

© 2011 - AfDB - Design, Unité des Relations extérieures et de la communication/YAL

Service bancaires et finance islamiques en Afrique du Nord -Évolution et perspectives d'avenir

# Services bancaires et finance islamiques en Afrique du Nord

Évolution et perspectives d'avenir

# **Services bancaires et finance islamiques en Afrique du Nord**

Évolution et perspectives d'avenir

Ce rapport a été produit par Rodney Wilson (Consultant, ORNA) sous la supervision de Vincent Castel (Coordinateur de Programme Principal, ORNA), avec l'appui de Paula Ximena Mejia (Consultante, ORNA) et sous la supervision générale de Jacob Kolster (Directeur, ORNA) et Nono Matondo-Fundani (Directeur, ORNB). Sont remerciés pour leur contribution : Olivier Eweck (Chef de division, FTRY4), Diabaté Alassane (Economiste Principal, ORNB), Rokhaya Diallo-Diop (Chargé de portefeuille senior, OPSM), Malek Bouzgarrou (Economiste supérieur, ORNB) Stephan Mulema (Analyste financier supérieur, FTRY), Yasser Ahmad (CPO, ORNA), Emanuele Santi (Economiste supérieur, ORNA), Ji Eun Choi (Economiste, ORNA), Kaouther Abderrahim (Consultante, ORNA), Saoussen Ben Romdhane (Consultante, ORNA). Traduction réalisée par CLSD2: Jacques Edjangue (Chef de Division) et Sanogo Guediouma (Consultant).

## Glossaire

**Fatwa** : Décision prise par un expert de la jurisprudence islamique, notamment un érudit siégeant au conseil de la Charia d'une institution financière islamique.

**Fiqh** : Jurisprudence islamique.

**Gharar** : Incertitude juridique, notamment une ambiguïté contractuelle pouvant conduire à l'exploitation de l'une des parties à un contrat par l'autre.

**Hadith** : Recueil des paroles et actes du Prophète, notamment lorsqu'il était sollicité pour trancher un différend.

**Halal** : Ce qui est autorisé au titre de la loi islamique car conforme à la Charia.

**Idjara** : Contrat de bail opérationnel en vertu duquel les responsabilités du propriétaire justifient le paiement d'un loyer.

**Ijtihad** : Interprétation faite par un expert de la jurisprudence islamique, notamment un érudit siégeant au conseil de la Charia d'une institution financière islamique, concernant la manière dont la Charia doit être appliquée dans des circonstances nouvelles. Ceci s'appliquerait, par exemple, à l'examen des formes d'activités qui ne sont pas autorisées sur des marchés financiers modernes complexes. Cette interprétation suppose l'examen de l'enseignement du Coran et du Hadith, ainsi que l'étude du fiqh. Cependant, les anciennes fatwa ne sont pas nécessairement adaptées aux nouvelles réalités.

**Istisna'a** : Contrat de vente prévoyant la fabrication d'un bien ou la construction d'une installation conformément aux spécifications édictées avant le démarrage des travaux. Le financier – en général une banque d'investissement – prend en charge les coûts des matières premières et la rétribution du fournisseur ou de l'entrepreneur. À l'achèvement du projet, une fois les honoraires de l'entrepreneur versés, la banque est remboursée, le montant versé comprenant une marge bénéficiaire convenue à l'avance. L'on a recours souvent à ce type de contrat pour financer les projets.

**Masir** : Jeux de hasard comprenant les paris. Des activités telles que les paris généralisés sur les marchés financiers sont interdites par la Charia, car on considère qu'elles engendrent une dépendance et n'apportent rien à la société ni à l'économie.

**Mourabaha** : Contrat de vente en vertu duquel une institution financière islamique cède un bien à un client contre des paiements différés comportant une marge bénéficiaire. L'institution financière islamique peut avoir déjà acheté le bien, ou l'acheter auprès du fournisseur au nom du client, une fois le contrat signé.

**Moudaraba** : Contrat de partenariat entre un investisseur – rab al-maal – et un chef d'entreprise – moudarib – qui prévoit le partage des bénéfices, le rab al-maal recevant un revenu sur son investissement financier, tandis que le moudarib reçoit une part du bénéfice proportionnelle à la valeur de ses efforts. Le rab al-maal est parfois considéré comme un associé passif, étant donné qu'il ne participe pas directement aux décisions opérationnelles, après la signature du contrat initial. Seul le rab al-maal assume les responsabilités en cas de perte, en sa qualité d'investisseur unique. Lorsqu'il n'existe ni bénéfice ni perte, le moudarib ne reçoit aucune rétribution. De même, il n'assume pas d'autres responsabilités, pour autant qu'il ne fasse pas preuve de négligence dans l'exercice de ses fonctions, telles que définies dans le contrat initial.

**Moucharaka** : Contrat de partenariat entre investisseurs en vertu duquel les parties perçoivent des parts du bénéfice généré selon des termes définis à l'avance. Les partenaires jouent un rôle actif dans la gestion, le niveau de l'activité étant défini dans le contrat. Si certains partenaires acceptent de jouer un rôle plus actif que d'autres, ils peuvent recevoir une part plus élevée du bénéfice. Toute perte est répartie en fonction des contributions au capital, dans la mesure où celles-ci déterminent la capacité à supporter une perte.

**Qard hasan** : Prêt à taux nul, unique type d'accord de prêt autorisé par la Charia. Bien que les institutions financières islamiques ne puissent tirer parti du prêt, elles peuvent prélever une commission d'instruction et une commission de gestion annuelle au titre de la gestion pour couvrir les frais administratifs. Ce financement n'est disponible que pour les clients existants et est souvent utilisé pour veiller à ce que ceux qui connaissent des difficultés financières puissent continuer d'honorer leurs engagements financiers en cours. Il peut être également considéré comme une facilité d'attente pour maintenir la confiance des tiers créanciers.

**Riba** : Montant ajouté au principal du prêt, qui est, en général, l'équivalent de l'intérêt. Cette pratique est formellement interdite par le Coran (2:275 ; 3:130 ; 4:161 et 30:39), car elle est assimilée à de l'exploitation.

**Salam** : Paiement intégral anticipé effectué pour un bien à livrer à une date ultérieure. Ce type de contrat a servi, au départ, à financer la production agricole, le montant versé à l'avance étant utilisé par les paysans pour couvrir les coûts liés à la main-d'œuvre, aux semences, à l'irrigation et d'autres frais pendant les semis et la culture. Cette formule permet de bénéficier d'un prix fixe pour la récolte. Étant donné que le paiement est effectué à l'avance, il est généralement inférieur au prix au comptant prévu au moment de la livraison. De nos jours, salam sert à financer la production de nombreux biens et n'est plus limité à la production agricole. Il est similaire à un contrat à terme.

**Charia** : Loi islamique fondée sur l'orientation divine assurée par le Coran et la Sunna, les pratiques ou les « comportements » du Prophète au cours de sa vie. Ceci comprend le Hadith, la narration des décisions du Prophète. Par exemple, l'Imam Sahih Bukhari, l'un des premiers disciples les plus respectés de l'Islam, a fait le récit des décisions du Prophète concernant les prêts, le remboursement des prêts, le gel des biens et la banqueroute (Livre 41).

**Sukuk** : Certificats de propriété ou droits concernant des biens tangibles tels que ceux utilisés comme caution pour une obligation islamique ou une obligation à taux variable.

**Takaful** : Solution islamique de rechange à un contrat d'assurance classique prévoyant le partage des risques par les parties et non les transferts de risque. Les ressources mobilisées constituent la propriété commune des parties, comme c'est le cas pour une société mutuelle, mais servent à compenser les pertes individuelles.

**Wakala** : Contrat d'agence qui prévoit la nomination d'un wakil ou agent pour gérer l'actif financier d'une personne, d'une famille ou d'une entreprise qui demeurent les propriétaires de cet actif. Le wakil perçoit des honoraires fixes déterminés à l'avance, plutôt que de partager les bénéfices générés par l'actif, tout comme pour un moudarib.

**Zakat** : Aumône obligatoire faite chaque année par les musulmans proportionnellement à la valeur de leur richesse. Le montant correspond, en général, à un quarantième de la valeur des avoirs financiers, hormis la valeur monétaire des biens immobiliers occupés par le propriétaire. Le paiement est considéré comme l'un des cinq Piliers de l'Islam. Les sociétés, y compris les banques islamiques, ainsi que les particuliers sont tenus de payer la zakat. Les ressources sont utilisées pour des œuvres caritatives afin d'aider les pauvres et les nécessiteux, la majeure partie des dépenses étant consacrée aux soins de santé et à l'éducation des personnes défavorisées.

## Résumé analytique

Le présent rapport vise à évaluer la situation des services bancaires islamiques en Afrique du Nord, analyser les raisons pour lesquelles ils peinent à se développer et étudier leurs perspectives d'avenir et la mesure dans laquelle ils peuvent contribuer au développement économique. Il présente la justification de la finance islamique et décrit ses principales caractéristiques. Les mécanismes de financement conformes à la Charia permettent de disposer de ressources qui ne seraient, autrement, pas disponibles pour le financement de projets tant commerciaux que de développement. Outre la diversification des sources de financement, la finance islamique peut assurer un meilleur suivi de l'utilisation des ressources, améliorant ainsi l'efficacité de l'intermédiation financière.

Le rapport passe en revue l'évolution passée et la situation actuelle des services bancaires islamiques dans les pays classés dans la catégorie des pays d'Afrique du Nord, selon la définition de la Banque africaine de développement (BAD), en l'occurrence l'Égypte, la Libye, la Tunisie, l'Algérie, le Maroc et la Mauritanie. Des banques islamiques interviennent à l'heure actuelle dans l'ensemble de ces pays, hormis la Libye et le Maroc. Toutefois, ces institutions ne représentent qu'une infime partie du volume total des dépôts et de l'actif bancaires. L'Égypte a la plus longue expérience des services bancaires et de la finance islamiques, celle-ci remontant aux années 60. Toutefois, même dans ce pays, cette industrie est nettement moins développée que dans les pays du Conseil de coopération du Golfe (GCC) et en Malaisie.

Il existe un besoin considérable de ressources pour le financement des projets en Afrique du Nord, compte tenu du caractère peu développé de l'infrastructure dans la plupart des pays de la région. À ce jour, 24 opérations de financement islamique de projets ont été déjà approuvées en Afrique du Nord, pour un montant total de plus de 2,4 milliards de \$ EU. Les travaux de

construction au titre de ces projets ont démarré. Nombre de ces opérations utilisent l'istisna'a, une méthode de financement de projets régie par la Charia qui a déjà administré la preuve de son efficacité. Par ailleurs, 28 opérations d'un montant total de plus de 5,3 milliards de \$ EU ont été approuvées en faveur des pays d'Afrique du Nord, dans le cadre d'un financement par emprunt islamique à plus court terme, notamment sous forme de mourabaha et de idjara.

À l'heure actuelle, en dépit du développement relatif du marché financier en Afrique du Nord, comme en témoignent les bourses de valeurs mobilières en Égypte, au Maroc et en Tunisie, peu de titres islamiques de type sukuk ont été émis et aucun n'a été échangé. À ce jour, quatre sukuk ont été émis, pour une valeur totale de 250 millions de \$ EU, en Égypte uniquement. Les perspectives pour les sukuk émis tant par l'État que par les sociétés sont passées en revue plus loin, car ces instruments pourraient attirer les fonds d'investissement du GCC et s'avérer utiles pour l'actif liquide des banques islamiques qui interviennent en Afrique du Nord, ainsi que les fonds takaful, une fois que l'industrie de l'assurance islamique en Afrique du Nord se sera mieux développée.

Outre les services bancaires islamiques, le takaful et l'aide au développement concertée conforme à la Charia, il existe également des opportunités pour les organismes de placement collectif en valeurs mobilières ou les sociétés d'investissement à capital variable Islamiques. Il existe déjà quelques organismes de placement collectif que l'on s'attache à promouvoir auprès des investisseurs du GCC présents sur les nouveaux marchés de l'Afrique du Nord. Toutefois, leur taille est très limitée. Neuf fonds islamiques ont été enregistrés en Égypte, avec un investissement total de plus de 175 millions de \$ EU. Quant à la Tunisie, elle compte un fonds islamique qui n'a financé, cependant, aucun investissement à ce jour. Les organismes islamiques de placement collectif en

valeurs mobilières qui financent l'investissement de portefeuille dans les actions inscrites à la cote officielle et l'investissement direct étranger peuvent contribuer au développement du secteur privé nécessaire pour l'accroissement des opportunités d'emploi pour les jeunes qui achèvent leurs études secondaires ou supérieures en Afrique du Nord.

Les prises de participation privées et le financement du capital-risque islamiques ont également un rôle à jouer. Il existe peu d'expérience en la matière au sein du GCC, encore moins en Afrique du Nord, une région où il existe une forte demande potentielle de financement sur fonds

propres de la part des petites industries et des entreprises familiales. Les structures de moucharaka, qui prévoient des accords de partenariat, peuvent être utilisées pour ce financement qui nécessite la création de structures d'accueil de créances pour la durée du financement. Au nombre des avantages de cette approche figure le fait que, non seulement elle est conforme à la Charia, mais elle permet également d'éviter que les familles ne perdent le contrôle des entreprises qu'elles possèdent et gèrent, comme c'est souvent le cas avec les prises de participation privées et le financement du capital-risque classiques qui consistent à injecter directement les ressources dans l'entreprise.

## Table de matières

3		Glossaire
4		Résumé analytique
10	<b>1</b>	<b>Introduction</b>
13	<b>2</b>	<b>Justification de la finance islamique</b>
		2.1 Contrats financiers islamique
		2.2 Avantages du développement des services bancaires islamiques
		2.3 Critiques relatives au financement islamique
20	<b>3</b>	<b>Aperçu des services bancaires et de la finance islamiques en Afrique du Nord</b>
		3.1 Raisons du sous-développement des services bancaire islamiques en Afrique du Nord
		3.2 Aspects juridiques et réglementaires
25	<b>4</b>	<b>Activités bancaires islamiques en Afrique du Nord</b>
		4.1 Égypte
		4.2 Tunisie
		4.3 Algérie
		4.4 Maroc
		4.5 Libye
		4.6 Mauritanie
29	<b>5</b>	<b>Financement de projets conforme à la Charia</b>
		5.1 Financement islamique de projets en Égypte
		5.2 Financement islamique de projets en Tunisie et Maroc
		5.3 Financement islamique de projets en Mauritanie
		5.4 Activités de la Banque islamique de développement en Afrique du Nord
35	<b>6</b>	<b>Perspectives pour les instruments du marché financier islamique</b>
		6.1 Fonds gérés conformément à la Charia
40	<b>7</b>	<b>Souscriptions privées et capital-risque utilisant moucharaka</b>
		7.1 Prises de participation privées en Égypte

		7.2 Prises de participation privées au Maroc
		7.3 Souscriptions privées conformes à la charia
43	<b>8</b>	<b>Conclusions</b>
45		<b>Annexes : Études de cas relatives aux banques islamiques en Afrique du Nord</b>
	A.1	Égypte
	A.1.1	Banque Faisal Islamique d'Égypte
	A.1.2	Banque Al Baraka Égypte
	A.1.3	Banque Al Watani Égypte
	A.1.4	Succursales islamiques des Banques publiques Égyptiennes
	A.2	Tunisie
	A.2.1	Al Baraka Tunisie
	A.2.2	Banque Noor Tunisie
	A.3	Algérie
	A.3.1	Banque Al Islamic
	A.3.2	Banque Al Baraka Algérie
	A.4	Maroc
	A.5	Libye
	A.6	Mauritanie

## 1. Introduction

Les montants totaux des actifs conformes à la Charia sont impressionnants, dépassant le trillion de \$ EU et augmentant à un rythme annuel de plus de 10 pour cent, même pendant la crise financière de 2008. Toutefois, la désagrégation de ces chiffres révèle d'importants faiblesses et défis, notamment – et non des moindres – la dépendance excessive des services bancaires et de la finance islamiques vis-à-vis d'un nombre limité de marchés, ainsi que le caractère relativement sous-développé de ceux-ci sur les marchés des pays musulmans plus peuplés. La plus grande banque islamique au monde, en termes d'actifs, est Bank Melli d'Iran, un pays où toutes les banques respectent la Charia en vertu de la Loi sur les services bancaires exempts d'usure de 1983. Cependant, les sanctions imposées à l'Iran par les États-Unis et l'Union européenne ont eu une incidence négative sur le développement du secteur bancaire.

Ailleurs, ce sont des facteurs politiques nationaux qui freinent souvent le développement des services bancaires islamiques, en particulier en Afrique du Nord où d'aucuns ont établi un lien entre ces services et les mouvements politiques islamistes interdits. Bien qu'il soit trop tôt pour évaluer l'impact que le pouvoir du monde arabe aura sur la finance islamique, suite au renversement des régimes autocratiques des Présidents Mubarak et Ben Ali, la légitimation des mouvements politiques islamistes en Égypte et en Tunisie pourrait être considérée comme une évolution favorable pour la finance islamique.

