe de 90, 180 ou 360 jours ou des comptes à échéance indéterminée avec préavis d'une semaine à trente jours.

- d) *La Zakat ou compte de service social.* Les fonds collectés sont dépensés conformément à la loi islamique. Ces fonds ont pour fonction réelle de permettre au pauvre de se suffire à lui-même par ses propres moyens de telle sorte qu'il ait une source de revenu fixe qui le dispense de recourir à l'aide d'autrui.
- e) *Les autres services bancaires rémunérés.* La banque islamique offre à la clientèle tous les autres services bancaires classiques tels que: opérations de change, d'encaissement, de certification de chèque, d'aval, de caution, d'achat et de revente de chèques de voyages, d'ouverture ou de confirmation de crédits documentaires, etc. La location d'une utilité, déterminée en échange d'une contrepartie telle que la location de coffres ou de dépôts, est une procédure reconnue légale par les banques islamiques. La banque a également le droit d'acheter et de vendre des devises étrangères pour le compte des clients, en échange d'une commission à condition qu'elle soit au comptant. La banque islamique peut accepter des locations conjointes en s'associant avec plusieurs clients à la fois. Elle peut acheter ou vendre des titres, des actions et encaisser les coupons contre un salaire ou une commission. Elle a la possibilité d'agir comme intermédiaire ou commissionnaire moyennant un prix ou commission; elle peut donner des consultations et assumer des expertises financières, gérer des caisses privées ou des caisses placées sous son contrôle, conformément aux conditions de la gérance. Pour toutes ces opérations, elle veille à percevoir des commissions en rémunération de son service et elle exclut toute perception d'intérêts.

Emploi des fonds par la banque islamique

Les différentes ressources collectées par la banque islamique sont employées essentiellement dans des opérations de financement en faveur de:

- C l'investissement direct pour la création de sociétés ou d'entreprises ayant une activité économique spécifique commerciale, industrielle ou agricole;
- C l'investissement pour la participation dans des projets en utilisant les différents types de financement reconnus par l'institution.
- a) *La Morabaha.* La Morabaha est un contrat par lequel un client qui souhaite acquérir des produits ou des biens d'équipement demande à la banque islamique de les lui acheter au prix coûtant augmenté d'une marge bénéficiaire raisonnable exprimée soit sous forme d'une somme

brute, soit sous forme de pourcentage par rapport au prix de revient. Le contrat précise, en plus de la marge bénéficiaire, les conditions de livraison et de règlement du prix global. Dans les filiales africaines, on peut dire que 80 à 90 pour cent des financements sont accordés sur la base des contrats de Morabaha.

b) *La Musharaka*. Dans ce type de contrat, la banque et le client participent ensemble au financement d'une opération et assument conjointement le risque au prorata de leur participation. Cette participation peut se faire soit par un apport numéraire par les deux parties, ou par un apport en nature par l'une des deux parties. Les profits et les pertes sont répartis entre le client et la banque sur des bases fixées à l'avance d'accord parties. Quant au partage des profits, deux thèses sont développées:

C le bénéfice peut être déterminé selon la convention (thèse de l'Ecole Hambalite ou Hanafite);

C le bénéfice peut être déterminé en fonction de la mise de chacun (thèse de l'Ecole Malékité et Chafite).

Par contre, la perte est déterminée selon la mise de chacun. Ce type de financement comporte plus de risques que la Morabaha et ne peut être utilisé qu'après une connaissance parfaite du marché et des clients futurs associés.

c) *La Modaraba*. Elle consiste en l'association d'un capital avec un apport industriel (travail) en vue de partager les bénéfices et les pertes qui peuvent en résulter. Dans ce cas, le client apporte son expertise et la banque apporte le financement nécessaire à la réalisation de l'opération. La gestion incombe uniquement au modareb (le client qui utilise l'argent dans le travail). En cas de profit, le client est rémunéré par son travail et son expertise, alors que la banque est rémunérée par son apport en capital. En cas de perte, le client perd son travail s'il n'est pas prouvé que la perte est due à une négligence de gestion de sa part et la banque perd ses fonds. En cas de négligence de gestion par le client, la perte est supportée par les deux parties. Ce type de financement très délicat n'a pas été expérimenté en Afrique.

d) *Ijara*: (Location simple). La *Ijara* consiste pour la banque à acquérir des biens qu'elle met à la disposition du client en location simple.

e) *Ijara Wa Iktina* (ou location-vente). Dans un tel contrat, la banque finance pour le client un équipement, un immeuble ou une usine clé en main moyennant

paiement d'un loyer convenu d'accord parties avec l'engagement du client de verser les loyers dans un compte d'investissement qui lui permettra éventuellement d'acheter le bien financé. Les profits générés par les loyers déposés dans ce compte d'investissement sont au bénéfice du client. S'agissant des immeubles, des difficultés rencontrées par la banque résident dans le coût élevé des frais au titre de la double mutation.