Depuis les années 70, les pays du GCC ont connu le développement le plus rapide de la finance islamique, suite à la création de Dubai Islamic Bank en 1975 et de Kuwait Finance House en 1977. Au cours de la décennie précédente, notamment en 1963, l'Égypte a tenu lieu de laboratoire pour la première expérimentation de la finance islamique moderne, lorsque Mit Ghamr Savings Bank, une coopérative d'épargne et de crédit respectant la Charia dont les membres effectuent des dépôts qard hasan en échange du droit à des prêts à taux nul, a commencé ses opérations. Jusqu'en 1970, plus de 358 000 comptes avaient été ouverts à Mit Ghamr, ce qui témoigne clairement de sa réussite exceptionnelle en matière d'attraction des populations rurales égyptiennes.<sup>1</sup> Les autorités ont mis fin à cette première expérience, car elles préféraient un système bancaire public dans le cadre duquel le financement serait alloué conformément aux priorités de développement du gouvernement plutôt qu'aux initiatives locales qui échappent à tout contrôle et peuvent tenir lieu de centres de pouvoir économique de rechange, en particulier lorsque le processus d'accumulation du capital est influencé par des idéaux islamiques.<sup>2</sup>

L'auteur a publié d'autres documents sur le développement de la finance islamique au sein du GCC.<sup>3</sup> Plus récemment, il a publié un document dans lequel il établissait une comparaison entre les expériences relatives aux services bancaires islamiques en Iran et dans la Péninsule arabique.<sup>4</sup>

<sup>1</sup> Elias Kazarian, *Finance and Economic Development: Islamic Banking in Egypt*, *Lund Economic Studies*, 45, 1991, p. 146.

<sup>2</sup> Monzer Kahf, "Islamic banks: the rise of a new power alliance of wealth and shari'ah scholarship", in Clement Henry and Rodney Wilson, (editors), *The Politics of Islamic Finance*, Edinburgh University Press, 2004, p. 19.

<sup>3</sup> Rodney Wilson, *The Development of Islamic Finance in the GCC*, Centre for the Study of Global Governance, London School of Economics, London, 2009.

<sup>4</sup> Rodney Wilson, *Étatisme versus Market Driven Islamic Banking: The Experiences of Iran and the Arabian Peninsula Compared*, Georgetown University School of Foreign Service in Qatar, Doha, 2010.

Les agitations sociales à Bahreïn ont une incidence sur le rôle du pays en tant que place bancaire islamique, notamment le risque d'une importante fuite de capitaux, au cas où les troubles persisteraient. Cette situation aurait des conséquences désastreuses pour l'île, compte tenu des maigres ressources dont elle dispose.<sup>5</sup> Loin de spéculer sur les éventuels scénarios négatifs, le présent rapport a une perspective à plus long terme, traitant de la situation des pays qui sont au cœur du monde arabe et non de celle des pays périphériques.

Compte tenu de ce qui précède, le rapport met l'accent sur les pays arabes plus peuplés d'Afrique du Nord, où les services bancaires islamiques ont le plus de chances de se développer, en particulier si au moins une partie des forces populaires libérées milite en faveur d'un nouveau type de système financier qui soutiendrait les efforts d'entrepreneuriat et créerait des opportunités d'emploi, notamment pour les jeunes dont les besoins ont été souvent négligés par les anciens régimes.

Le modèle qui consiste à accroître le rôle de l'État par le truchement de la création d'emplois dans la fonction publique peut encore fonctionner dans les pays du Golfe moins peuplés et riches en ressources pétrolières et gazières. En revanche, il ne peut fonctionner dans un pays tel que l'Égypte dont la population dépasse 84 millions et dont la capacité de mobilisation de recettes fiscales est de plus en plus limitée. De toute évidence, il est impératif de créer un système économique différent dominé par le secteur privé et compétitif au plan international. Un tel système est propice au développement de la finance islamique, car la plupart des banques islamiques efficaces sont des sociétés privées ou des entreprises cotées en bourse qui ont vocation à générer des dividendes pour leurs investisseurs. Il existe une demande du marché avérée pour les services financiers islamiques qui ne nécessitent pas l'intervention de l'État, mais simplement une réglementation leur permettant d'entrer en lice sur un pied d'égalité avec les banques classiques.

<sup>5</sup> Reed Stevenson, "Bahrain unrest may have regional financial impact", Reuters, 16th February 2011.

## 2. Justification de la finance islamique

Il existe des contradictions évidentes entre l'enseignement islamique et les systèmes d'intermédiation financière qui ont vu le jour au cours des trois derniers siècles. En particulier, les prêts axés sur les intérêts constituent une composante clé de la pratique bancaire moderne, tandis que selon l'enseignement islamique, la perception de riba, montant supplémentaire ajouté au principal d'un prêt, relève de l'exploitation.<sup>6</sup> Le simple fait de générer des revenus à partir des prêts accordés est inacceptable, le premier principe financier de l'Islam étant que le revenu doit récompenser l'effort. Les salaires et émoluments sont justifiés par le travail, les bénéfices constituent la rétribution légitime des risques commerciaux et les baux un droit découlant des responsabilités liées à la propriété. Les intérêts ne s'inscrivent dans aucune de ces catégories.

L'enseignement islamique reconnaît que le risque financier est inévitable, étant donné qu'il a toujours existé des cycles commerciaux et que les acteurs du marché, notamment les investisseurs, commettent souvent des erreurs. Le deuxième principe islamique exige que les risques commerciaux soient mieux partagés afin d'éviter d'imposer des risques excessifs à l'une des parties. Un accent particulier est mis sur la solidarité ou la fraternité, les uns partageant le fardeau des autres. La plupart des contrats financiers islamiques prévoient le partage des risques, les responsabilités liées à la propriété étant assumées par les investisseurs afin de justifier leur revenu. Le risque ne doit pas être pris pour le plaisir, comme c'est le cas avec les jeux de hasard ou masir interdits,<sup>7</sup> mais doit servir une cause juste et sociale.

Le troisième principe financier islamique consiste à éviter les incertitudes contractuelles susceptibles de se traduire par l'exploitation de l'une des parties par l'autre. Ces pratiques constituent ce qu'il est convenu d'appeler gharar et qui est formellement interdit par l'enseignement islamique, tel que stipulé dans le Hadith, recueil des paroles et actes du Prophète.<sup>8</sup> L'on estime que les accords verbaux ne sont pas satisfaisants, car ils entraînent souvent des litiges, les parties pouvant oublier les détails exacts des engagements pris. Les contrats écrits sont préférables, mais les formules trompeuses sont malhonnêtes ; d'où la nécessité d'établir des contrats clairs et transparents afin d'instaurer la confiance entre les différentes parties.<sup>9</sup> On s'attend à ce que les parties aux contrats valables honorent leurs obligations contractuelles.<sup>10</sup>

### 2.1 Contrats financiers islamiques

Il existe une large gamme de contrats financiers islamiques qui servent chacun une cause particulière et veillent à l'équité des dispositions pour tous les signataires. Il incombe au financier ou investisseur de veiller à l'utilisation à bon escient des ressources en limitant le pouvoir discrétionnaire du bénéficiaire, l'objectif étant de garder un certain niveau de contrôle en vue d'éviter que le financement ne soit utilisé à des fins immorales. Les responsabilités contractuelles des parties atténuent les risques de corruption que favorisent les ambiguïtés et incertitudes. Les contrats financiers islamiques visent à assurer un niveau élevé de confiance entre les parties, réduisant ainsi les coûts de transactions à long terme et

faisant mieux que compenser les frais supplémentaires liés au respect de la Charia.

En cas de litige entre les parties contractantes, il incombe aux tribunaux nationaux de juger l'affaire, et non aux tribunaux de la Charia dont la compétence se limite aux affaires familiales et d'héritage dans la plupart des juridictions, notamment l'ensemble des pays d'Afrique du Nord. En général, le contrat précise l'autorité compétente en cas de litige. Il s'agit souvent d'instances de juridiction anglaise telles que Dubai International Financial Centre (DIFC), qui dispose de ses propres tribunaux<sup>11</sup> et centre d'arbitrage.<sup>12</sup> Ses textes prévoient des dispositions concernant les sociétés à vocation spéciale, notamment celles qui gèrent l'émission des titres islamiques (sukuk). Pour des raisons de pertinence, les contrats financiers islamiques sont rédigés, en général, par des cabinets spécialisés dans le droit commercial au nombre desquelles figurent essentiellement des entités internationales de pointe telles que Norton Rose<sup>13</sup> et Simmons and Simmons.<sup>14</sup>

Afin d'assurer le respect de la Charia, les institutions financières islamiques mettent en place un comité d'au moins trois experts de la Charia qui examinent tous les contrats et proposent des amendements, le cas échéant, avant de donner leur approbation sous forme d'une fatwa ou décision.<sup>15</sup> Dans certaines juridictions, notamment la Malaisie, le Pakistan ou le Soudan, les banques centrales mettent sur pied leurs propres comités. Toutefois, cette pratique n'a cours nulle part ailleurs dans le monde arabe où il n'existe, du reste, pas de systèmes nationaux responsables du respect de la Charia. Cette privatisation inéluctable du respect de la Charia se traduit souvent par des écarts en ce qui concerne les normes

adoptées par les différentes institutions financières islamiques, même au sein d'une même juridiction. Cependant, bien que l'on critique souvent ce manque de normalisation, celui-ci donne lieu à un débat salubre et les clients sont libres, naturellement, de changer d'institution financière islamique s'ils ne sont pas convaincus de la validité de la fatwa.

Dans la pratique, les contrats les plus courants proposés par les banques islamiques sont très similaires. Pour le financement des activités commerciales, la banque propose généralement un contrat de type *mourabaha* en vertu duquel elle achète les actions ou stocks au nom du client et les revend à celui-ci à un prix plus élevé qui comprend une marge bénéficiaire. Étant donné que les stocks appartiennent à la banque jusqu'à ce qu'elle les revende, celle-ci assume les risques liés à la propriété et si les biens revendus sont défectueux, le client est en droit de lui intenter un procès. Ainsi, les risques liés à l'achat sont partagés, ce qui justifie le bénéfice de la banque.<sup>16</sup> En général, ces contrats sont valables pour une durée maximum d'une année, bien que des périodes plus longues soient parfois accordées, le client effectuant l'achat sous forme d'une série de paiements mensuels différés. Les différences entre les contrats reflètent, dans une large mesure, les besoins et situations des clients, et non des considérations liées à la Charia.

Les banques islamiques proposent de plus en plus les *idjara* ou contrats de bail. Dans le cadre de ces contrats, la banque possède un actif donné pendant la durée du contrat et le client paie un loyer.<sup>17</sup> La banque assume les responsabilités liées à la propriété et, s'il s'agit d'un bien immobilier ou d'équipements, elle est tenue de prendre en charge l'entretien et l'assurance. Le crédit-bail qui

<sup>11</sup> <http://difccourts.complinet.com/>

<sup>12</sup> <http://www.difcarbitration.com/>

<sup>13</sup> <http://www.nortonrose.com/expertise/banking/islamicfinance/expertise4585.aspx?lang=en-gb>

<sup>14</sup> [http://www.simmons-simmons.com/index.cfm?fuseaction=service\\_industry.display\\_left&page=3243&hsf=islamic%20finance](http://www.simmons-simmons.com/index.cfm?fuseaction=service_industry.display_left&page=3243&hsf=islamic%20finance)

<sup>15</sup> Rodney Wilson, "Shari'ah Governance for Islamic Financial Institutions", International Shari'ah Research Academy Journal of Islamic Finance, Vol. 1, Issue 1, 2009, pp. 59-75.

<sup>16</sup> Sunil Kumar, "Risk management in murabaha", New Horizon, London, April 2008.

<sup>17</sup> Angelo M. Venardos, Current Issues in Islamic and Finance: Resilience and Stability in the Present System, World Scientific Publishing, Singapore, 2010, p. 292.

<sup>6</sup> Coran, 2:275-280 ; 3:130 ; 4:161.

<sup>7</sup> Coran, 2:219 ; 5:90-91

<sup>8</sup> Abdul-Rahim Al-Saati, "The permissible gharar (risk) in classical Islamic jurisprudence", Journal of King Abdulaziz University, Islamic Economics, Volume 16, Number 2, pp. 3-19.

<sup>9</sup> Coran, 2:282-283

<sup>10</sup> Coran, 5:1 ; 16:91 ; 17:34.



transfère tous les risques au client est inadmissible au titre de la Charia. En revanche, l'idjara constitue un bail d'exploitation en vertu duquel les risques sont partagés.

Les banques islamiques assurent également le financement des partenariats sous forme de contrats moudaraba et moucharaka.<sup>18</sup> Dans le cadre de moudaraba, seule la banque finance l'autre partenaire – l'entrepreneur ou le chef d'entreprise – qui apporte, en retour, son temps et ses efforts. Les bénéfices sont partagés, mais la banque, en tant que financier, assume la responsabilité de toutes pertes, étant donné qu'en cas de difficulté pour l'entreprise, le chef d'entreprise ne reçoit aucune rémunération. Par ailleurs, vu que l'autre partenaire n'a apporté aucune contribution au capital initial, il serait trop cruel de lui imputer la responsabilité des pertes. Les contrats de type moucharaka, au contraire, constituent une sorte de coentreprise en vertu de laquelle tous les investisseurs partagent tant les bénéfices que les pertes. Il n'est guère surprenant que les banques islamiques accordent la priorité aux contrats moucharaka pour le financement, utilisant les contrats moudaraba essentiellement pour les dépôts.

## 2.2 Avantages du développement des services bancaires islamiques

Il existe un important débat sur la question de savoir si le développement de l'intermédiation financière favorise le développement économique ou si le développement des banques est la résultante du développement économique. Les services bancaires islamiques sont essentiellement des services de détail qui satisfont, pour l'essentiel, les besoins des salariés. Ils tiennent lieu de moyens de paiement et permettent d'accorder un financement aux particuliers pour l'acquisition de véhicules et de logements.<sup>19</sup> Ces services bancaires de détail peuvent être considérés comme une conséquence du développement économique

et de l'émergence d'une classe moyenne relativement nantie, et non comme des services axés sur les projets de développement. En d'autres termes, les services bancaires islamiques de détail apportent une contribution au volet « demande » des activités au sein de l'économie, mais sont moins pertinents pour l'investissement au titre du volet « offre » que le financement du développement vise à appuyer. À cet égard, la BlsD et les banques islamiques d'investissement, qui peuvent assurer le financement des projets de développement grâce à l'émission de sukuk et au financement syndiqué, sont les institutions les plus indiquées.

Les services bancaires islamiques peuvent contribuer au développement de l'intermédiation financière pour autant qu'ils attirent les personnes réticentes à traiter avec les banques classiques qui ont recours aux transactions riba. Dans la pratique, cependant, nombre de ces clients de détail disposaient déjà de comptes bancaires. Par conséquent, les banques islamiques tiennent lieu de substituts aux banques classiques, plutôt que de mobiliser de nouveaux financements. En effet, nombre des clients qui effectuent des dépôts bancaires islamiques possèdent encore des comptes dans les banques classiques, l'attrait des banques islamiques tenant au fait qu'elles peuvent assurer un accès supplémentaire au crédit. En somme, bien que la croyance religieuse puisse être l'un des facteurs qui amènent les clients à recourir aux banques islamiques, les facteurs financiers n'en demeurent pas moins importants. La finance islamique est loin d'être l'apanage des pieux.

En ce qui concerne l'Afrique du Nord, le bien-fondé des services bancaires islamiques réside dans le fait que ceux-ci peuvent attirer des dépôts en provenance de pays situés en dehors de la région, notamment les envois de fonds des expatriés travaillant dans ces pays, y compris ceux du Conseil de coopération du Golfe (GCC). Des millions d'expatriés originaires de l'Égypte

et, dans une moindre mesure, des pays du Maghreb ont travaillé en Arabie saoudite au cours des quatre dernières décennies. En dépit d'un ralentissement de la migration de la main-d'œuvre exerçant de petits métiers mal rémunérés dans le bâtiment, un nombre croissant de professionnels tels que les médecins et les avocats exercent dans le GCC et disposent tous de comptes bancaires. Plutôt que d'effectuer des transferts monétaires par le biais des bureaux de change, ils effectuent leurs envois de fonds de plus en plus par les canaux bancaires, notamment des banques islamiques opérant dans le GCC vers les banques correspondantes – respectueuses de la Charia – présentes en Afrique du Nord.

Les services bancaires islamiques peuvent renforcer les liens financiers mutuellement avantageux qui existent entre l'Afrique du Nord et les autres régions du monde musulman et promouvoir l'intégration économique. Étant donné que la majeure partie du capital entièrement libéré des banques islamiques opérant en Afrique du Nord a été mobilisée au sein du GCC, ces ressources représentent un flux d'investissement direct étranger. Par ailleurs, étant donné que la taille des marchés du GCC est limitée par des populations peu nombreuses, plusieurs institutions financières islamiques basées au sein du Conseil s'emploient à étendre leurs activités à d'autres marchés en créant des succursales et des coentreprises. Souvent, la publicité faite à travers le monde arabe par le biais des médias assure à l'avance la notoriété de la marque des banques islamiques auprès de la clientèle potentielle. Ainsi, les nouveaux venus sur les marchés de l'Afrique du Nord peuvent tirer parti d'un marché au moins partiellement informé. Un modèle de développement digne d'intérêt concerne Kuwait Finance House qui dispose à présent de plus de succursales en Turquie qu'au Koweït, mais ne dispose encore d'aucune filiale en Afrique du Nord.<sup>20</sup> De même, Dubai Islamic Bank dispose d'un réseau de

succursales en pleine expansion au Pakistan, tandis que Qatar Islamic Bank dispose de succursales à Kuala Lumpur, Beyrouth et Londres. En outre, cette dernière a signé en 2010 un protocole d'accord avec la Banque populaire-caisse d'épargne, deuxième groupe bancaire français le plus important, afin d'avoir accès aux services bancaires de détail français, ainsi qu'aux marchés des petites et moyennes entreprises.

L'Afrique du Nord offre d'importantes possibilités pour la microfinance islamique, compte tenu des niveaux de revenu relativement faibles et du manque d'emplois sûrs et réguliers dont souffre la majorité de la population. La plupart des citoyens ne disposent pas de comptes bancaires et n'ont aucune garantie à proposer pour obtenir un financement bancaire. Par le passé, c'était les prêteurs sur gage et les usuriers qui accordaient des crédits aux pauvres. Toutefois, les conditions relevaient souvent de l'exploitation, compte tenu du faible pouvoir de négociation des emprunteurs. Il s'ensuivait souvent un endettement chronique, les emprunteurs payant des intérêts nettement plus élevés que le principal du prêt. De toute évidence, les taux d'intérêt élevés des prêts s'expliquent par les risques encourus et les coûts liés à la gestion d'un nombre élevé de petits prêts. La microfinance islamique peut atténuer ces difficultés, dans la mesure où elle comprend, en général, la création de coopératives d'épargne et de crédit dont les membres s'accordent mutuellement des créances sous forme de prêts qard hasan, la seule forme de prêt autorisée par la Charia, dans la mesure où aucun intérêt n'est perçu. Par ailleurs, la crainte d'abandonner leurs coreligionnaires, en cas de défaillance, incite fortement les membres de ces coopératives à honorer toutes leurs obligations.<sup>21</sup>

Afin d'attirer les membres, un don initial visant à mettre en place le fonds à partir duquel les membres peuvent tirer des ressources est nécessaire. L'une des conditions

<sup>18</sup> Muhammad Nejatullah Siddiqi, *Partnership and Profit Sharing in Islamic Law*, Islamic Foundation, Leicester, 1989.

<sup>19</sup> Rodney Wilson, "The growth of Islamic banking and product development among Islamic retail banks", in Sohail Jaffer, (ed.) *Islamic Retail Banking and Finance: Global Challenges and Opportunities*, Euromoney Books, London, 2005, pp. 18-28.

<sup>20</sup> Rodney Wilson, "Strategic choices for Islamic banks in service provision for home and overseas markets" in Sohail Jaffer, (ed.), *Islamic Investment Banking: Emerging Trends, Developments and Opportunities*, Euromoney Books, London, 2010, pp. 33-46.

<sup>21</sup> Rodney Wilson "Making development assistance sustainable through Islamic microfinance", *International Islamic University of Malaysia Journal of Economics and Management*, Vol. 15, No. 2, 2007, pp. 197-218. 2006, pp. 1-9.

des prêts à taux nul est que les membres doivent effectuer des dépôts, en général pour des montants très modestes, dans le fonds. Non seulement cette condition assure la disponibilité de ressources, mais elle permet également de veiller à ce que les membres aient un sentiment d'engagement lié à la propriété. Les coûts de financement sont infimes, car les déposants ne sont pas rémunérés, ils n'ont droit qu'à des prêts ultérieurs. Des commissions de service sont prélevées pour les prêts afin de couvrir les coûts administratifs et de permettre aux institutions d'être autonomes. Ce type de système de microfinance islamique fonctionne à Hodeibah au Yémen et à Jabal al-Hoss en Syrie, et des systèmes plus développés sont gérés par des banques coopératives islamiques telles que Bank Rakyat en Indonésie.<sup>22</sup> Il existe une expérience suffisante que peuvent mettre à profit les pays d'Afrique du Nord, si des propositions sont soumises en faveur de systèmes similaires en vue de mettre un terme à l'exclusion financière et de promouvoir la création d'emplois par le truchement du développement de petites entreprises.<sup>23</sup>

## 2.3 Critiques relatives au financement islamique

En dépit de plus de quatre décennies d'expérience des services bancaires et de la finance islamiques, l'industrie a ses détracteurs, tant musulmans que non musulmans. Il existe encore des débats concernant les questions fondamentales, notamment et – non des moindres – le point de savoir si les intérêts perçus par les banques modernes constituent effectivement *riba*.<sup>24</sup> En outre, d'aucuns soutiennent que l'interdiction de *riba* était pertinente pour les sociétés traditionnelles où les prêteurs

sur gage prélevaient souvent des intérêts exorbitants, mais ne s'applique pas aux réalités modernes. Pour nombre de personnes, les taux d'intérêt ne constituent pas une forme d'exploitation lorsqu'ils sont modérés et maintenus à de faibles niveaux par la concurrence.

Par ailleurs, les coûts de financement imposés par les banques islamiques sont souvent plus élevés que ceux des banques classiques, ce qui favorise le sentiment que la finance islamique est onéreuse. Il existe, naturellement, le coût du respect de la Charia, auquel s'ajoutent les honoraires d'avocat liés à la structuration des produits qui augmentent les frais généraux. En outre, étant donné que le marché de la finance islamique est un segment différent du marché financier global, il existe moins de concurrence, le marché étant dominé souvent par une ou deux banques, tandis que dans le financement classique, il existe de nombreuses institutions qui sont en concurrence. Les coûts liés à la réglementation sont souvent plus élevés pour les banques islamiques, car si elles sont tenues d'émettre des bons du Trésor classiques au titre des exigences de liquidité de la banque centrale, elles doivent soit renoncer aux intérêts soit les accepter, mais les « purifier » en les reversant sous forme de don à des œuvres caritatives.

Il existe également une critique concernant les processus de respect de la Charia et une remise en question de l'indépendance et de l'intégrité des érudits qui siègent au sein des conseils de la Charia.<sup>25</sup> Étant donné que ces experts de la Charia sont rémunérés par les banques pour lesquelles ils travaillent, il existe des risques de conflit d'intérêts, car d'aucuns estiment qu'il est peu probable qu'ils rejettent les produits financiers proposés dans ces conditions.<sup>26</sup> Étant donné que certains experts de la Charia siègent au conseil d'administration de nombreuses banques, ils sont soupçonnés

de ne pas consacrer suffisamment de temps à l'étude des questions et l'on craint que la confidentialité puisse être brisée lorsque ces experts siègent au conseil d'administration d'institutions concurrentes. En Malaisie, ces questions ont été résolues, les érudits de la Charia n'étant autorisés à siéger qu'au sein d'un seul conseil. En outre, un système d'accréditation est mis en place en vertu duquel ils doivent obtenir l'approbation de la banque centrale avant d'être nommés au sein du conseil de la Charia.<sup>27</sup> Il n'existe aucun système comparable à celui-ci dans le monde arabe et en Afrique du Nord. Le Conseil des services financiers islamiques (IFSB), qui prodigue des conseils sur la réglementation des banques islamiques, a élaboré des directives sur le respect de la Charia, mais celles-ci ne sont pas obligatoires.<sup>28</sup>

Les premiers défenseurs de la finance islamique, notamment Mohammad Nejatullah Siddiqi, se déclarent souvent déçus par le fait que les banques islamiques apportent très peu de financement de type *moudaraba*, mettant l'accent plutôt sur le financement du commerce à court terme (*mourabaha*) qui n'est qu'une simple reproduction des activités des banques classiques.<sup>29</sup> En outre, le schéma de la propriété des banques islamiques et classiques est souvent identique, l'objectif de la direction étant d'optimiser la valeur de l'action plutôt que de se concentrer sur d'autres parties prenantes, en particulier les déposants qui sont parties à un *moudaraba* d'investissement.<sup>30</sup> Tel qu'indiqué plus haut, les premières institutions financières islamiques modernes étaient des coopératives d'épargne et de crédit à but non lucratif plutôt que des sociétés cotées en bourse. Cependant, les banques commerciales qui desservent les entreprises

et les clients de détail peuvent cohabiter avec les coopératives et d'autres institutions qui desservent les pauvres. Il existe des solutions de rechange similaires pour la structuration des institutions financières islamiques.

Les critiques récurrentes concernent, notamment le manque de normalisation des produits en matière de financement islamique et un désaccord concernant le respect de la Charia, qui sèment la confusion dans l'esprit de nombreux clients potentiels. L'orientation n'est pas assurée par une seule autorité, en partie parce que l'Islam lui-même est une religion décentralisée qui compte plusieurs écoles de jurisprudence. Cependant, ces différences favorisent le débat et le développement, tandis que la normalisation et l'imposition de règles universelles inappropriées pourraient constituer un frein au progrès. Des institutions internationales ont été créées afin d'assurer une certaine cohérence, en particulier l'Organisation de comptabilité et d'audit des institutions financières islamiques (AAOIFI), un organisme d'élaboration de normes pour l'établissement des rapports financiers vers lequel la plupart des banques islamiques se tournent pour obtenir des orientations. Tel qu'indiqué plus haut, l'IFSB assure l'orientation en ce qui concerne la réglementation des banques islamiques qui est suivie dans la plupart des juridictions, tant dans le monde islamique que dans les pays à minorité musulmane. Concernant la Charia, les avis de l'Académie internationale du Fiqh sont très suivis, car celle-ci est affiliée à l'Organisation de la conférence islamique (OCI) qui regroupe cinquante-six pays musulmans et assure l'orientation de la Banque islamique de développement en matière de Charia.

<sup>22</sup> Abdul Rahim Abdul Rahman, "Islamic microfinance: a missing component in Islamic banking", *Kyoto Bulletin of Islamic Area Studies*, Volume 1-2, 2007, pp. 38-53.

<sup>23</sup> International Development Law Organisation, *Islamic Microfinance Report*, Allen and Overy, London, 2009.

<sup>24</sup> Sheikh Yusuf Talal DeLorenzo, "Introduction to understanding *riba*", in Abdulkader Thomas, (ed.), *Interest in Islamic Economics*, Routledge, London,

<sup>25</sup> Mahmoud A. El Gamal, *Islamic Finance, Law, Economics and Practice*, Cambridge University Press, 2006, pp. 175-189.

<sup>26</sup> Rodney Wilson, "Sharia Governance for Islamic Financial Institutions", *International Shari'ah Research Academy Journal of Islamic Finance*, Vol. 1, Issue 1, 2009, pp. 59-75.

<sup>27</sup> Bank Negara Malaysia, *Guidelines on the Governance of Shari'ah Committees for Islamic Financial Institutions*, Kuala Lumpur, December 2004, pp. 5-9.

<sup>28</sup> Islamic Financial Services Board, (IFSB), *Guiding Principles on Shari'ah Governance Systems for Institutions Offering Islamic Financial Services*, Kuala Lumpur, 2009, pp. 7-21.

<sup>29</sup> Muhammad Nejatullah Siddiqi, *Banking Without Interest*, Islamic Foundation, Leicester, 1983, pp. 19-52.

<sup>30</sup> M. Umer Chapra and Habib Ahmed, *Corporate Governance in Islamic Financial Institutions*, Islamic Development Bank, Occasional Paper No. 6, Jeddah 2002, pp. 44-49.

### 3. Aperçu des services bancaires et de la finance islamiques en Afrique du Nord

La finance islamique est moins développée en Afrique du Nord que dans la région du Golfe et en Asie du Sud-Est. Mais, ce qui est peut-être surprenant est que l'Afrique du Nord est à la traîne à l'heure actuelle par rapport au Royaume-Uni où cette industrie est en pleine expansion. Tel qu'il ressort du Tableau 1 ci-dessous, les pays d'Afrique du Nord ne figurent même pas parmi les 10 premiers au monde en termes d'actif conforme à la Charia, l'Égypte – pays où la finance islamique est le plus développée – ne se classant qu'au douzième rang. En République islamique d'Iran, toute l'activité bancaire doit être conforme à la Charia en vertu d'une loi adoptée en 1983. Ainsi, le pays se classe au premier rang, notamment pour l'actif de l'ensemble du système bancaire. En Arabie saoudite, où les banques classiques et islamiques sont en concurrence et où les clients ont donc le choix, l'essentiel de l'actif est détenu par les banques islamiques. Al Rajhi Bank, le leader du marché, est la banque islamique cotée en bourse la plus importante au monde et se classe au deuxième rang après Bank Melli,

une banque publique iranienne, en termes d'actif conforme à la Charia. La Malaisie, bien qu'abritant une importante population non musulmane, se classe au troisième rang en termes d'actif conforme à la Charia, soit près de 30 pour cent du volume total de l'actif bancaire.

Tel qu'il ressort du tableau ci-dessus, le classement de l'actif bancaire islamique dans les pays musulmans de la Méditerranée est très peu honorable et sa part dans l'actif total nettement à la traîne. La Turquie se classe au premier rang en ce qui concerne l'actif conforme à la Charia, bien que l'Égypte représente une part légèrement plus élevée de l'actif total des banques islamiques. Les parts de l'Algérie et de la Tunisie ne s'élèvent qu'à 1,1 et 2,2 pour cent, respectivement. La Libye et le Maroc ne figurent pas dans ce tableau, car ces deux pays ne comptent aucune banque islamique. S'agissant de la Mauritanie, il existe peu de données, raison pour laquelle ce pays ne figure pas dans le tableau.

**Tableau 1 : Classement des pays d'Afrique du Nord en fonction de l'actif conforme à la Charia**

Classement	Pays	Actif conforme à la Charia (milliards de \$ EU)	Actif total (milliards de \$ EU)	% de l'actif bancaire conforme à la Charia
1	Iran	315	315	100,0
2	Arabie saoudite	138	225	61,3
3	Malaisie	103	358	28,8
4	EAU	86	201	42,7
8	Turquie	22	520	4,3
12	Égypte	7	144	4,9
20	Algérie	1	90	1,1
23	Tunisie	0,8	36	2,2

Sources: The Banker, Top 500 Islamic Financial Institutions, FT Business, London, November 2010. Les données concernant l'actif bancaire total ont été fournies par les banques centrales respectives des différents pays cités.

Faisal Islamic Bank of Egypt est la plus grande banque islamique en Afrique du Nord, tel qu'indiqué au Tableau 2 ci-dessous. Cependant, elle demeure une institution de taille relativement modeste. Les autres banques citées dans le tableau, notamment la Banque Al Wava de Mauritanie, font toutes partie du groupe Al Baraka. De toute évidence, il existe de la place pour de nouveaux venus sur ces marchés car, à l'heure actuelle, la fourniture des services bancaires islamiques fait l'objet d'un monopole en général et, dans le cas de l'Égypte, d'un duopole, ce qui rend le cadre peu propice à l'innovation et à la mise au point des produits. La concurrence pourrait venir soit de la création de nouvelles banques soit de la reconversion des banques existantes en banques entièrement islamiques, comme ce fut le cas lorsque National Bank of Sharjah est devenue Sharjah Islamic Bank. Ceci pourrait découler d'initiatives financées au niveau local ou être le fruit d'un investissement direct étranger effectué par des banques islamiques basées dans d'autres régions, très probablement le GCC. Pour des raisons de comparaison, le montant de l'actif de la/des principale(s) banque(s) classique(s) sur chaque marché est indiqué dans le tableau. L'actif de National Bank of Egypt, par exemple, est neuf fois supérieur à celui de Faisal Islamic Bank of Egypt. La taille limitée des banques islamiques en Afrique du Nord réduit les possibilités pour les économies d'échelle et le développement des activités.

### 3.1 Raisons du sous-développement des services bancaires islamiques en Afrique du Nord

Trois facteurs expliquent le caractère relativement sous-développé des services bancaires islamiques en Afrique du Nord : tout d'abord, le développement limité des activités bancaires de détail d'une manière générale ; ensuite, la faible familiarisation des clients potentiels avec les services bancaires islamiques ; et troisièmement, le manque de soutien de l'État. Ce dernier facteur sera examiné de manière plus détaillée dans la section suivante sur les aspects juridiques et réglementaires. Il convient

de souligner, cependant, que les services bancaires d'une manière générale, et pas seulement les services bancaires islamiques, sont relativement moins développés en Afrique du Nord, comme en témoigne l'actif bancaire total à la Figure 1.