- f) *Khard Hassan*. Il s'agit d'un prêt gratuit exceptionnel accordé en général à un client fidèle qui rencontre des difficultés. La banque ne prend pas de profits et le client ne rembourse, par conséquent, que le principal qui lui a été accordé. Ce produit ne représente qu'à peine 1% des emplois des banques islamiques.

Secteurs d'intervention

La banque islamique finance tous les secteurs de l'économie pourvu qu'ils soient conformes à la Charia. Exclus sont donc les projets relatifs à la création de brasseries, de charcuteries (à base de porc) ou à la construction de lieux (restaurants, hôtels) où sont utilisés ces produits. Elle prend des participations au capital de ces projets ou entreprises ou rachète des actions d'autres sociétés. Elle utilise la Modaraba dans des transactions déterminées en versant tout ou partie du capital. Elle participe de façon dégressive dans des projets comme le transport et la construction pour permettre à la clientèle l'accès à la propriété privée, ou utilise des types de financements du genre Musharaka. Elle permet des opérations de renflouement à sa clientèle pour acquérir des marchandises dont elle a besoin avant de pouvoir réunir le prix.

IV. PME et institutions financières islamiques

1. Caractéristiques des PME africaines

Pour les fins de cette étude, la PME est comprise dans une fourchette de:

- C 5 à 200 millions FCFA d'investissements bruts (\$E.U. 16.700 à 670.000 au taux de change au moment de la rédaction du rapport);
- C 5 à 300 emplois permanents;
- C 5 à 500 millions de FCFA de chiffres d'affaires.

Ces chiffres étant très variables d'un pays à un autre en fonction du niveau du développement économique, les PME ont une caractéristique commune: c'est le caractère personnel et familial de l'entreprise. C'est la persistance de ce caractère personnel qui constitue à la fois l'atout et la difficulté essentiels de cette catégorie d'entreprises.

Malgré toute une panoplie de textes législatifs, administratifs et la création, dans les années soixante et soixante-dix, de plusieurs institutions chargées de la promotion et du financement des PME, les problèmes de financement demeurent et l'accès des PME au système bancaire pose des problèmes, comme l'illustre le tableau ci-après.

Crédits octroyés aux PME de 1976 à 1986
(en milliards de francs CFA)

				Année
Montant	Crédits	Part des PME dans ordinaires	les	crédits
ordinaires				1976
4,8	111,9	4,3		
1977	6,3	133,7	4,7	
1978	7,9	183,7	4,3	
1979	9,2	204,5	4,5	
1980	16,1	247,5	6,5	
1981	15,1	290,9	5,3	
1982	17,3	319,2	5,4	
1983	18,2	347,0	5,2	
1984	19,8	360,1	5,5	
1985	20,1	369,6	5,4	
1986	20,1	366,7	5,5	

Source: BCEAO. On peut déduire de ce tableau que:

1. En 10 ans, les crédits accordés aux PME sont passés de 4,18 à 20,1 milliards, soit un taux de progression de plus de 300 pour cent.
2. La part des crédits accordés aux PME reste toujours faible par rapport à l'ensemble des crédits ordinaires débloqués: il n'a jamais dépassé les 6,5%, taux record réalisé en 1980, alors que pour les autres années, il est compris entre 4,3 et 5,5%.

Il y a celles qui bénéficient des préférences bancaires et disposent d'un taux de financement élevé et celles qui sont marginalisées et dont les taux de financement sont faibles ou nuls. Toutes les PME n'envisagent pas identiquement l'intervention de la banque. Pour certaines, cette dernière est indispensable. C'est le cas des PME à croissance rapide qui suivent un marché à fort développement ou des PME en difficulté de croissance qui ont besoin d'un soutien externe pour se restructurer. Pour d'autres, l'intervention de la banque est moins indispensable ou n'est pas souhaitée du tout. Elles manifestent un fort désir d'autonomie et d'indépendance, d'autant plus facile à sauvegarder qu'elles disposent d'une bonne liquidité financière.

2. *Impact des politiques de crédit en faveur des PME*

La demande de financement des PME naissantes nécessite des crédits longs car il s'agit de financer des investissements qui s'amortissent sur un long ou moyen terme. Donc le développement des PME ne peut se faire qu'avec une politique d'emploi basée sur des ressources longues. Pour cette raison, les autorités monétaires, en 1975, ont rendu admissible le refinancement de la BCEAO des crédits d'investissement consentis par les banques aux PME à concurrence de 90 pour cent du coût du projet. Cette règle n'a pas fonctionné dans la mesure où les banques commerciales ont toujours préféré s'intéresser au financement à court terme ou demander des garanties avec des fonds propres équivalant à 35 pour cent au lieu de 10 pour cent. Cela s'explique pour certaines banques commerciales par le fait que la plupart de leurs ressources proviennent des dépôts à vue, ou dépôts à terme, et donc ont plus intérêt à privilégier le court terme.