Les services bancaires commerciaux prédominent en Afrique du Nord, par rapport aux services bancaires de détail, les banques desservant les entreprises publiques et un secteur privé restreint. Les services bancaires de détail qui satisfont les besoins personnels des classes moyennes sont moins développés que dans le Golfe ou en Malaisie, ce qui reflète en partie la situation économique moins aisée de la majorité de la population. Cependant, dans le Golfe et en Malaisie, c'est le modèle islamique de détail qui a été couronné de succès, les fonctionnaires et les gestionnaires du secteur privé recevant leurs salaires par le truchement de comptes bancaires personnels et recherchant des financements pour l'achat de logements et de véhicules. Les banques islamiques ont mis l'accent sur ce type d'activité, mais l'expérience du Golfe ne peut être transférée facilement dans un environnement financier aussi différent que celui de l'Afrique du Nord.

Le manque de familiarisation avec les services bancaires islamiques en Afrique du Nord constitue également un problème, en partie parce que les quelques banques islamiques créées ont mené peu de campagnes de promotion. Dans le Golfe et en Malaisie, les banques islamiques ont un profil public plus important, notamment parce que, en tant que principales institutions de détail, elles doivent faire face à une concurrence serrée. Par ailleurs, les banques classiques proposent des contrats générateurs d'intérêts et de recettes. Dans le Golfe et en Malaisie, les médias couvrent abondamment les événements relatifs aux services bancaires islamiques. Cette couverture est moindre dans les pays d'Afrique du Nord. Dans les pays du Maghreb, l'accent a été mis davantage sur la France, où il n'existe pratiquement aucun service bancaire islamique, au détriment de la région du Golfe ou d'autres régions plus éloignées du monde islamique où la finance islamique est plus développée.

### 3.2 Aspects juridiques et réglementaires

Dans certains pays tels que l'Iran<sup>31</sup> et la Malaisie<sup>32</sup>, il existe des lois bancaires islamiques spécifiques, tandis que dans d'autres, notamment le Koweït, des dispositions séparées ont été ajoutées à la loi bancaire afin de prendre en compte la finance islamique.<sup>33</sup> Dans la plupart des pays arabes, la finance islamique est régie par des règles. La Banque centrale de Bahreïn dispose de la réglementation la plus complète, mise au point dans le cadre de ses efforts visant à faire de l'île une plateforme financière islamique.

En Afrique du Nord, il n'existe pas de loi bancaire islamique complète, hormis les quelques dispositions adoptées en Égypte au titre de la loi n° 48 de 1977, qui est examinée ci-dessous dans la section consacrée aux différents pays. Les exigences relatives à l'octroi d'agrèments pour les banques islamiques, notamment en ce qui concerne le capital, les ratios de liquidité et l'établissement de rapports financiers, sont identiques à celles des banques classiques. Cependant, ces dispositions ne sont pas

toujours utiles pour les banques islamiques, car celles-ci sont souvent défavorisées par rapport aux banques classiques en matière d'exigences réglementaires. Les exigences de capital ne constituent pas un problème majeur, dans la mesure où toutes les banques islamiques respectent les exigences de Bâle II. Par conséquent, le respect des exigences de Bâle III ne devrait pas constituer une difficulté supplémentaire.

Les banques islamiques sont confrontées à deux problèmes spécifiques dans un environnement financier classique : la gestion de la liquidité et les lois anti-trust. Les banques islamiques ne peuvent détenir des bons du Trésor créditeurs d'intérêts ni accepter le paiement d'intérêts sur leurs dépôts auprès de la banque centrale. Il s'ensuit que ces institutions ne tirent aucun bénéfice de l'acquisition de bons du Trésor contrairement à leurs concurrentes classiques.

Une solution consiste pour le gouvernement à émettre des sukuk souverains à court terme ou des titres islamiques que les banques islamiques peuvent détenir

Tableau 2 : Principales banques islamiques en Afrique du Nord

Banque islamique	Classement	Actif (millions de \$ EU)	Leader du secteur classique	Actif (millions de \$ EU)
Banque Faisal Islamic d'Égypte	43	5,087	Banque National d'Égypte	46,380
Banque Al Baraka, Égypte	81	2,135	Banque Misr	28,899
Banque Al Baraka, Algérie	116	1,015	Crédit Populaire d'Algérie	6,856
Banque Al Wava, Mauritanie	118	992	Banque Mauritanienne pour le Commerce International	12,922
Banque Al Baraka, Tunisie	163	418	Banque International Arabe de Tunisie	4,719

Source: *The Banker, Top 500 Islamic Financial Institutions, FT Business, London, November 2010* and *The Banker, Top 1,000 World Banks, FT Business, London, July 2010*.

<sup>31</sup> Loi sur les services bancaires exempts d'usure, Iran, Téhéran, 1983.

<sup>32</sup> Loi sur les services bancaires islamiques de Malaisie, Kuala Lumpur, 1983.

<sup>33</sup> Banque Centrale de Kuwait, Legislation, Safat, 2004, Section 10.

en toute légitimité et dont elles peuvent tirer un revenu modeste. Ces sukuk sont émis en Malaisie et à Bahreïn, et il est prévu d'en émettre dans d'autres pays, mais pas encore en Afrique du Nord. La gestion des paiements au titre des sukuk et la propriété de l'actif sous-jacent requièrent, en principe, l'adoption d'une loi anti-trust

similaire à celles en vigueur dans les pays de la Common Law anglaise, mais pas toujours dans les pays de droit civil qui existent dans le monde arabe, à moins que des dispositions spéciales ne soient prises. C'est le cas à Bahreïn, mais en Afrique du Nord, la question n'a pas encore été étudiée.

## 4. Activités bancaires islamiques en Afrique du Nord

La présente section passe en revue les services bancaires islamiques pays par pays. Les informations sur les différentes banques, notamment dans de nombreux cas, leur bilan, figurent dans les appendices.

### 4.1 Égypte

Tel qu'il ressort du Tableau 1, bien que les services bancaires islamiques soient moins développés, d'une manière générale, en Afrique du Nord que dans le Golfe et en Malaisie, l'Égypte enregistre le pourcentage le plus élevé d'actif conforme à la Charia (environ cinq pour cent) par rapport à l'actif bancaire total. C'est également en Égypte, le pays le plus peuplé de la région, que la finance islamique recèle les potentialités les plus élevées. En outre, tel qu'indiqué dans l'introduction, l'Égypte a l'expérience la plus longue en matière de services bancaires islamiques dans la région, celle-ci remontant aux années 60, même si les progrès au cours des dernières décennies ont été décevants. Ainsi, il convient de se concentrer sur l'Égypte, en particulier parce que les événements dans ce pays au lendemain du soulèvement populaire pourraient influencer sur les attitudes à l'égard de la finance islamique ailleurs en Afrique du Nord. La présente section passe en revue les évolutions générales de la finance islamique en Égypte, tandis que les Appendices A.1.1 à A.1.4 passent en revue les activités des principales banques islamiques qui opèrent en Égypte.

Suite à la disparition de Mit Ghamr Savings Bank en 1971, l'État a créé Nasser Social Bank, sa propre institution d'épargne. Bien que celle-ci propose des prêts à taux nul, sous réserve du prélèvement de frais administratifs et de services, elle n'était pas spécifiquement islamique du point de vue de l'éthique ou des produits. Dans la pratique, elle est devenue une source de prêts concessionnels pour les coopératives et les syndicats d'artisans, tenant lieu, pour l'essentiel, de mécanisme de financement pour le ministère des Affaires sociales. Elle n'est pas réglementée par la

Banque centrale d'Égypte, dans la mesure où il s'agit d'un organisme public hybride et d'une coopérative d'épargne et de crédit et non d'une banque.

Avec l'avènement des services bancaires islamiques dans le Golfe dans les années 70, l'Égypte était considérée comme un marché prometteur pour l'expansion, essentiellement à cause de son importante population et de l'intérêt avéré pour la finance islamique. Par conséquent, Faisal Islamic Bank et Al Baraka of Saudi Arabia étaient enthousiastes à l'idée de créer des succursales de financement islamique en Égypte, en particulier à cause des nombreux expatriés égyptiens qui travaillent en Arabie saoudite et dans le Golfe et souhaitent effectuer directement leurs transferts vers les banques islamiques en Égypte par le biais des maisons de change à Djeddah, à Riyad et ailleurs. La solution de rechange qui consiste à convertir les fonds en livre égyptienne, puis à les déposer dans les banques publiques égyptiennes était moins intéressante, non seulement parce que ces banques publiques ne respectaient pas la Charia, mais également parce que la qualité de leurs services était médiocre.

Suite aux pressions des défenseurs de la finance islamique, la Loi n° 48 de 1977 a été adoptée, autorisant la création de banques islamiques et leur réglementation par la Banque centrale d'Égypte. Le Prince Mohammed bin Faisal et le Cheikh Saleh Abdullah Kamel, riche homme d'affaires saoudien et Président du groupe Dallah al Baraka, ont identifié des associés en Égypte afin d'y ouvrir des banques islamiques. Faisal Islamic Bank of Egypt a obtenu l'agrément de la Banque centrale d'Égypte le 14 juin 1979, suivie peu après par Al Baraka Bank of Egypt, qui a obtenu son agrément le 8 mai 1980. Un volume important du capital nécessaire pour le financement de ces projets bancaires a été mobilisé dans le Golfe, le Prince Mohammed bin Faisal ayant pris, lui-même, 20,25 pour cent des parts de Faisal Bank. Cet afflux de

ressources financières n'a apparemment pas été affecté par le boycott financier de l'Égypte par les milieux financiers arabes, suite à la signature du traité de paix avec Israël.<sup>34</sup> Quelques semaines plus tard, Al Watany Bank of Egypt, un concurrent entièrement local qui a reçu son agrément le 26 mai 1980, a été créé.

Bien que la Loi n° 48 ne traite pas de questions islamiques spécifiques, elle a assuré l'autonomie par rapport à l'ingérence des organismes publics, hormis la Banque centrale. Les banques islamiques, à l'instar de leurs homologues classiques, étaient tenues d'assurer des ratios de liquidité-dépôts suffisants afin de couvrir les besoins de liquidité éventuels. Cependant, la Banque centrale n'est pas intervenue en ce qui concerne les aspects liés au respect de la Charia. Les banques islamiques étaient libres d'ajouter des dispositions sur le respect de la Charia dans leurs propres statuts, par exemple l'article 3 des statuts de Faisal Islamic Bank, qui ont trait à l'interdiction de riba et à l'obligation de payer la zakat.<sup>35</sup>

L'absence d'un cadre juridique et réglementaire approprié pour la finance islamique a créé de graves difficultés car le vide a vite été mis à profit. Outre les banques agréées, un certain nombre de sociétés d'investissement islamiques ont été créées dans les années 80, la plus importante étant Al-Rayyan Company. Celles-ci n'étaient pas réglementées et fonctionnaient de manière informelle. Toutefois, étant donné qu'elles assuraient aux investisseurs une rentabilité très élevée, elles ont attiré des montants élevés de ressources. Malheureusement, leurs fondateurs et gestionnaires n'ont pu identifier des placements à haut rendement et ont tôt fait d'être tentés d'utiliser les ressources nouvellement déposées pour accroître les paiements au profit des investisseurs existants, une pratique qui n'était guère viable. En effet,

sur le plan moral, elle était douteuse et loin du type de comportement que l'on pourrait attendre d'institutions qui se présentaient comme islamiques.<sup>36</sup> Inévitablement, ces sociétés se sont effondrées et, comme elles n'étaient pas réglementées, les investisseurs ont perdu la majeure partie de leurs fonds. Aussi, n'était-il pas question pour la Banque centrale d'Égypte de participer à un mécanisme d'indemnisation. Nul doute que cette expérience a eu des conséquences durables sur la réputation de la finance islamique en Égypte. Par ailleurs, elle n'a pas favorisé l'expansion des banques islamiques agréées.<sup>37</sup>

Bien que l'Égypte justifie de trois décennies d'expérience en matière de services bancaires islamiques, les lois régissant ce secteur d'activité demeurent insatisfaisantes. En particulier, la Loi n° 88 de 2003, version la plus récente de la loi bancaire, ne prévoit aucune disposition sur la finance islamique. D'autres articles sont inutiles, notamment l'article 40 régissant les taux d'intérêt, l'article 56) e) sur les réserves qui ne fait nullement allusion au respect de la Charia, l'article 59 qui traite des pénalités sous forme d'intérêts si les banques ne respectent pas les exigences de liquidité et l'article 87 qui prévoit la protection des dépôts. Les comptes d'investissement moudaraba ne peuvent naturellement être garantis, car les rendements sous forme de bénéfice pour le partage du risque seraient minés.

Dans la pratique, la Banque centrale d'Égypte a adopté une approche souple de la réglementation des services bancaires islamiques, bien qu'elle n'ait pas participé étroitement au débat international sur la réglementation de manière aussi active que la Banque centrale de Bahreïn ou Bank Negara Malaysia, des institutions qui ont déployé plus d'efforts pour faire de leurs pays des centres internationaux de la finance islamique. L'Égypte n'a pas d'ambitions

<sup>34</sup> Gil Feller, *Economic Relations Between Egypt and the Gulf Oil States, 1967-2000: Petro Wealth and Patterns of Influence*, Sussex Academic Press, Brighton, 2003, pp. 218-219.

<sup>35</sup> Ahmed Abdel Fattah El Ashker, *The Islamic Business Enterprise*, Croom Helm Books, London, 1987, pp. 115-116.

<sup>36</sup> Sami Zubaida, "The Politics of the Islamic investment companies in Egypt", *British Society for Middle Eastern Studies Bulletin*, Volume 17, Number 2, 1990, pp. 152-161.

<sup>37</sup> Charles Tripp, *Islam and the Moral Economy: The Challenge of Capitalism*, Cambridge University Press, 2006, p. 144.

similaires, mais la Banque centrale est un membre à part entière du Conseil des services financiers islamiques (IFSB), l'organisation basée à Kuala Lumpur qui prodigue des conseils sur la réglementation de la finance islamique et élabore les normes prudentielles. En outre, les 18 et 19 janvier 2011, tout juste avant le soulèvement populaire, la Banque centrale d'Égypte a accueilli un Atelier de l'IFSB à l'Egyptian Banking Institute.

#### 4.2 Tunisie

La Tunisie compte trois banques islamiques : Al Baraka Tunisia, Noor Bank et Bank Zitouna. Les sièges des deux premières sont situés dans le Golfe, mais elles interviennent en Tunisie en tant qu'institutions offshore, tandis que Bank Zitouna a été créée en mai 2010 en tant que banque de détail locale pour desservir le marché national. Bank Zitouna prévoyait de créer 20 succursales au cours de sa première année d'activité. Cependant, il existe des incertitudes concernant les objectifs qui peuvent être atteints à court terme, étant donné que la banque a été créée par Mohamed Sakher El Materi, gendre du Président déchu de Tunisie, Zine El Abidine Ben Ali.<sup>38</sup> Mohamed Sakher El Materi possédait auparavant Radio Zitouna, une radio islamique, et Dar Al-Sabah, le groupe de médias privé le plus important en Tunisie. Bank Zitouna représentait, par conséquent, une autre étape du développement de son empire commercial. La banque assure le financement du développement de l'immobilier, des autocars pour touristes, des équipements et des stocks. À l'instar des autres banques islamiques, ses méthodes de financement comprennent mourabaha, idjara, moucharaka, moudaraba et istisna'a.

#### 4.3 Algérie

Il existe deux banques islamiques en Algérie, en l'occurrence Al Baraka Bank – qui fait partie du groupe Al Baraka dont les succursales en Égypte et en Tunisie ont été mentionnées plus haut – et Al Salam Bank – une

banque affiliée à Al Salam Bank de Bahreïn. La présence d'Al Baraka Bank en Algérie remonte à 1991, tandis que celle d'Al Salam est plus récente, ne remontant qu'à octobre 2008.<sup>39</sup> Al Salam Bank a été créée en Algérie avec un capital libéré de 100 millions de \$ EU. Cependant, jusqu'ici elle s'adonne essentiellement à la prospection, identifiant les domaines dans lesquels les opportunités pourraient intéresser les investisseurs du Golfe.

#### 4.4 Maroc

Il n'existe aucune banque islamique au Maroc. En outre, bien que la Banque islamique de développement et Bank Al-Maghrib, la banque centrale du Maroc, aient abrité une conférence sur la finance islamique à Casablanca en 1990, aucune banque islamique locale n'a été créée comme ce fut le cas dans le cadre d'événements de lancement similaires ailleurs dans le monde islamique. La législation bancaire du Maroc n'autorise pas le type d'activité d'investissement direct auxquelles s'adonnent de nombreuses banques islamiques. Par ailleurs, il n'existe aucune disposition concernant le partage des bénéfices avec les déposants ou le financement participatif.<sup>40</sup> Bank Al-Maghrib jouit d'un statut d'observateur au sein de l'IFSB, mais n'a pas encore sollicité le statut de membre à part entière et envoie rarement des représentants aux conférences ou séminaires sur la finance islamique.

#### 4.5 Libye

Il n'existe encore aucune banque islamique en Libye, bien que des initiatives aient été prises ces dernières années en vue d'ouvrir le système bancaire, qui est essentiellement étatique. Avant le soulèvement populaire de 2011, Gumhouria Bank a manifesté l'intention de créer une succursale de prestation de services bancaires islamiques. Bien qu'il existe d'importantes incertitudes concernant l'orientation de la politique économique et financière après

la chute du régime de Kaddafi, il semble probable que des efforts seront déployés en vue de mettre en place un système plus libéral, ouvert et, partant, propice au développement de la banque islamique.

#### 4.6 Mauritanie

La Mauritanie est l'un des pays les plus pauvres du monde islamique dont la population, estimée à un peu plus de

3 millions d'habitants, a été frappée de plein fouet par la sécheresse ces dernières années. La majeure partie de la population n'a recours ni aux banques classiques ni aux banques islamiques. Cependant, Al Baraka Bank a créé une banque islamique dans le pays en 1985, la moitié du capital initial ayant été souscrite par des actionnaires saoudiens, 10 pour cent par la Banque centrale et les 40 pour cent restants par des hommes d'affaires mauritaniens.

<sup>38</sup> Mona Yahia, "Islamic bank a first for Tunisia", *Magharebia, Tunis*, 2nd June 2010.

<sup>39</sup> Staff reporter, "Al Salam Bank starts operations in Algeria", *Bahrain Tribune, Manama*, 21st October 2008.

<sup>40</sup> Fathallah Oualalou, "Morocco explains difficulty to grant permission to Islamic bank installation", *Arabic News, Rabat*, 18th November 1998.

## 5. Financement de projets conforme à la Charia

Les banques islamiques de détail, notamment celles d'Afrique du Nord passées en revue dans la section précédente, contribuent à l'activité économique en augmentant la demande. Cependant, lorsque l'offre se heurte à des obstacles, un autre type de financement est nécessaire. En Afrique du Nord, les obstacles à l'offre ne peuvent être surmontés que grâce à un investissement important dans l'infrastructure. Toutefois, la région est à la traîne par rapport à des régions voisines telles que le GCC, qui tirent des revenus plus importants des exportations de pétrole et de gaz. Dans la présente section, les opérations existantes de financement de projets conformément à la Charia en Afrique du Nord sont examinées, car ceci pourrait apporter une contribution supplémentaire au développement de l'infrastructure de la région. Les données nationales sont utilisées pour illustrer l'importance du financement islamique de projets. Ensuite, une section fait le point des opérations de financement de projets en Afrique du Nord entreprises par la Banque islamique de développement (BID) basée à Djeddah.

**Tableau 3 : Financement islamique de projets en Égypte**

Date	Project	Secteur	Méthode	Montant (millions de \$ EU)
10.01.2011	Saudi Al Batterjee	Hôpital	Ijara	10.0
10.01.2011	Centrale thermique à vapeur de Suez	Energie	Ijara	60.0
08.09.2010	Centrale électrique de Benha	Energie	Ijara	120.0
21.12.2009	ENPC Fertilizers	Fabrication	Murabaha	15.0
11.10.2009	Centrale électrique d'Abu Qir	Energie	Murabaha	73.8

Source : Service d'information financière islamique, Londres, mars 2011.

<sup>41</sup> Syed Tariq Husain, "Project finance", in Simon Archer and Rifaat Ahmed Abdel Karim, (editors), *Islamic Finance: Innovation and Growth*, Euromoney Books, London, 2002, pp. 143-150; Michael J. T. McMillen, "Islamic Project Finance", in M. Kabir Hassan and Mervyn K. Lewis, (editors), *Handbook of Islamic Banking*, Edward Elgar, Cheltenham, 2007, pp. 200-239; Richard T. de Belder, "Commercial real estate and project financing", in Habiba Anwar, (editor), *Islamic Finance: A Guide for International Business and Investment*, GMB Publishing, London, 2008, pp. 75-82.

Il convient de souligner que le processus d'évaluation de la finance islamique des projets est le même que celui du financement classique des projets. En outre, étant donné que la majeure partie du financement concerne des projets d'infrastructure, d'énergie et d'autres types de projets de développement, il n'existe aucune préoccupation concernant le non-respect de la Charia. La principale différence entre la finance islamique et classique des projets concerne les contrats légaux qui régissent les méthodes de financement utilisées. <sup>41</sup>

### 5.1 Financement islamique de projets en Égypte

Tel qu'il ressort du Tableau 3 ci-dessous, la majeure partie du financement en Égypte s'est faite sous forme de baux d'exploitation de types ijara et mourabaha. La BID était le bailleur de fonds de trois des cinq contrats ijara enregistrés pour l'Égypte, et l'État égyptien était le bénéficiaire du financement. Pour le contrat ijara concernant la centrale électrique de Behna, par exemple,

l'État égyptien louera les installations auprès de la BID, à compter de la quatrième année après l'achèvement du projet et un flux de recettes sera généré à partir de la vente d'électricité. Les loyers ijara seront payés à la BID sur une période de 15 années, puis l'État égyptien acquerra la centrale. L'avantage du financement de la BID pour l'Égypte tient à la très longue échéance du crédit et aux coûts stables et prévisibles des services. Le financement commercial porterait sur une période plus courte et coûterait beaucoup plus cher.

Le financement mourabaha pour la centrale électrique d'Abu Qir faisait partie d'un accord de financement syndiqué

d'un montant de 183 millions de \$ EU organisé par the Arab African International Bank en vertu duquel des prêts classiques devraient être accordés par la Banque du Caire, Egyptian Saudi Finance Bank, Al Watany et Egyptian Gulf Bank. Un financement a été apporté à West Delta Electricity Company afin de combler un déficit de financement de trois ans. Les activités du projet ont démarré en 2007, mais les recettes de la vente d'électricité ne sont attendues qu'à compter de 2012. Faisal Islamic Bank of Egypt a apporté un financement islamique d'un montant de 73,8 millions de \$ EU dans le cadre d'une facilité mourabaha prévoyant un financement de partenariat en échange d'une part des bénéfices de West Delta Electricity Company.

**Tableau 4 : Financement islamique de projets en Tunisie et au Maroc**

Date	Projet	Secteur	Méthode	Montant (millions de \$ EU)
11.10.2011	Port financier, Tunisie	Immobilier	Financement islamique	3 000,0
09.08.2010	Extension du Port de Jorf Lasfar, Maroc	Infrastructure	Istisna'a	150,0
09.08.2010	Électrification rurale, Maroc	Énergie	Istisna'a	65,6
14.12.2009	Développement de l'irrigation, Tunisie	Infrastructure	Istisna'a	12,3
08.11.2009	Logements d'Al-Quneitrah, Maroc	Immobilier	Financement islamique	53,5
21.05.2009	Centrale électrique d'Al-Quneitrah, Maroc	Énergie	Financement islamique	200,0
24.03.2009	Tunisian Indian Fertilizer	Industrie manufacturière	Istisna'a et ijara	150,0
08.10.2007	Centrale à turbine à gaz de Mohammedia, Maroc	Énergie	Istisna'a	189,0
24.06.2005	Autoroute Marrakech-Agadir, Maroc	Infrastructure	Istisna'a	106,2

Source : Service d'information financière islamique, Londres, mars 2011.



## 5.2 Financement islamique de projets en Tunisie et le Maroc

Tel qu'il ressort du Tableau 4 ci-dessous, la Tunisie et le Maroc ont bénéficié d'un financement islamique important pour l'infrastructure, l'énergie et l'immobilier, la Tunisie enregistrant trois opérations et le Maroc six. La majeure partie du financement a été accordée dans le cadre d'un contrat istisna'a en vertu duquel le bailleur de fonds paie les équipements, la main-d'œuvre et les fournisseurs du projet et perçoit un bénéfice sur le capital engagé plus une marge bénéficiaire déterminée à l'avance, une fois que le projet est achevé et commence à générer des recettes.

Le plus grand projet concerne le port financier de Tunisie dont le modèle est calqué sur celui de Bahreïn. Il est situé à Raoued, une banlieue de Tunis, qui tiendra lieu de premier centre bancaire et financier offshore en Afrique du Nord. Cet ambitieux projet vise à créer 16 000 emplois et à accueillir une population permanente de 110 000 habitants.<sup>42</sup> Gulf Finance House, une banque d'investissement basée à Bahreïn qui a été créée en 1999 afin de fournir des services conformes à la Charia, apporte un financement islamique pour le développement du secteur de l'immobilier.

**Table 5: Financement islamique de projets en Mauritanie**

Date	Projet	Secteur	Méthode	Montant \$USm
01.03.2011	Distribution de l'eau	Infrastructure	Finance islamique	13.0
01.03.2011	Centre cardiaque	Hôpital	Finance islamique	17.8
05.10.2010	Route MoroccoKiffa-Kankossa	Infrastructure	Finance islamique	15.0
05.10.2010	Aftouti Elchagui projet d'approvisionnement de l'eau 1	Infrastructure	Istisna'a	14.1
05.10.2010	Aftouti Elchagui projet d'approvisionnement de l'eau 2	Infrastructure	Istisna'a	13.6
09.08.2010	Programme d'alphabétisation professionnelle	Education	Finance islamique	6.2
31.01.2010	Université de Nouakchott	Education	Finance islamique	9.4
19.08.2009	Industrie minière nationale	Exploitation minière	Ijara	108.0

Source: Islamic Finance Information Service, London, March 2011.

<sup>42</sup> Leah Hyslop, "First offshore financial centre in North Africa opened", Daily Telegraph, 19th October 2010, London.

Les activités d'aménagement ont déjà démarré, le but ultime étant d'attirer un investissement de l'Union européenne en Afrique du Nord à hauteur de 15 milliards de \$ EU.

## 5.3 Financement islamique de projets en Mauritanie

Bien que l'activité bancaire islamique soit limitée en Mauritanie, sept projets de financement islamique entrepris par la BID y ont été exécutés, tel qu'il ressort du Tableau 5. Deux de ces projets ont été financés selon la méthode istisna'a et un selon la méthode ijara. La valeur totale des projets, dont le plus grand concerne la mise en valeur des ressources minières, en l'occurrence le minerai de fer, est inférieure à 200 millions de \$ EU. L'objectif consiste à recapitaliser la Société nationale industrielle et minière, une société publique qui exploite le minerai de fer dans la ville septentrionale de Zouerate.

## 5.4 Activités de la Banque islamique de développement en Afrique du Nord

Les activités de la BID sont passées en revue séparément dans la présente section, compte tenu de l'importance de l'institution en tant que principale entité assurant le

**Tableau 6 : Contributions des pays d'Afrique du Nord au capital de la BID**

	Nombre d'actions	Capital appelé (millions de DI)	Capital callable (millions de DI)	Total (DI)	Pourcentage du total
Algérie	45,922	124,260	334,960	459,220	2,87
Égypte	127,867	346,000	932,670	1,278,670	7,99
Libye	147,824	400,000	1,078,240	1,478,240	9,24
Mauritanie	977	4,920	4,850	9,770	0,06
Maroc	9,169	24,810	66,880	91,690	0,57
Tunisie	1,955	9,850	9,700	19,550	0,12

Source : BID, Rapport annuel, Djeddah 1430 H (2009-10)

Note : 1 dinar islamique (DI) = 1 droit de tirage spécial du FMI = 1,57 \$ EU = 1,14 €

financement de projets conformément à la Charia. Elle apporte une assistance financière conformément à la Charia à ses 56 États membres depuis 1976, y compris tous les pays d'Afrique du Nord. Bien que l'Arabie saoudite soit le principal bailleur de fonds de la BID, représentant plus du quart du capital libéré, les pays d'Afrique du Nord apportent également une contribution importante, tel qu'il ressort du Tableau 6 ci-dessous, la Libye arrivant en tête de peloton au niveau de la région.

Les données de la BID permettent une comparaison entre les différents pays de la région Afrique du Nord. Le Tableau 7 ci-dessous présente la situation générale du financement de projets et du commerce reçu de la BID par les pays d'Afrique du Nord. La BID a apporté

également une assistance technique et une assistance spéciale afin de faire face aux situations d'urgence qui sont prises en considération dans la situation générale.

Tel qu'il ressort du tableau, dans la région, le Maroc était le principal bénéficiaire du financement de projets et du commerce de la BID, ainsi que du financement global, bien qu'il soit un bailleur de fonds relativement modeste de la BID, arrivant loin derrière la Libye, l'Égypte et même l'Algérie. Le financement repose naturellement sur la pertinence de la demande de financement et non sur les contributions des membres. L'une des raisons de la réussite du Maroc tient à sa capacité à soumettre des demandes de financement cohérentes fondées sur des

**Tableau 7 : Financement de la BID reçu par les pays d'Afrique du Nord, 1976-2009**

	Nombre de projets	Financement de projets (millions de DI)	Nombre de transactions commerciales	Financement du commerce (millions de DI)	Financement total (millions de DI)
Algérie	40	446,9	188	1 490	1 944,4
Égypte	42	554,2	113	1 380,2	1 938,3
Libye	17	282,2	10	230,0	517,5
Mauritanie	52	302,6	7	77,2	406,1
Maroc	57	1 073,5	114	1 670,0	2 685,6
Tunisie	50	555,7	160	803,9	1 364,6

Source : BID, Rapport annuel, Djeddah 1430 H (2009-10)

Note : 1 dinar islamique (DI) = 1 droit de tirage spécial du FMI = 1,57 \$ EU = 1,14 €

plans d'affaires de qualité et assorties de projections réalistes de coûts et de recettes. Au nombre des projets récents financés figurent la centrale électrique de Kenitra, qui vise à apporter une capacité supplémentaire de 300 MW au réseau électrique existant. Le financement s'élevait à 126 millions de DI et était conçu sous forme de vente à tempérament. Le deuxième projet approuvé en faveur du Maroc en 2009 était un projet d'extension du réseau d'alimentation en eau pour des communautés rurales dans la province de Taza. Il visait à améliorer l'alimentation en eau potable des districts du Sud de la ville de Fez et des villages ruraux voisins grâce à l'amélioration des canalisations à partir de deux barrages existants afin de mettre un terme au gaspillage sous forme d'infiltration. Ce projet a fait l'objet essentiellement d'une facilité istisna'a, méthode privilégiée pour le respect de

la Charia au titre du financement de projets d'un montant de 26,48 millions de DI.

Depuis les années 70, la BID coopère avec de nombreuses autres institutions financières internationales, notamment la Banque mondiale. Souvent, le financement du développement est plus efficace lorsque plusieurs organismes y participent et les coûts sont partagés. Bien que la BID soit résolue à mettre à disposition un financement conforme à la Charia, elle peut coopérer avec des institutions classiques qui accordent des prêts avec intérêts, pour autant que ceux-ci ne soient pas financés à l'aide des ressources de la BID. La séparation du financement doit être maintenue, mais cela n'empêche pas le partage des coûts liés à l'exécution, à l'évaluation et au suivi des projets.

## 6. Perspectives pour les instruments du marché financier islamique

Le financement de projets peut être mobilisé également par le truchement de l'émission de sukuk. Les sukuk sont des titres échangés ou potentiellement échangeables, souvent appelés obligations islamiques,<sup>43</sup> bien que celles dont la rentabilité est variable ressemblent davantage aux obligations à taux variable qu'aux instruments à rendement fixe.<sup>44</sup> La caractéristique particulière des sukuk est qu'ils doivent être adossés à des actifs, car les transactions de titres d'emprunt sont interdites par la Charia. Lorsque les sukuk sont échangés, c'est un droit sur l'actif sous-jacent que l'on achète et vend. Ceux qui investissent dans les sukuk ne peuvent percevoir des intérêts, mais plutôt un revenu autorisé, notamment les loyers dans le cas des sukuk de type idjara ou une partie du bénéfice dans les cas de moudaraba ou de sukuk de type moucharaka.