La situation de non-liquidité fait que les banques qui sont les plus appropriées pour financer les PME rencontrent d'énormes difficultés de trésorerie qui les empêchent de faire face à la demande des PME en matière de financement. Une note de la BCEAO sur "la situation du portefeuille des banques et l'évolution des crédits aux PME" fait ressortir que le taux moyen de dégradation des banques dans un pays ouest-africain avoisinerait 56,6 pour cent. Ainsi, il convient de trouver des mesures adéquates pour restaurer une situation de confiance en trouvant les moyens permettant aux banques de refaire leur trésorerie et, après, définir une nouvelle politique du crédit pour les PME.

3. *Besoins financiers des PME et financement islamique*

Les besoins financiers des PME se situent à deux niveaux:

- C le financement de leurs investissements;
- C le financement de leurs fonds de roulement ou cycle commercial (achats, fabrication, ventes).

Investissements

En règle générale, tout investissement est financé d'abord par un apport en fonds propres constitués par le capital fourni par les actionnaires et, éventuellement, s'il s'agit d'une entreprise déjà existante, par les bénéfices mis en réserve (autofinancement), et si ces fonds ne sont pas suffisants par des crédits bancaires remboursables sur les cash-flow futurs dégagés par l'exploitation. La banque islamique, outre ces critères relatifs au marché, aux aspects techniques, économiques et financiers, privilégie avant tout la confiance envers le client surtout quand il s'agit de financer un investissement sous forme de Modaraba ou de Musharaka. Dans ce cas, la première des garanties est la qualité, puis la gestion et le contrôle. Certes, ce n'est qu'une garantie morale, mais on pense que c'est la garantie par excellence parce que c'est elle qui établit le support fondamental des relations entre la banque et son client.

Dans les institutions financières islamiques, les experts chargés de l'évaluation du projet, outre l'analyse de la rentabilité financière du projet sur la base de l'étude de faisabilité, doivent également montrer dans quelle mesure les objectifs et les résultats du projet s'accordent avec le plan de développement du pays, et dans quelle mesure le projet apporte une activité et un bien-être social aux populations de la région et améliore ou résout les problèmes de chômage.

Fonds de roulement

Pour financer l'exploitation courante, la PME peut utiliser ses fonds propres disponibles ou alors des ressources provenant des crédits bancaires, des crédits fournisseurs ou des avances consenties par la clientèle lors de la commande. Les crédits servant à financer le cycle commercial, contrairement à ceux de l'investissement, sont utilisés en permanence et remboursés également en permanence à partir du chiffre d'affaires. Compte tenu de son utilisation en permanence, l'orthodoxie financière serait de le financer par des ressources à longue durée au même titre que les investissements, mais dans la pratique les banques commerciales classiques très souvent n'accordent que des crédits à court terme ou, au mieux, tolèrent le dépassement chronique du plafonds d'un découvert.

Le cycle commercial financé par du court terme fait appel aux gammes de produits utilisés par la banque classique, à savoir:

- C découvert en compte, durée un an;
- C escompte commercial;
- C crédit en compte;
- C crédit documentaire.

Au niveau de la banque islamique, les deux premières opérations sont exclues de ses interventions. La banque islamique exclut le financement par découvert, car elle tient à savoir ce qu'elle finance, et a mis en place la forme par intervention, à savoir: Musharaka, Modaraba, Morabaha, etc. L'escompte commercial ou rachat de créance s'éloigne de la Charia islamique, bien qu'il s'agisse d'une technique particulièrement souple qui s'applique aussi bien aux effets commerciaux qu'aux effets à l'exportation.

Le crédit en compte dont le principe repose sur le fait de mettre les fonds à la disposition du client se matérialise par la Modaraba ou la Musharaka, où la banque islamique est obligée de tenir le capital à disposition du client. Les crédits documentaires sont généralement utilisés par les banques islamiques pour les opérations de Morabaha par lesquelles la banque achète la marchandise pour la mettre à la disposition du client moyennant une marge bénéficiaire déterminée d'un commun accord.

Difficultés d'accès

Les difficultés des PME à accéder aux ressources bancaires résultent en grande partie de la subordination du financement à des conditions telles que:

- C l'exigence d'un minimum d'autofinancement;
- C la production de documents comptables fiables;
- C l'exigence de garanties solides;
- C les conditions de taux d'intérêt élevés qui s'expliquent par le risque très grand encouru auprès des PME.

Le niveau très faible de l'apport en fonds propres comparé au financement demandé à la banque fait que cette dernière a tendance à surestimer le risque et à sous-estimer la rentabilité du projet. Effectivement, très souvent, le petit entrepreneur qui arrive à obtenir un crédit auprès de sa banque ne fait parfois que compromettre la rentabilité de son projet par un coût excessif du crédit et le contrôle de son entreprise, par l'importance des garanties qu'il doit céder à la banque compte tenu du fait que la PME est considérée comme un secteur à haut risque.