La majeure partie des transactions de sukuk se font en Malaisie.<sup>45</sup> Un certain nombre de transactions se font de gré à gré au sein du GCC. Mais, en Afrique du Nord, l'émission de sukuk est limitée à l'Égypte où aucune transaction n'a été enregistrée jusqu'ici. Tel qu'il ressort du Tableau 8 ci-dessous, toutes les émissions de sukuk effectuées en Égypte à ce jour ont été structurées selon la méthode idjara, les investisseurs recevant un loyer variable lié aux taux prêteurs interbancaires.<sup>46</sup>

Le financement sous forme de sukuk s'est fait pour des périodes de trois années, les sukuk d'Al Baraka étant libellés en dollars. Suite à la restructuration d'Al Baraka en Égypte, l'on s'attendait à ce que les sukuk améliorent le bilan de la banque et augmentent ses ressources afin de financer le développement des activités. Les sukuk d'Al-Tawfeek ont

Tableau 8 : Émission de sukuk en Égypte

Date	Émetteur	Monnaie	Type	Montant (\$ EU)
01.11.2010	Al Baraka	\$US	Ijara	150,0
10.07.2010	Al-Tawfeek	LE	Ijara	53,0
06.10.2010	Al-Tawfeek	LE	Ijara	40,6
10.06.2010	Al-Tawfeek	LE	Ijara	6,8

Source : Service d'information financière islamique, Londres, mars 2011.

<sup>43</sup> Mughees Shaukat, "The ultimate guide to sukuk", *Global Islamic Finance*, March 2011, pp. 12-20.

<sup>44</sup> Rodney Wilson, "Innovation in the structuring of Islamic sukuk securities", *Humanomics: The International Journal of Systems and Ethics*, Volume 24, Number 3, 2008, pp. 170-181; Rodney Wilson, "Overview of the sukuk market", in Nathif J. Adam and Abdulkader Thomas, (editors), *Islamic Bonds: Your Guide to Issuing, Structuring and Investing in Sukuk*, Euromoney Books, London, 2004, pp. 3-17.

<sup>45</sup> Zainal Hasfi Hashim, "The Malaysian sukuk market", in Sohail Jaffar, (editor), *Islamic Investment Banking: Emerging Trends, Developments and Opportunities*, Euromoney Books, London, 2010, pp. 93-103.

<sup>46</sup> Shabnam Mokhtar and Abdulkader Thomas, "Ijara sukuk", in Abdulkader Thomas, (editor), *Sukuk, Sweet and Maxwell Asia and Thompson Reuters*, Selangor, Malaysia, 2009, pp. 145-160.

été organisés par la Commercial International Bank of Egypt, la principale banque d'investissement privée au niveau local. Al-Tawfeek est la plus grande société de crédit-bail en Égypte et compte 297 contrats, pour un montant total de 599 millions de LE. Les sukuk devaient permettre de mobiliser des ressources en livres égyptiennes pour l'achat d'équipements. Ceux qui investissent dans les sukuk perçoivent un revenu mensuel équivalant à 10 pour cent du revenu annuel sur une période de 36 mois<sup>47</sup>. Middle East Rating and Investors Service (MERIS), qui appartient en partie à Moody's<sup>48</sup>, a attribué la note AA aux sukuk, qui sont considérés comme un investissement sûr, compte tenu de la réussite commerciale de Al-Tawfeek Company.

L'Égypte dispose du marché d'emprunt le plus développé pour les bons du Trésor et les obligations, dont le volume des transactions dépasse 80 milliards de \$ EU et qui, jusqu'au récent soulèvement populaire, était attractif pour la mobilisation du financement public que privé, en raison de l'abordabilité de ses prix. L'engagement de l'ancien gouvernement à réduire le déficit budgétaire et le niveau de liquidité dans le système bancaire égyptien a contribué au développement du marché. Naturellement, la situation a changé considérablement au lendemain du soulèvement populaire, les investisseurs étrangers s'étant retirés<sup>49</sup>. Néanmoins, l'on s'attend à ce que la confiance revienne, une fois la situation politique stabilisée, ce qui pourrait favoriser le développement de l'émission de sukuk qui a tendance à être liée au développement du marché obligataire.

Des opérations sur obligations sont effectuées à la Bourse de Casablanca, les obligations d'État représentant la majeure partie des émissions tant en monnaie locale qu'en euros. Les emprunts intérieurs représentent environ trois quarts de la dette publique du Maroc. Mais, le 5 octobre 2010 les échanges de nouvelles obligations décennales

ont atteint 1 milliard d'euros, HSBC et Barclays Capital agissant en qualité d'intermédiaires. La rentabilité des obligations a atteint 4,5 pour cent, ce qui a suffi à assurer une souscription, 57 pour cent des acquéreurs d'obligations venant d'Europe<sup>50</sup>.

Les obligations tunisiennes, qui sont constituées essentiellement de la dette souveraine du pays, sont échangées à la Bourse de Tunis, la majeure partie d'entre elles étant détenue par des investisseurs locaux, notamment les banques, tout comme au Maroc. L'obligation souveraine la plus importante est une obligation décennale de 600 millions d'euros, qui arrivera à échéance en 2020. Cependant, suite à la révolution de janvier, Moody's a ramené la note de la dette extérieure de la Tunisie à Baa3, contraignant la levée des fonds sur le marché.

Étant donné que le nouveau gouvernement tunisien sera appelé à mobiliser d'importantes ressources en vue de stimuler l'économie, il pourrait s'avérer nécessaire de diversifier les sources de financement. Afin d'attirer l'investissement des institutions financières islamiques basées au sein du GCC et ailleurs dans le monde islamique, l'émission de sukuk pourrait répondre à ce besoin, en particulier parce que ceux-ci peuvent contribuer au développement des marchés financiers<sup>52</sup>. Ceci s'applique également au Maroc qui a déjà attiré d'importants investissements directs étrangers du GCC, essentiellement pour des projets immobiliers et touristiques. L'émission de sukuk souverains libellés en euros pourrait être attrayante pour les institutions financières islamiques basées au sein du GCC qui s'emploient à diversifier leurs avoirs par rapport au dollar américain. Les Sukuk de type idjara seraient la structure la plus simple, car c'est le type de sukuk préféré des investisseurs du GCC. Pour qu'une émission donnée soit couronnée de succès et ses tarifs attractifs, il est

<sup>47</sup> Données de Islamic Finance Information Service, Londres, mars 2011.

<sup>48</sup> <http://www.merisratings.com/>

<sup>49</sup> Robin Wigglesworth, "Egypt faces bleak outlook on debt", *Financial Times*, London, 9th March 2011.

<sup>51</sup> Jihen Laghmani, Alaa Shahine and Ola Galal, "Tunisian coalition to meet for first time to discuss proposed amnesty law", *Bloomberg*, New York, 20th January 2011.

<sup>52</sup> Salman Syed Ali, *Islamic Capital Market Products: Developments and Challenges*, Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, Occasional Paper Number 9, Jeddah, 2005, pp. 47-48.

nécessaire que sa note soit favorable. Ceci dépend de la stabilité politique future de la Tunisie.

### 6.1 Fonds gérés conformément à la Charia

Il existe plus de trois décennies d'expérience concernant les fonds gérés conformément à la Charia, cette activité ayant commencé en Arabie saoudite, avant de s'étendre très rapidement aux autres pays du GCC, ainsi qu'à la Malaisie qui est devenue un important centre de gestion de fonds islamiques. La plupart des fonds investissent dans les fonds propres de sociétés cotées en bourse, mais certains investissent dans les projets immobiliers et dans d'autres produits échangés. Il existe également des fonds sukuk qui détiennent un portefeuille de placements sukuk, l'équivalent conforme à la Charia d'un fonds d'obligations.

Dans le cas des fonds axés sur les capitaux propres gérés conformément à l'enseignement islamique, les sociétés dans lesquelles les ressources sont investies sont examinées afin de s'assurer du respect de la Charia<sup>53</sup>. Il existe des critères sectoriels et financiers qui sont largement reconnus. L'investissement dans une banque utilisant riba est interdit, par exemple, tout comme l'investissement dans la transformation d'aliments à base de viandes haram telles que le porc et les casinos qui promeuvent les jeux de hasard<sup>54</sup>. Les critères financiers concernent le ratio d'endettement des sociétés, car bien que l'on reconnaisse que la plupart des sociétés cotées en bourse auront un passif classique sous forme de dettes, si celui-ci dépasse un tiers de la valeur de l'actif ou de la capitalisation boursière de la société, l'investissement est considéré comme excessivement risqué et encourageant la spéculation<sup>55</sup>. L'Islam interdit la spéculation et la prise de risque excessive pour des gains monétaires.

En Afrique du Nord, les fonds islamiques sont limités à l'Égypte, hormis un fonds proposé en Tunisie. Tel qu'il ressort du Tableau 9 ci-dessous, l'Égypte compte neuf fonds dont le premier créé était un fonds d'actions proposé par Faisal Islamic Bank à ses clients en 2004.

Le fonds Faisal est géré par EGF Hermes, la banque d'investissement égyptienne qui est cotée à la Bourse du Caire et celle de Londres<sup>56</sup>. Elle a beaucoup d'expérience en matière de gestion d'actif et dispose d'une solide équipe d'analystes spécialisés dans les marchés arabes et du Moyen-Orient. La sous-traitance de la gestion des fonds islamiques est une pratique très répandue, la contribution de Faisal Bank consistant à veiller au respect de la Charia et à mener des campagnes de promotion auprès de sa clientèle. Le fonds est ouvert sans frais de souscription, mais prévoit des frais de rachat de 0,25 pour cent. Il affiche une bonne performance, les investisseurs ayant plus que doublé le montant de leurs ressources au cours de la période 2005-07. Pendant la crise financière mondiale de 2008, le fonds a enregistré un recul de 35,1 pour cent, avant de se redresser à moitié par la suite. Son portefeuille comprend essentiellement Orascom Construction, Orascom Telecom, Ezz Steel et le projet de construction des résidences de Palm Hills en dehors du Caire.

Le fonds Al Baraka, qui a été lancé en 2006, est géré également par EGF Hermes avec une gamme d'investissements et une performance similaires à celle du fonds Faisal. Tel qu'il ressort du Tableau 9, le fonds Bashayer – le plus important en Égypte – est également proposé par Al Baraka Bank, mais est géré par Al Ahly Mutual Funds, une filiale de National Bank of Egypt. Son portefeuille d'investissement comprend Abu Kier Fertilizers, Mobinil, la principale société de téléphonie

mobile égyptienne, Alexandria Iron and Steel, Misr Benisuef Cement et Asec Mining. Le Fonds de la Banque Misr est présenté à l'Appendice A.1.4 où les opérations islamiques de la banque sont passées en revue. Il est géré par H.C. Securities and Investment Company, une petite société spécialisée dans la gestion des actifs basée au Caire. Sa performance a été moins bonne que celle des autres fonds, sa valeur ayant accusé une baisse de 64 pour cent en 2008.

Il va sans dire que les investisseurs égyptiens ont le choix entre une large gamme de fonds islamiques. La piètre performance qui a caractérisé la période de la crise financière mondiale de 2008 n'a pas empêché le lancement de nouveaux fonds, trois fonds ayant été créés en 2010. Ceci est de bon augure pour l'avenir, une fois que l'activité économique en Égypte se sera redressée après l'entrée en fonction d'un nouveau président élu et de son gouvernement.

FCP Valeurs Al Kaouther, l'unique organisme de placement collectif islamique en Tunisie, a été lancé par Amen Bank en septembre 2010, en collaboration avec Tunisie Valeurs, une société locale de gestion d'actif<sup>57</sup>. L'organisme est ouvert et considéré comme ayant un risque faible et équilibré, avec au minimum 50 pour cent de placements totaux dans des sociétés cotées à la Bourse des valeurs de Tunisie, au maximum 30 pour cent de placements monétaires et 20 pour cent de liquidité<sup>58</sup>. Le capital initial a été souscrit à 10 pour cent par la BID, 20 pour cent par Bechir Tamarza, 20 pour cent par Omar Benzina et 10 pour cent par Bank Zitouna, la banque islamique tunisienne. Il est trop tôt pour évaluer la performance, qui a pâti du soulèvement, mais les perspectives à plus long terme sont potentiellement prometteuses, bien que limitées par la taille limitée et la sélection restreinte des actions à la bourse des valeurs tunisiennes.

Tableau 9 : Fonds gérés en Égypte

Date	Nom	Type d'actif	Monnaie	Montant du fonds (\$ EU)
17.10.2010	Al Hayat	Fonds propres	LE	15,9
10.08.2010	Al Baraka	Mixte	LE	10,0
10.02.2010	Bashayer	Fonds propres	LE	50,4
18.03.2007	Al Mudaraba	Fonds propres	LE	N/A
08.02.2007	Sanabel	Fonds propres	LE	12,8
24.10.2006	Banque Misr	Fonds propres	LE	34,8
25.09.2006	Al Aman	Fonds propres	LE	9,1
01.06.2006	Al Baraka	Fonds propres	LE	22,9
01.12.2004	Faisal Islamic	Fonds propres	LE	47,9

Source : Service d'information financière islamique, Londres, mars 2011.

<sup>53</sup> Rodney Wilson, "Screening criteria for Islamic equity funds", in Sohail Jaffer, (editor), *Islamic Asset Management: Forming the Future for Shari'ah Compliant Investment Strategies*, Euromoney Books, London, 2004, pp. 35-45.

<sup>54</sup> Pour un exemple des critères de sélection, voir le site Web des fonds islamiques de Scottish Windows Investment Partnership : <http://www.swip.com/advisers/FundsinFocus/swip-islamic-global-equity-fund/Pages/shariah-finance-principles.aspx>. En Malaisie, les critères s'appliquent uniquement au secteur, non à l'effet de levier. Voir Securities Commission, *Regulations of the Securities Commission Advisory Board*, Kuala Lumpur, 2006, Second edition, pp. 144-149.

<sup>55</sup> *Guide to the Dow Jones Islamic Market Index*, New York, December 2010, p. 5: [http://www.djindexes.com/mdsidx/downloads/rulebooks/Dow\\_Jones\\_Islamic\\_Market\\_Indexes\\_Rulebook.pdf](http://www.djindexes.com/mdsidx/downloads/rulebooks/Dow_Jones_Islamic_Market_Indexes_Rulebook.pdf)

<sup>56</sup> <http://www.efg-hermes.com/English/AboutUs.aspx?PageID=41&h=h1>

<sup>57</sup> <https://www.tunisievaleurs.com.tn/indexssl.asp>

<sup>58</sup> FCP Valeurs Al Kaouther, *Prospectus d'Emission*, Tunis, September 2010.

## 7. Souscriptions privées et capital-risque utilisant moucharaka

L'industrie des souscriptions privées et du capital-risque est à ses débuts en Afrique du Nord et il n'existe aucun fonds d'actions privé islamique pour les investisseurs, à l'instar de ceux proposés au sein du GCC et en Malaisie<sup>59</sup>. À l'heure actuelle, la majeure partie de l'industrie est limitée à l'Égypte. Mais, de toute évidence, il existe un potentiel considérable ailleurs en Afrique du Nord et des activités ont été entreprises au Maroc et en Tunisie où il existe une demande de financement sur fonds propres<sup>60</sup>.

### 7.1 Prises de participation privées en Égypte

La principale société d'investissement dans les prises de participation privées en Égypte est Citadel Capital, qui a été créée en 2004. Elle est très active et a attiré des investissements d'un montant de 2,5 milliards de dollars dans 19 fonds. Elle emploie 66 personnes, dont 38 analystes des placements. Son champ d'intervention géographique est l'Égypte et les opportunités d'investissement en Afrique<sup>61</sup>. Son portefeuille d'investissements comprend essentiellement des projets dans le secteur de l'énergie et l'industrie manufacturière. Cependant, elle détient également des parts dans Wafra Agriculture du Soudan. Ses investissements dans le secteur de l'énergie concernent essentiellement des sociétés d'exploration telles que ASCOM Geology and Mining, National Petroleum Company, NORP Energy et Nile Valley Petroleum.

EGF Hermes dispose également d'une division des souscriptions privées qui a mobilisé 2,2 milliards de dollars

EU aux fins d'investissement dans 9 fonds. Ses activités sont concentrées essentiellement en Égypte et dans la région plus large du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord. Toutefois, hormis l'Égypte, aucun autre pays d'Afrique du Nord ne bénéficie de ses investissements. Bien que des investissements aient été effectués dans des projets d'énergie, Horus III, le principal fonds, investit dans les sociétés de technologie, la valeur de ses placements étant estimée à 575 millions de \$ EU<sup>62</sup>. Au nombre des sociétés dans lesquelles le fonds investit figurent Ridgewood, une société de dessalement qui intervient dans le Sud Sinaï et sur la mer Rouge, Wadi El Nil, une cimenterie spécialisée, et Dyetex, un fabricant égyptien de vêtements destinés essentiellement au marché européen.

### 7.2 Prises de participation privées au Maroc

Au Maroc, Fons Mediterrània Capital, la division des souscriptions privées de Riva Y Garcia, a été financée par la Banque européenne d'investissement et des partenaires espagnols. Depuis 2009, six placements ont été effectués, notamment le financement d'une société marocaine de production de fleurs, de plantes ornementales, JP Industrie – une société marocaine de fourniture d'équipements de construction – et BITAKA – une société tunisienne de téléphonie mobile<sup>63</sup>. Emerging Capital Partners, une société de souscriptions privées basée à Washington qui intervient essentiellement en Afrique, dispose de bureaux à Casablanca et à Tunis. Elle a établi un partenariat avec Truffle Capital, une société spécialisée dans l'investissement dans

<sup>59</sup> Rodney Wilson, "Shariah compliant private equity finance", in Sohail Jaffer, (editor), *Islamic Wealth Management: A Catalyst for Global Change and Innovation*, Euromoney Books, London, 2009, pp. 399-412.