4. *Marché des PME pour les institutions financières islamiques*

Si l'importance de la PME est reconnue pour le développement économique et social d'un pays, et à terme un marché très intéressant pour les institutions financières en général, les difficultés qu'elle pose font que la plupart des banques ne sont pas très disposées à lui ouvrir l'accès au crédit.

La viabilité du marché des PME aussi pour les institutions financières islamiques sera analysée en tenant compte des problèmes pouvant se poser au niveau:

- C des investissements;
- C de la rentabilité de ces PME; et
- C des risques que pose le financement des PME.

a) **Les investissements**

La banque islamique exige de tout promoteur d'un projet la présentation d'une étude de faisabilité qui lui permet de juger de l'importance du projet, de sa viabilité, des risques à

courir et, éventuellement, des garanties à offrir pour couvrir ces risques (en cas de financement du type Morabaha). Cette appréciation ne peut se faire qu'à travers une étude qui fait ressortir tous les aspects financier, économique, commercial, technique et organisationnel. La plupart du temps les dossiers présentés par ces PME ne renferment pas tous les éléments d'appréciation du fait de leur manque de qualifications pour réaliser eux-mêmes ces études ou du manque de moyens financiers pour s'adresser à des bureaux spécialisés.

Quelquefois le coût très faible des investissements n'incite pas les banques, notamment classiques, à détacher un expert pour reprendre le dossier. Or, si elle devait le faire, l'importance des frais de dossier évalués à 4 pour cent au niveau des banques classiques entraînerait une augmentation substantielle des coûts de crédit qui risquerait de peser sur la rentabilité du projet.

Les banques islamiques, pour répondre à l'attente de leur clientèle, se sont dotées de départements d'études de projets et de suivi pour aider les promoteurs à présenter des projets répondant aux critères exigés. Il reste entendu que le niveau très faible des coûts des investissements fait que la banque islamique est obligée d'utiliser un modèle plus approprié pour l'évaluation du dossier, ce qui a l'avantage de réduire les faux frais qui viennent s'ajouter au crédit accordé. Ainsi, tout entrepreneur ne possédant que son projet d'investissement et son expérience peut obtenir auprès de la banque islamique un financement, conformément à la formule de Modaraba.

Dans ce cas, la banque se charge du financement total de l'investissement mais est propriétaire du capital investi. Le promoteur, présentant uniquement son expérience, verra ses efforts et son travail et les profits générés par l'exploitation partagés ainsi: une partie pour le financement du projet destinée à la banque, une autre partie pour le travail destinée au client. Ce type de financement convient parfaitement aux PME qui démarrent pour obtenir les fonds nécessaires à la mise en place de l'investissement.

Le promoteur doit alors présenter une étude qui renseigne sur:

- C le type de matériel nécessaire à la réalisation de l'investissement, les spécifications, les conditions d'exportation, l'adresse des fournisseurs;
- C les factures proforma;
- C le curriculum vitae de l'emprunteur;
- C la prestation de la société avec ses états financiers.

Au niveau des filiales africaines de la DMI, il n'existe aucune limite (plancher ou plafond) exigée pour le montant des investissements, le seul critère avancé étant le sérieux du promoteur, la rentabilité du projet et, éventuellement, les garanties selon le type de financement choisi.

b) La rentabilité

Selon une étude sur les contraintes du système bancaire sénégalais qui limitent l'octroi des

crédits aux PME sénégalaises ³, il semblerait que le taux d'intérêt d'équilibre en matière de prêts au PME atteindrait 15,5 pour cent, pour tenir compte:

C du coût moyen des ressources empruntées: 6,5 pour cent

C du coût administratif: 4 pour cent

C du risque d'impayés: 4 pour cent

Au niveau des banques islamiques, ce qui importe le plus c'est la rentabilité de la PME à financer dans la mesure où la rémunération de la banque dépend de cette rentabilité. Ce partage des profits entre la PME et la banque s'explique par le fait que le bénéfice n'est que le fruit de deux éléments intimement liés: le travail et le capital.

c) Les risques

La banque est toujours plus disposée à financer les opérations de PME déjà existantes, ayant atteint un niveau de croissance, que celles qui sont en cours de démarrage. En outre, l'engagement des banques est plus marqué à l'égard des PME en transition vers la grande entreprise qu'envers les autres catégories de PME.

C'est donc dans un environnement financier hostile et défavorable à tous égards que se posent les problèmes d'accès des PME au crédit bancaire. Tant que la situation du système bancaire n'est pas assainie, l'octroi de crédits à des PME sera de plus en plus difficile, pour ne pas dire impossible, car le risque encouru est d'autant plus élevé. Des informations, tirées d'une enquête, sur le portefeuille malsain des banques par la BCEAO révèlent que la part des PME représenterait environ 25 pour cent des affaires contentieuses. On rencontre ce même phénomène dans les banques islamiques avec un taux plus important du contentieux.

Le risque d'impayés est de 2 à 2,5 fois plus élevé chez les PME que chez les autres catégories d'entreprises. Au niveau de la MFI-SENEGAL, le taux d'impayés avoisinerait les 60 pour cent des financements en cours. Pour cette raison, les institutions financières islamiques s'orientent de plus en plus vers les projets dont le risque peut être cerné plus aisément. La politique des institutions financières islamiques en matière de risques consiste à classer les projets en fonction de trois types de risques:

1) Financements à bas risques

Il s'agit de:

³ Etude de l'USAID réalisée en 1989 par Charbel Zarour.

- C Sociétés bien gérées, rentables qui peuvent avoir un besoin de financement pour:
 - C une expansion verticale ou horizontale;
 - C une extension d'activités;
 - C une introduction de nouvelles technologies.

- C Sociétés dont les garanties sont réelles et couvrent largement le financement (Morabaha).

- C Sociétés ayant un besoin de financement de fonds de roulement. A ce niveau, les 90 pour cent de la valeur de la matière première seront obtenus localement afin d'augmenter la valeur ajoutée du projet.

2) Financements à risques moyens

Il s'agit de financements relatifs à:

- C une nouvelle activité ayant un besoin de rallonge financière. L'activité est rentable et le besoin est clairement identifié par une étude de faisabilité;

- C une activité d'import substitution où plus de 30 pour cent de la matière première est importée. Le taux de change n'est présentement pas cerné et le contrôle monétaire existe;

- C des garanties tangibles, mais ne concernant pas la totalité de l'investissement désiré.

3) Financements à hauts risques

Il s'agit alors:

- C d'une activité ayant trait à une nouvelle technologie pour la PME;

- C d'une activité dont la faisabilité n'est pas réellement prouvée;

- C d'une activité existante non rentable;

- C de matières premières à majorité importées par la PME;

- C d'un contrôle monétaire sévère tant pour l'importation que l'exportation de la production de l'activité.

C'est donc en fonction de ces différents types de risques que la banque islamique aura à se prononcer pour le financement d'un projet. A côté de ces risques définis en fonction du niveau d'activité, s'ajoutent également pour toutes les banques aussi bien classiques qu'islamiques:

4) Le risque d'insolvabilité

Les garanties des PME ne permettent pas toujours à la banque de rentrer dans ses fonds en cas de sinistres, quand il s'agit de nantissement (le matériel n'étant pas entretenu convenablement pendant la période d'exploitation, il s'amortit très vite et ne couvre pas le risque en cas de liquidation) et d'hypothèques. L'expertise des bâtiments est souvent gonflée pour permettre, d'une part, à l'expert d'avoir des commissions importantes (car ses honoraires sont fonction de la valeur du bâtiment) et, d'autre part, à l'entrepreneur de donner une valeur supérieure à celle du crédit. A cela s'ajoutent les longues procédures juridiques en cas de réalisation d'une garantie. Les fonds de garantie des sociétés de promotion ne sont pas toujours faciles à mobiliser car ils exigent, la plupart du temps, de poursuivre d'abord les biens du promoteur avant de réaliser la garantie de la société de promotion.

5. *Demande des PME*

Concours des institutions islamiques en faveur des PME

Le montant global des financements islamiques mis en place par la Massraf dans un pays ouest-africain au cours des cinq premiers exercices sociaux s'est établi à 20,7 milliards de FCFA, en moyenne entre 3 et 4 pour cent des crédits ordinaires faits par le système bancaire de ce pays. Ces financements ont fait l'objet de remboursements partiels qui ont permis de ramener l'encours à 4,5 milliards au 30 septembre 1988. Comme par le passé, l'essentiel des financements islamiques consentis par la Massraf continue d'être constitué par des Morabahas (achat-revente) remboursables à court terme. Les autres types de financements islamiques représentent encore une part modeste du portefeuille.

La répartition sectorielle des financements de la MFIS couvre, d'une manière générale, toutes les activités conformes à la Charia islamique: commerce: 50 pour cent; agriculture: 10 pour cent; industries: 20 pour cent; autres secteurs: 20 pour cent.

Les financements accordés par les banques islamiques de la sous-région s'adressent principalement aux PME de l'ensemble des secteurs économiques. Les faibles moyens financiers disponibles par rapport à la demande globale des PME, l'impossibilité de bénéficier d'un refinancement auprès de la Banque centrale font que la priorité est accordée

aux secteurs de PME de type commercial, avec des financements remboursables dans le court terme. Environ 20 pour cent des financements accordés reviennent aux PME industrielles et concernent essentiellement l'agro-industrie et l'industrie alimentaire.