<sup>60</sup> Tom Pfeiffer, "Private equity takes growing role in North Africa", Reuters, 25th October 2009.

<sup>61</sup> <http://www.citadelcapital.com/investor-relations/key-information/>

<sup>62</sup> <http://www.efg-hermes.com/English/Services.aspx?PageID=234&expandable=3&subexpandable=0&li=18>

<sup>63</sup> [www.mediterraniafcr.com/en/119.html](http://www.mediterraniafcr.com/en/119.html)

le secteur de l'énergie, et Attijari Invest, la société de souscriptions privées affiliée à Attijariwafa Bank du Maroc, afin d'acquérir la Compagnie minière de Touissit, un leader de la production et de l'exportation. L'investissement s'élevait à 38,3 millions d'euros. Cependant, il s'agit d'une transaction unique, ce qui n'assure pas un flux de capital sous forme de souscriptions privées comparable aux transactions en Égypte<sup>64</sup>.

### 7.3 Souscriptions privées conformes à la Charia

Bien que les fonds de prise de participation privée proposés par Citadel Capital et EGF Hermes ne respectent pas la Charia de manière formelle parce qu'ils n'ont pas été approuvés par un conseil de la Charia, dans la pratique, la plupart, sinon la totalité des sociétés dans lesquelles les investissements ont été effectués s'adonnent à des activités pouvant être considérées comme autorisées ou halal. Plutôt que de convertir en fonds en conformité avec la Charia les fonds existants, qui sont déjà entièrement souscrits, il peut être préférable

de lancer de nouveaux fonds qualifiés d'islamiques afin d'attirer des investissements plus importants.

La plupart des fonds de prises de participation privées islamiques existants ont recours aux contrats classiques. Ils éliminent toutes références à riba et définissent les critères de sélection qui servent à assurer le respect de la Charia. Une approche plus radicale mais, en définitive, plus avantageuse peut consister à rédiger les contrats selon les méthodes de financement islamiques. Les contrats moudaraba et wakala peuvent être utilisés pour le financement des prises de participation privées islamiques, les investisseurs partageant les bénéfices et les pertes au titre des premiers, mais assumant seuls la responsabilité des pertes au titre des seconds. Au titre des contrats wakala, l'investisseur perçoit tous les bénéfices, l'agent ou wakil percevant des honoraires<sup>65</sup>. Les contrats moucharaka, une forme d'accord de coentreprise, sont également possibles, les investisseurs partageant collectivement les bénéfices et les pertes pendant la durée du projet.

<sup>64</sup> [www.ecpinvestments.com/news/1514.xml](http://www.ecpinvestments.com/news/1514.xml)

<sup>65</sup> Mohamad Nedal Alchaar, "Private equity investment through Islamic finance", in Chézarad Ameer, (editor), *Islamic Alternative Investments: A Guide to Managing and Investing in Shariah Compliant Private Equity, Real Estate and Hedge Funds*, Private Equity International Publications, London, 2008, pp. 51-5..

## 8. Conclusions

Il existe beaucoup de place pour les services bancaires et la finance islamique en Afrique du Nord. Ceux-ci pourraient potentiellement contribuer un mode de développement plus inclusif qui assure la cohésion sociale en favorisant le partage équitable des risques et des bénéfices entre les fournisseurs et utilisateurs des ressources.

En outre les banques islamiques sont en mesure de proposer une gamme plus large de contrats que leurs homologues classiques, qui ont pour vocation exclusive de satisfaire des besoins de financement particuliers. Depuis plus de quatre décennies, les contrats financiers islamiques modernes ont fait preuve d'innovation, un processus appelé ijihad en droit islamique. Le dialogue entre les érudits de l'Académie Fiqh islamique internationale, les spécialistes du droit commercial et les professionnels de la finance ont mis au point un large éventail de solutions financières qui peuvent être considérées comme conformes à la Charia. En d'autres termes, loin de la renvoyer à l'époque où l'intermédiation financière était peu développée, les défenseurs de la

finance islamique ont contribué à élaborer des contrats financiers à usages multiples dans les économies modernes. Bien qu'il ne faille pas considérer les services bancaires islamiques comme une panacée permettant de relever les défis du développement, ceux-ci pourraient jouer un rôle positif dans des régions telles que l'Afrique du Nord.

De plus, un avantage potentiel des banques islamiques tient au fait qu'elles peuvent mobiliser les ressources des pieux qui ne sont pas disposés à traiter avec les banques axées sur les intérêts. Cette raison peut expliquer certains dépôts dans les banques islamiques en Afrique du Nord. Toutefois, il est encore plus important que ces institutions soient en mesure de mobiliser des fonds au sein du GCC, tant auprès de leurs promoteurs que des expatriés d'Afrique du Nord qui y travaillent. La mobilisation de ces fonds permettrait de diversifier un peu plus les sources d'investissement étrangers dans la région permettant un ainsi d'accélérer son développement tout en réduisant sa dépendance face à ses principaux partenaires économiques actuels.

## Annexes : Études de cas relatives aux banques islamiques en Afrique du Nord

### A.1 Égypte

#### A.1.1 Banque Faisal Islamique d'Égypte

En tant que la banque commerciale islamique la plus ancienne d'Égypte, il est opportun de passer en revue d'abord les activités de Faisal Islamic Bank of Egypt. Celle-ci ne figure pas parmi les dix premières banques égyptiennes. Cependant, elle dispose d'un réseau de 14 succursales et son actif s'élève à environ 27,7 milliards de LE (3,46 milliards d'euros). Plus de 70 pour cent de son financement provient de ce qu'elle décrit comme des pools d'épargne, dont la majorité est constituée de comptes d'investissement placés sur une base de moudaraba. En d'autres termes, les déposants partagent les bénéfices de la banque, plutôt que de percevoir des intérêts en retour. L'on estime à environ 50 millions de LE le montant total des dépôts sur comptes courants auprès des banques qui n'assurent aucun revenu, mais peuvent être retirés à vue et non moyennant un préavis. Cependant, étant donné que le taux d'inflation en Égypte dépassait 16 pour cent en 2010 et a atteint 18,6 pour cent en 2011, le coût d'opportunité lié au fait de laisser les fonds en dépôt sans rendement est élevé. Par conséquent, il n'est guère surprenant que ces dépôts aient diminué en tant que pourcentage du volume total des dépôts.

Outre les dépôts en livres égyptiennes, Faisal Bank accepte des dépôts en devises, en particulier en euros, en livres sterling, en riyals saoudiens et en dollars des États-Unis. Les revenus versés au titre de ces dépôts sont en conformité avec les taux d'intérêt classiques pour chaque monnaie, et ne représentent qu'une fraction des

taux payés sur les dépôts de placement en livres égyptiennes. Néanmoins, dans la mesure où l'on s'attend à ce que la livre égyptienne continue de se déprécier, de nombreux expatriés égyptiens dans le Golfe ou en Europe préfèrent maintenir leurs dépôts en devises.

Cependant, la Faisal Banque a eu davantage de succès en ce qui concerne l'attraction des dépôts par rapport au déploiement des fonds. En acceptant les dépôts en devises, elle doit couvrir le risque de change en plaçant les fonds en euros et dollars EU dans d'autres banques, plutôt que de financer des activités commerciales en Égypte. Par conséquent, le 31 décembre 2009, un montant de 14,8 milliards de LE, soit plus de la moitié de son actif, était constitué de dépôts auprès d'autres banques et seul un montant de 5,5 milliards de LE avait été avancé aux clients. Les fonds placés auprès d'autres banques devaient être utilisés conformément à la Charia, une assurance donnée par la Banque de crédit et de commerce international (BCCI)<sup>66</sup>. Faisal Bank a été étroitement associée aux activités de BCCI pendant les années 80. Mais, lorsque BCCI a été liquidée sur décision de la Haute cour de Londres, le 14 janvier 1992, pour comptabilité mensongère, Faisal Bank a dû faire face au spectre de pertes catastrophiques. Au fil du temps, à mesure que les activités de BCCI étaient liquidées et son actif légitime vendu, Faisal Bank a reçu une série de paiements de dividendes. Toutefois, au 31 décembre 2009, 272 millions de LE étaient encore dus à Faisal Bank, 17 années après la liquidation de BCCI<sup>67</sup>.

Sous bien des rapports, Faisal Bank a agi en tant que société de portefeuille et non en tant que banque, créant une large

Tableau A.1 : Sociétés de Faisal Islamic Group

Secteur	Nombre	Millions de LE
Agropastoral	2	95
Industriel	19	1 201
Produits pharmaceutiques	4	142
Placements	4	5
Commerce international	3	25
Logement	5	220
Institutions financières	17	1 270
Informatique	6	202
Autres	9	235
<b>Total</b>	<b>69</b>	<b>5 314</b>

Source: Faisal Islamic Bank, Rapport annuel, Le Caire, 2009.

gamme de sociétés en Égypte et à l'étranger et pris des parts dans celles-ci. Le Tableau A.1 ci-dessous présente les secteurs et montants des placements. Nombre de ces actifs ont un caractère à long terme, certains remontant aux années 80, mais il y a lieu de se demander si une banque de taille relativement modeste dispose des compétences de gestion nécessaires pour superviser et assurer le suivi efficace de nombreux placements dispersés sur le plan géographique. Les bénéfices de Faisal Bank s'élevaient à 123 millions de LE en 2009, contre 85 millions de LE en 2008. Cependant, le rendement de l'actif ne représentait que 0,48 pour cent, soit un peu plus du dixième du pourcentage du revenu d'Al Rajhi Bank of Saudi Arabia, la plus grande banque islamique cotée en bourse<sup>68</sup>.

#### A.1.2 Banque Al Baraka Égypte

La filiale égyptienne de la banque Al Baraka, basée à Bahreïn, a une longue présence sur le marché égyptien,

à l'instar de Faisal Bank, et dispose d'un réseau de 24 succursales qui est plus vaste que celui de sa rivale. Ses actifs et passifs s'élèvent à 13 milliards de LE, avec des dépôts-clients à peine inférieurs à 11,5 milliards de LE. Al Baraka a restructuré ses opérations en 2009 et se considère, à présent, comme une banque de détail. Par conséquent, un montant croissant de son financement concerne sa clientèle nationale et vise, notamment l'achat de logements, de biens de consommation durables et de véhicules. Bien que la banque accepte des dépôts en euros et en dollars des États-Unis, la plupart des dépôts et financements sont libellés en livres égyptiennes.

Le Tableau A.2 ci-dessous présente la distribution du financement d'Al Baraka, dont plus de 5 milliards de LE pour le financement des clients selon les méthodes mourabaha, moudaraba et moucharaka. Le premier sert essentiellement à l'achat de véhicules et de biens de consommation durables, tandis que le financement sous

<sup>66</sup> Pour un profil de BCCI, voir Rodney Wilson, *Banking and Finance in the Arab Middle East*, Macmillan, London, 1983, pp. 64-69.

<sup>67</sup> Faisal Islamic Bank of Egypt, *Annual Report*, Cairo, 2009, note 8.

<sup>68</sup> *The Banker*, Top 500 Islamic Financial Institutions, *Financial Times Business*, London, November 2010, pp. 34-35.



forme de partenariat moucharaka est utilisé pour les hypothèques résidentielles et commerciales. Près de 4 milliards de LE ont été déposés auprès d'autres banques, essentiellement la contrepartie des dépôts en dollars EU et en Euros.

Les opérations de Al Baraka ont généré un bénéfice avant impôts de 94 millions de LE au cours de l'exercice clos au 30 septembre 2009, puis de 108 millions de LE au titre de l'exercice clos au 30 septembre 2010. Le rendement de l'actif ne représentait que 0,45<sup>69</sup>. Le rendement du financement de Al Baraka a crû, passant de 61,7 millions de LE au cours de l'exercice clos au 30 septembre 2009 à 67,4 millions de LE au titre de l'exercice clos au 30 septembre 2010. Toutefois, le coût de son financement est passé de 41 millions de LE à près de 48 millions de LE<sup>70</sup>. Ceci a réduit les marges de la banque et sa rentabilité n'a pu se redresser légèrement que suite à une légère augmentation de ses commissions. En d'autres termes, bien que Al Baraka Bank Egypt se développe et ne souffre pas des problèmes dont Faisal Bank a hérité, son taux de croissance est modeste et l'échelle des activités et de la rentabilité semble laisser à désirer, au regard de son réseau relativement développé.

### A.1.3 Banque Al Watani

À la différence de Faisal Bank et Al Baraka, Al Watani est essentiellement une banque classique, mais propose des facilités de dépôts islamiques et un financement en conformité avec la Charia. Elle a été créée en 1980 en tant que banque privée ayant vocation à financer le secteur privé en plein essor de l'Égypte. Cependant, en 2007, elle a été rachetée par National Bank of Kuwait (NBK), la principale banque dans son pays d'origine, qui dispose d'un important réseau international de filiales. Depuis ce rachat, NBK a beaucoup investi dans Al Watani Bank, développé son réseau et l'a porté à 36 succursales à la fin de 2010. Par ailleurs, elle a introduit des systèmes informatiques de pointe permettant à ses clients égyptiens de bénéficier des mêmes services en ligne d'excellente qualité et conviviaux que ceux du Koweït. Certains clients sont membres de familles égyptiennes travaillant au Koweït, mais la plupart d'entre eux sont des Égyptiens de classe moyenne qui travaillent dans leur propre pays.

Al Watani Bank propose des dépôts à vue, appelés comptes islamiques « sûrs », avec des retraits à partir des GAB et des chèquiers, ainsi que des facilités de

Tableau A.2 : Actif d'Al Baraka Egypte

Actif	Millions de LE au 30/9/2010	Millions de LE au 30/9/2009
Soldes de caisse et de CBE	1 218	1 071
Montants dus par les autres banques	3 810	3 249
BT et titres d'État	749	727
Placements auprès d'autres banques	474	725
Mourabaha, moudaraba & moucharaka	5 062	4 422
Actif disponible pour vente	74	100
Arrivés à échéance	1 255	917
Autres	370	351
Immobilisations	85	59

Source : Al Baraka, Bilan, Le Caire, 30/9/2010.

<sup>69</sup> The Banker, Top 500 Islamic Financial Institutions, Financial Times Business, London, November 2010, pp. 34-35.

<sup>70</sup> Al Baraka, Balance Sheet, Cairo, 30/9/2010.

paiement en ligne. Aucun revenu n'est payable sur ces comptes, mais pour l'épargne, des comptes de placements sont proposés sur une base de moudaraba, le client partageant le bénéfice de la banque, plutôt que de percevoir des intérêts. Ceux-ci sont proposés en livres égyptiennes à toute personne âgée de plus de 21 ans. Pour des revenus plus élevés, les clients peuvent investir dans des certificats de dépôt de trois années sur lesquels un revenu trimestriel est versé, en général dans le compte de dépôt à vue du client, bien qu'il puisse être réinvesti dans d'autres certificats de trois années. Ceux-ci sont comparables aux certificats de dépôt classiques, mais le revenu repose sur un partage du bénéfice et non sur l'intérêt. Il n'existe pas de marché secondaire des certificats islamiques qui sont généralement gardés jusqu'à leur échéance.

En ce qui concerne la finance islamique, Al Watani Bank offre un mourabaha personnel et un mourabaha véhicule. Pour ces deux formes de financement, les clients doivent être employés, âgés de 25 à 60 ans à l'échéance du financement et avoir un salaire brut annuel minimum de 18 000 LE. Un garant est nécessaire. S'agissant du mourabaha personnel, le montant minimum est de 10 000 de LE et le maximum de 200 000 LE, avec une période de financement de 6 mois à 5 ans. Pour un mourabaha véhicule, un montant pouvant atteindre 85 pour cent de la valeur de la voiture peut être approuvé, le minimum étant 25 000 LE et le maximum 250 000 LE<sup>71</sup>. La période de remboursement est de 6 mois au minimum et est de 6 années au maximum pour le financement des véhicules. Le financement des véhicules est disponible tant pour les clients employés dont le salaire est versé dans un compte à Al Watani que pour les clients autoemployés jugés solvables. Au titre de mourabaha véhicule, la banque achète la voiture au nom du client, qui paie ensuite des mensualités fixes plus une majoration pour rendre la transaction rentable pour la banque. Ces paiements échelonnés couvrent l'achat du véhicule

auprès de la banque par le client, celui-ci étant le propriétaire ultime du véhicule. Avec mourabaha personnel, la banque achète un bien au nom du client qui acquiert également la propriété par le biais des paiements échelonnés différés. Cependant, dans ce cas, la banque organise la vente du bien au profit d'une tierce partie, qui effectue un paiement dont est crédité le compte du client. En conséquence, le client obtient des espèces à des conditions similaires à celles d'un prêt personnel.