La banque, dans sa politique de prospection de nouvelles cibles, peut financer des entreprises considérées comme risquées mais présentant des perspectives de rentabilité à moyen terme. La banque islamique, par la variété des produits mis à la disposition de la clientèle, peut assurer à elle seule le risque financier en collaboration avec un promoteur qui dispose d'un bon projet mais ne possède pas de capitaux ou de garanties à offrir (c'est le cas des financements par Modaraba ou Ijara Wa Iktina). Les principales garanties du partenaire sont sa moralité, son sérieux, sa compétence et son savoir-faire. Ce partenariat implique une participation de la banque au capital de la société de production, ainsi elle devient associée à cette entreprise dans la gestion et le contrôle et, de ce fait, partage profits et pertes avec l'entreprise. La banque peut revendre ses actions à la PME ou à autrui au prix convenu dans l'acte de vente, qu'il soit inférieur ou supérieur au capital investi.

Garanties exigées des PME

Au niveau des banques islamiques, le problème des garanties se pose avec moins d'acuité que pour les banques classiques.

Dans le cadre d'un prêt de Morabaha, il est fréquent que des garanties soient exigées sous forme d'hypothèques, d'aval, de nantissement et surtout de tierce détention, etc. pour couvrir le risque encouru au niveau de l'achat-revente avec marge brute, car le client est obligé de rembourser le principal et une partie du profit fixé d'un commun accord, conformément aux termes du contrat de financement.

Dans d'autres types de financements, la banque est généralement propriétaire et cède sous forme de crédit simple ou crédit-bail l'affaire ou le bien. C'est le cas de l'Ijara et de l'Ijara Wa Iktina, mais il faut reconnaître que ce type de prêt n'est que très peu utilisé. Il en est de même du contrat de Modaraba où la banque finance le projet et le partenaire apporte son savoir-faire. A ce niveau, aucune sûreté réelle n'est exigée, mais c'est plutôt la garantie morale qui est de rigueur.

Exigence des fonds propres

Les banques classiques exigent un apport en fonds propres à hauteur environ de 25 à 35 pour cent pour financer une PME. L'insuffisance chronique des fonds propres entraîne un lourd endettement traduit par des frais financiers très élevés. Ces facteurs aggravent le risque et expliquent la méfiance des banques. C'est pourquoi au niveau de la banque islamique, mise à part la Musharaka (joint-venture) où les partenaires sont obligés d'apporter des fonds propres et le reste complété par un crédit bancaire, aucune autre forme de

financement islamique n'exige forcément des apports en fonds propres.

Prenant le cas de la Modaraba, il est exigé du partenaire un apport en industrie, c'est-à-dire son savoir-faire (par exemple en matière de gestion), et la banque se charge de financer entièrement l'opération. Il en est de même de l'Ijara ou de l'Ijara Wa Iktina où la banque est propriétaire de l'affaire ou du bien et le partenaire ou client s'engage à la prendre en location simple ou location-vente. La seule exigence est l'ouverture d'un compte d'investissement rémunéré à terme échu. Concernant la Morabaha, la banque peut prendre, elle seule, le risque ou exiger un dépôt aux clients au moment du financement.

6. *Adéquation entre l'offre et la demande*

De façon générale, les problèmes liés au financement bancaire des PME restent similaires d'une institution à l'autre, qu'elle soit classique ou islamique.

Au niveau de l'appréciation des risques, toute institution financière doit, avant de prendre une décision, essayer de cerner l'ensemble des risques relatifs à un projet, et qui sont essentiellement:

- C la confiance;
- C l'environnement économique et social;
- C les aspects techniques liés à la vie du projet et à l'exploitation de l'entreprise;
- C la faiblesse des moyens financiers.

Très souvent, il y a des lacunes sérieuses dans l'évaluation d'un projet: par exemple, dans une étude de marché, les données sont présentées de façon trop globale, ce qui ne permet pas d'apprécier correctement le niveau de la production de la PME en question et le montant de son chiffre d'affaires.

De plus, le diagnostic bancaire fait appel à une analyse plutôt rétrospective que prospective de l'entreprise. Ainsi les PME qui, en phase de démarrage, ne permettent pas l'exécution de l'analyse du passé sont sources de difficultés pour la banque. Il en va de même des entreprises qui, du fait des incertitudes pesant sur leur avenir, dépassent les capacités de prospection de la banque.

Parmi les risques externes souvent associés aux PME sont les aspects techniques liés au projet et à l'exploitation:

- C le risque de surcoût des investissements (dont l'un des buts est de permettre au promoteur de bénéficier de trésorerie auprès de son fournisseur pour compléter son apport en capital);

- C le risque de livraison de matériels et d'équipements non adaptés ou ne répondant pas aux normes définies par le projet; et

- C le risque de défaillance du débiteur.

Ces risques sont difficiles à apprécier par une banque, qu'elle soit classique ou islamique. En outre, l'indisponibilité des informations comptables nécessaires à l'évaluation et au suivi de la PME constitue une autre source de difficultés pesant dans l'appréciation du risque. Même quand ces documents existent la fiabilité n'est pas toujours assurée, de peur de l'administration fiscale. C'est pourquoi la banque islamique est obligée, comme d'ailleurs les autres banques classiques, de fonder son jugement à travers les mouvements de son compte courant. Cette méthode pénalise fortement les PME qui ne domicilient pas toutes leurs recettes auprès d'une seule banque, et parfois même les recettes payées en espèces ne sont pas versées mais réutilisées dans le cadre de l'exploitation.

Pour ce qui est de la faiblesse des moyens financiers, le niveau des capitaux apportés par les promoteurs constitue un frein à l'intervention des bailleurs de fonds. Cette faiblesse limite les possibilités de multiplication de crédit, car tout bailleur de fonds extérieur à la PME accorde une attention particulière au ratio d'endettement pour évaluer le risque encouru. Il revient ainsi au promoteur de trouver les fonds nécessaires à chaque fois que l'équilibre financier de sa PME est jugé insatisfaisant. Ainsi, la réticence des dirigeants de PME à procéder à des augmentations de capital dans de pareils cas est aggravée par la faible couverture du capital de la PME, car les dirigeants préfèrent toujours l'endettement à la prise de participation.

Au niveau du suivi et du recouvrement, la qualité de l'information fournie par les PME constituant un obstacle à l'intervention des intermédiaires africains, il s'avère nécessaire, une fois le crédit accordé, de mettre en place un système de suivi pour contrôler les travaux relatifs à la réalisation de l'investissement, d'une part, et à l'exploitation proprement dite de la PME, d'autre part. En outre, il doit exister une collaboration étroite entre les institutions financières, islamiques ou non, avec les structures chargées de la promotion des PME.

V. Mesures susceptibles de faciliter le financement des PME par les banques islamiques

Compte tenu de tous les problèmes évoqués et qui constituent une entrave pour la facilitation de l'accès au financement des PME, il serait nécessaire que d'autres actions soient expérimentées en vue d'une amélioration de l'environnement. Ces actions seront étudiées sous trois angles:

1. au niveau de la politique fiscale et réglementaire;
2. au niveau de la politique monétaire;
3. au niveau du dialogue entre banques islamiques et banques classiques.

1. *La politique fiscale et réglementaire*

Cette politique fiscale et réglementaire est un facteur important, tant au niveau de la PME que de l'institution financière, classique en général et islamique en particulier, en vue d'attirer et de stimuler les investissements. La mise en place des politiques économiques visant à renforcer l'ajustement structurel, avec une libération totale des secteurs, fait que les PME sont de moins en moins protégées et donc exposées à des difficultés croissantes.

Le règlement des Taxes sur prestations de service (TPS) exigé par les banques devrait être revu quand il s'agit surtout d'une PME ayant bénéficié des avantages du code des investissements, car cette TPS de 17 pour cent, calculée en sus sur les intérêts, peut peser lourdement dans les frais financiers de la PME, et donc sur sa rentabilité. Ainsi ces PME accumulent des arriérés de taxes, d'impôts du genre: PBE, taxes sur les véhicules, patentes, qui, à la longue, pèsent lourdement quand il s'agit de les payer au fisc. Le système de paiement de la TVA et de la TPS pénalise exclusivement les PME dans la mesure où les marchés exécutés pour le compte de l'Etat sont honorés bien après les délais requis, alors que l'entrepreneur paie ces taxes un mois après exécution. Dans ce cas, la TVA est surtout payée sur découvert bancaire et par des moyens grevant fortement la trésorerie de l'entreprise.

Par ailleurs, il y a lieu d'examiner le statut fiscal des banques islamiques. Dans les pays de l'UMOA, la situation des banques islamiques ne correspond pas nécessairement à la législation. La banque islamique ne peut ni verser ni recevoir des intérêts; il s'ensuit que sur le plan fiscal ni la banque islamique, ni la clientèle ne peuvent être imposées au titre de l'impôt sur les revenus des créances. Il convient d'éviter que les banques islamiques soient imposées au titre de certains impôts qui sont contraires, dans leurs principes, à ceux en vigueur dans la Charia, d'une part, et que les clients qui traitent avec ces banques dans le

cadre des comptes de participation se trouvent désavantagés par une imposition en cascade par rapport à ceux qui traitent avec les banques islamiques, d'autre part.

La banque islamique est également soumise à l'aumone prescrite par la Charia, à savoir: Al Zakat, partie importante de la politique financière et de l'organisation économique islamique. Les fonds provenant de la Zakat peuvent être utilisés en vue de la création d'usines, ou de la bonification et de l'achat des terres agricoles, de la création d'entreprises commerciales ou de tout autre projet qui serait l'entière propriété des pauvres afin de leur assurer un revenu régulier qui conviendrait à leurs besoins. Ainsi, l'Islam fait obligation de verser la Zakat dans un fonds autonome et spécial, désigné par la banque sous le nom de "Compte de Al Zakat et de service social". La Charia islamique stipule la Zakat à concurrence de 2,5 pour cent sur toute l'épargne du pays (aussi bien personne physique que morale), sur les recettes du commerce, de 5 à 10 pour cent sur les récoltes, de 20 pour cent sur certains minéraux, sur quelques têtes de bétail selon le nombre de bêtes du troupeau.

La banque islamique est tenue de s'acquitter de cette aumone Al Zakat en prélevant sur ses bénéfices nets d'impôts (après paiement du BIC). La Zakat est prélevée sur les profits de la banque, conformément à la loi islamique, alors que l'impôt provenant des revenus du BIC ou autre est une décision de l'Etat. De ce fait, la banque islamique est soumise à une double imposition.

2. *La politique monétaire*

Les banques islamiques sont considérablement désavantagées face à la concurrence des autres banques classiques car elles n'ont pas véritablement accès au marché monétaire. Les banques classiques ont toujours la possibilité d'avoir recours aux autres banques et à la Banque centrale lorsqu'elles ont des difficultés de liquidités. Il faudrait donc trouver une solution contournant le problème du paiement des intérêts pour que les banques islamiques puissent, elles aussi, recevoir l'assistance financière requise dans de telles conditions.

Les banques centrales des pays islamiques appliquant la Charia devraient également encourager la mise au point d'instruments financiers non assortis d'intérêts afin de permettre aux banques islamiques de répondre avec satisfaction à leurs prescriptions statutaires en matière de liquidités, en plaçant leurs liquidités excédentaires dans des opérations rentables. Il serait en outre souhaitable d'étendre aux déposants des banques islamiques les mêmes avantages en matière de partage de profits que ceux dont jouissent les déposants des banques classiques, comme les exonérations fiscales et les mesures d'encouragement dont sont assortis les dépôts dans les banques non islamiques.

3. *Le dialogue entre banques islamiques et banques classiques*

Les banques classiques pourraient, dans le cadre de la diversification de leurs produits,

adopter de nouveaux instruments financiers déjà expérimentés par les banques islamiques. Ainsi, à côté du crédit ordinaire des banques, il serait nécessaire d'instituer la pratique du partenariat sous forme de joint-venture en couplant une PME nationale à une entreprise étrangère qui l'aiderait à acheter du matériel à une banque qui prendrait une participation au capital et financerait le fonds de roulement nécessaire au démarrage de l'exploitation. On pourrait également encourager la pratique du leasing ou crédit-bail correspondant à l'jara Wa Iktina. Inversement, la banque islamique pourrait trouver un moyen lui permettant d'utiliser des opérations utilisées dans les banques classiques telles que l'escompte ou le découvert bancaire selon des modalités conformes à la Charia.

Glossaire

- Chariah** Lois islamiques.
- Figih** Jurisprudence islamique dont les écoles les plus connues sont les tendances hanafite, malikite, shafiite et hambalite.
- Ijara** Location vente.
- Mudarabah** Un type de contrat de financement islamique par lequel un contractant met à disposition l'argent, l'autre de son travail; le but du contrat est de se partager le profit de l'opération, établi d'un commun accord préalablement; le prêteur d'argent assume le risque d'une perte éventuelle; l'idée derrière ce type de contrat est de mettre à égalité le capital humain et le capital financier.
- Murabahah** Un autre type de contrat de financement islamique; la banque achète pour le compte d'un client des matières premières ou des équipements et les vend à ce même client avec une marge bénéficiaire.
- Musharakah** Un type de contrat de financement islamique dans lequel plusieurs parties investissent dans des proportions variables et où les pertes et profits sont distribués selon les proportions de participation.
- Qard-Hassan** Prêt sans intérêt.
- Riba** Usure.
- Zakat** Imposition islamique d'un certain taux sur certaines activités (commerce, exploitation minière, récoltes agricoles, épargne, etc.).

Références

Michel Galloux, *Environnement juridico-politique et performances financières des banques islamiques: Les cas égyptien et jordanien*, Notes de recherche UREF/AUPELF N° 93-35, 1993.

Mohsin S. Khan et Abbas Mirakhor, *Les pratiques bancaires islamiques*, Finances et développement, sept. 1986, vol. 23, N° 3 (pp. 32-36).

Stanislas Ordody, *Le financement de l'entrepreneuriat (le modèle du système financier islamique)*, Notes de recherche UREF/AUPELF N° 89-4, 1989.