À Al Watani, les comptes vérifiés au titre des dépôts islamiques et du financement conforme à la Charia ne sont pas séparés des dépôts et prêts classiques. Il s'agit tout simplement d'une question d'établissement de rapports financiers, ce qui ne signifie pas que les fonds islamiques et les fonds axés sur les intérêts sont mélangés. Les dépôts des clients sont passés de 13 milliards de LE en 2008 à près de 15 milliards de LE en 2009, mais nul ne connaît le montant des dépôts islamiques. Le montant total du passif et de l'actif est passé de 13,2 milliards de LE à 14,8 milliards de LE au cours de la même période, le volume des prêts supposés classiques étant passé de 6,1 millions de LE à 6,3 millions de LE<sup>72</sup>. Cependant, les investissements liés aux « ventes » sont passés de 972 millions de LE à 2,8 milliards de LE, représentant probablement les achats mourabaha, ce qui signifie que les activités islamiques de la banque se développent plus rapidement que ses activités classiques.

Al Watani Bank propose un financement sous forme de partenariat moucharaka à ses clients institutionnels, ainsi que mourabaha, ce dernier mécanisme prenant en compte les lettres de crédit, ainsi que le financement direct du commerce. Moucharaka offre des périodes plus longues, mais n'a pas encore été utilisé pour le financement des logements en Égypte, sa principale application par les banques islamiques dans le Golfe, en Malaisie et au Royaume-Uni.

<sup>71</sup> [www.alwatany.net/islamicbanking/retail/morabaha/morabaha\\_en\\_gb.aspx](http://www.alwatany.net/islamicbanking/retail/morabaha/morabaha_en_gb.aspx)

<sup>72</sup> Al Watani Bank, Annual Report, Cairo, 2009.

### A.1.4 Succursales islamiques des banques publiques égyptiennes

Les banques publiques égyptiennes ont créé des filiales islamiques dans les années 80, notamment National Bank of Egypt, qui dispose d'une seule succursale islamique sise à 92, Tahrir Street à Dokki, un quartier huppé du centre du Caire, et Bank Misr, la plus ancienne banque d'Égypte, dont le réseau compte 32 succursales islamiques à travers le pays. Bank Misr a été la première banque publique à entreprendre la finance islamique. Toutes ses activités en conformité avec la Charia sont supervisées par le président du Comité Fatwa à l'Université Al-Azhar, le centre le plus ancien d'érudits islamiques au monde. Les fonds sont séparés, mais aucun compte séparé n'est publié pour les activités respectueuses de la Charia. Par conséquent, les montants des dépôts et du financement islamiques ne sont pas publiés, bien qu'ils puissent représenter un pourcentage considérable de l'actif-passif de la banque.

Les succursales islamiques acceptent des dépôts en livres égyptiennes et en dollars américains, et délivrent des certificats de dépôt dans les deux monnaies. Bank Misr propose également un fonds islamique qui investit

dans les prises de participation respectueuses de la Charia, notamment dans les sociétés cotées à la Bourse du Caire. Le Fonds IV de Misr a été lancé le 24 octobre 2006 avec un capital initial de 200 millions de LE, dont 10 millions de LE ont été souscrits par Bank Misr elle-même comme financement initial en vue de renforcer la confiance<sup>73</sup>. La commission de gestion s'élève à 0,45 pour cent de la valeur de l'actif net plus des frais bancaires de 0,5 pour cent. Il existe également une commission de résultat de 7,5 pour cent sur les bénéfices annuels nets, lorsque ceux-ci dépassent 10 pour cent ou le revenu moyen des dépôts islamiques de Bank Misr plus 3 pour cent. Cette commission semble raisonnable et similaire à celles d'autres fonds islamiques opérant ailleurs. Près de 75 pour cent des fonds sont investis dans des prises de participation dont 17 pour cent dans des dépôts à terme et 7 pour cent dans des actifs liquides. Bank Misr dispose de trois fonds classiques et l'expérience en matière de gestion de ceux-ci a été utile pour le fonds islamique. Les investisseurs ont bénéficié d'une plus-value de 47 pour cent en 2007. Cependant, celle-ci a été suivie d'une perte de 64 pour cent en 2008, lorsque la Bourse du Caire s'est effondrée suite à la crise financière mondiale. Depuis, les prix se sont redressés, mais l'on attend de savoir l'impact du soulèvement populaire de 2011.

## A.2 Tunisie

### A.2.1 Al Baraka Tunisie

Le but des banques tunisiennes offshore consiste à attirer les dépôts des expatriés tunisiens, en général en dollars EU et, dans une moindre mesure, les dépôts des expatriés occidentaux qui vivent en Tunisie ou visitent souvent le pays. Al Baraka Bank, qui concentre ses activités essentiellement sur les premiers, a été portée sur les fonts baptismaux en 1983, après avoir reçu une licence de banque offshore. Au départ, elle s'appelait Beit Ettamwil Saoudi Tounsi (BEST) Bank, avant que tout le groupe Al Baraka ne soit restructuré avec le même logo au niveau international. Au départ, il existait une forte opposition politique à la création d'une banque islamique, en raison essentiellement des craintes du Président Bourguiba concernant les activités des groupes islamiques. Cependant, d'autres ne voulaient pas tourner le dos aux capitaux du Golfe et aux opportunités d'investissement connexes<sup>74</sup>. Par conséquent, en 1985, suite à un amendement de la

législation offshore, Al Baraka Bank a été autorisée à entreprendre des activités bancaires offshore, pour autant que ses dépôts ne dépassent pas un pour cent du volume global des dépôts du système bancaire tunisien, une condition qui limite plutôt sérieusement les possibilités d'expansion.

Al Baraka Tunisie compte quatre succursales à Tunis, outre son siège, deux succursales à Sfax et une à Sousse. Les comptes sont libellés en dinars tunisiens et en dollars des États-Unis. Il s'agit, notamment de comptes d'épargne et de placement sous réserve d'un préavis de trois mois, six mois et une année pour les retraits. Étant donné que les dépôts ont une structure moudaraba, les déposants partagent les bénéfices de la banque, les revenus les plus élevés étant versés aux déposants qui retirent leurs fonds moyennant un préavis d'une année. Le revenu des dépôts en dinars tunisiens est plus élevé que celui des dépôts en dollars des États-Unis, reflétant l'inflation en Tunisie, bien que celle-ci soit passée de 5 pour cent en 2009 à 3,5 pour cent en 2010. Toutefois, l'on s'attend à ce qu'elle augmente de nouveau en 2011.

Tableau A.3 : États financiers de Al Baraka Tunisie, millions de \$ EU

Désignation	2009	2008
Dépôts des clients	395,6	369,7
Dépôts des banques	36,5	13,6
Soldes bancaires	132,0	131,4
Créances sur les clients	229,8	227,9
Opérations sur valeurs	134,6	81,7
Titres de placement	6,9	7,2
Immobilisations	5,2	4,3
Total actif	523,3	461,3

Source : Al Baraka Bank, Rapport annuel, Tunis, 2009.

<sup>74</sup> Robert P. Parks, "Aiyuu Bank Islami? The marginalization of Tunisia's BEST Bank", in Clement Henry and Rodney Wilson, (editors), *The Politics of Islamic Finance*, Edinburgh University Press, 2004, pp. 240-263

<sup>73</sup> [www.banquemisr.com/sites/EngBM/Pages/ElHassan.aspx](http://www.banquemisr.com/sites/EngBM/Pages/ElHassan.aspx)

En dépit des contraintes auxquelles elle doit faire face, Al Baraka Tunisie est parvenue à attirer des dépôts de clients atteignant près de 400 millions de dollars tel qu'il ressort du Tableau A.3. Il existe d'importantes transactions interbancaires, notamment avec d'autres banques du groupe Al Baraka. Les créances sur les clients, notamment au titre de mourabaha continuent de croître, tout comme les titres, en général sous forme de sukuk.

Les bénéfices de Al Baraka Bank Tunisie ont reculé légèrement, passant de 19,47 millions de \$ EU en 2008 à 19,43 millions de \$ en 2009, les bénéfices distribués aux déposants passant de 10,4 millions de \$ à 9,1 millions de \$. Les revenus nets ont crû légèrement, et le rendement global de l'actif s'est établi à 1,96, dépassant celui de l'actif d'Al Baraka Bank en Égypte<sup>75</sup>. Al Baraka Bank Tunisie a été très transparente dans l'établissement de rapports sur les activités respectueuses de la Charia. Dans le Rapport annuel 2009, le Président du Conseil de la Charia, Abdulelah Sabbahi, a attiré l'attention sur les revenus de la Société de crédit-bail tuniso-saoudienne sous forme d'intérêts qui n'étaient pas en conformité avec la Charia. Ces revenus ont été utilisés pour l'aide aux écoles coraniques plutôt que d'être versés dans les bénéfices de la banque<sup>76</sup>.

### A.2.2 Banque Noor Tunisie

Noor Bank, la troisième banque islamique en Tunisie<sup>77</sup> est une institution basée à Dubaï qui a été créée en 2007. Elle compte des succursales dans les autres émirats, notamment Abu Dhabi et Sharjah<sup>78</sup>. Le bureau de représentation à Tunis a été ouvert en 2008 et est géré

depuis Dubaï. Noor Bank a eu la malchance d'être lancée tout juste avant la crise financière mondiale, ce qui a rendu difficile la mobilisation des capitaux. En revanche, elle a eu la chance de ne pas être trop exposée à la bulle immobilière de Dubaï. Elle doit encore faire des bénéfices et demeure relativement modeste par rapport à des institutions établies de longue date telles que Dubai Islamic Bank, son actif étant inférieur d'un tiers à celui de cette dernière. La Tunisie a adopté une politique « attentiste »<sup>79</sup>. La banque entend maintenir son bureau de représentation, sans assurer une présence totale, tant que l'économie n'aura pas été redressée. Les principales perspectives d'avenir concernent l'industrie du tourisme et les loisirs de la Tunisie, qui intéresse les promoteurs basés à Dubaï. Les EAU ont déjà effectué en Tunisie des investissements estimés à plus de 2,2 milliards de \$ EU. Mais, les investissements futurs dépendront de la reprise du secteur touristique tunisien.

D'une manière générale, il va sans dire qu'il existe des potentialités considérables pour la finance islamique en Tunisie. L'on s'attend à ce que les intérêts familiaux de l'ancien régime dans Bank Zitouna ne ternissent pas la réputation et l'image des services bancaires islamiques dans le pays. Les liens entre la Tunisie et le Golfe se développeront inmanquablement à plus long terme et la finance islamique pourrait faire partie intégrante de ces relations. Cependant, tout dépendra, dans une large mesure, de la croissance future de l'économie tunisienne et de la capacité de son nouveau gouvernement à créer un cadre propice à l'investissement privé. Les banques islamiques peuvent faciliter l'investissement, mais ne seront pas le moteur de la croissance.

## A.3 Algérie

### A.3.1 Banque Al Salam

Le groupe financier Al Salam a été créé au Soudan en 2005. Mais, très tôt il a transféré ses activités à Bahreïn qui était considéré comme un pays plus prometteur pour la mobilisation des ressources. L'offre publique initiale de la banque s'élevait à plus de 7 milliards de \$ EU, le montant le plus élevé dans l'histoire de Bahreïn, ce qui lui a valu une cotation à la bourse de Bahreïn en avril 2006 et rapidement après sur le marché financier de Dubaï en mars 2008. Au nombre de ses principaux investisseurs figurent Amlak Finance, Dubai Holdings, Dubai Investment Group, Emaar Properties et Global Investment House. Malheureusement, ces investisseurs ont tous perdu des montants considérables, suite à la crise immobilière à Dubaï. Dans le cas de Amlak, une société de prêts hypothécaires, il s'en est suivi une quasi faillite, bien qu'elle soit en voie de restructuration afin d'éviter son effondrement. De toute évidence, les perspectives de la mobilisation de ressources par le truchement de placements conformes à la Charia en Algérie à court ou à moyen terme ne sont guère prometteuses, compte tenu des contraintes financières auxquelles les investisseurs potentiels doivent faire face.

### A.3.2 Banque Al Baraka Algérie

En général, les nouveaux venus sont plus réticents à prendre les risques que des banques établies de longue date telles

qu'Al Baraka. Sa présence est nettement plus marquée que celle d'Al Salam Bank, avec vingt succursales à travers l'Algérie, en attendant la création prochaine de six autres. En effet, ses opérations sont plus développées que celles d'Al Baraka en Tunisie, en raison de la taille plus importante du pays. Le Tableau A.4 ci-dessous présente les principaux éléments du bilan, avec un volume important et croissant de dépôts de placements sur une base de mourabaha, des dépôts à vue en hausse et un niveau élevé de créances, pour l'essentiel, sous forme de mourabaha.

Al Baraka Algérie affiche un rendement de l'actif élevé, dépassant 8,15 pour cent. Cependant, en raison d'un taux d'inflation de près de 6 pour cent et de la dépréciation de la monnaie, ces résultats sont moins impressionnants qu'il n'y paraît. Al Baraka Algérie dispose d'un actif plus important que celui d'Al Baraka Tunisie. Toutefois, sa taille est plus modeste que celle d'Al Baraka Égypte. Elle demeure en marge de l'industrie bancaire en Algérie, dans la mesure où ses actifs ne représentent qu'une fraction de ceux des principales banques classiques, notamment Banque nationale d'Algérie, Crédit populaire d'Algérie ou Caisse d'épargne et de prévoyance. Les analystes déplorent la dépendance excessive d'Al Baraka Algérie de mourabaha qui représente plus de 80 pour cent de son financement et de ses créances douteuses, bien que cette situation se soit améliorée ces dernières années<sup>80</sup>. En 2005, la banque comptait 65 000 clients, mais il convient de placer ce chiffre dans le contexte de la population de l'Algérie qui dépasse 34 millions d'habitants.

Tableau A.4 : Banque Al Baraka Algérie, actif et passif (milliards de dinars algériens)

Désignation	2008	2007
Dépôts auprès de la banque centrale	11.6	12.7
Créances	48.7	35.5
Actif total	72.5	56.2
Dépôts à vue	12.7	10.6
Dépôts de placements	39.8	34.3
Autres passifs	7.0	5.3

Source : Al Baraka Algérie, Rapport annuel, Alger, 2008.

Note : 1 € = 99,95 dinars algériens ; 1 \$ EU = 72,75 dinars algériens.

<sup>80</sup> Abdelhafid Benamraoui, "Islamic banking: the case of Algeria", *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, Volume 1, Number 2, 2008, pp. 113-131.

<sup>75</sup> *The Banker*, Top 500 Islamic Financial Institutions, *Financial Times Business*, London, November 2010, pp. 36-38

<sup>76</sup> Al Baraka Bank, Rapport annuel, Tunis, 2009, p. 15.

<sup>77</sup> Noor en arabe signifie la lumière.

<sup>78</sup> [www.noorbank.com/ae/english/index.aspx](http://www.noorbank.com/ae/english/index.aspx)

<sup>79</sup> Babu Das Augustine, "Noor Islamic Bank to revive regional ambitions", *Gulf News*, Dubai, 21st February 2011.

## A.4 Maroc

Bien que les avis soient partagés en ce qui concerne les avantages de la finance islamique au Maroc, d'aucuns le considérant comme une question politique, il existe une prise de conscience populaire croissante concernant le développement des services bancaires islamiques dans d'autres pays. Par conséquent, pour certains, notamment les banquiers du secteur classiques marocain, les services bancaires islamiques sont considérés de plus en plus comme une proposition commerciale et non une considération politique.

La résistance aux services bancaires classiques axés sur les intérêts s'est traduite également par le développement de l'intermédiation financière islamique informelle et non réglementée. L'on craint, cependant, que ces institutions soient utilisées pour le blanchiment d'argent, voire le financement du terrorisme. L'on craint également que les investisseurs dans ces institutions soient induits en erreur, comme ce fut le cas avec Al-Rayyan Company en Égypte, ce qui pourrait non seulement se traduire par l'exploitation des déposants, mais également causer des préjudices systémiques à l'ensemble du système financier.

Face à ces préoccupations, Bank Al-Maghrib a étudié différentes options pour le développement des services bancaires islamiques à partir de 2005. En mars 2007, suite aux discussions engagées, le Gouverneur de Bank Al-Maghrib, Abdellatif Jouahri, a annoncé que les produits les plus répandus de la finance islamique seraient autorisés au Maroc, en particulier le financement du commerce à l'aide de mourabaha, le crédit-bail idjara et moucharaka pour les coentreprises<sup>81</sup>. Le gouverneur a précisé qu'aucune banque islamique spécialisée ne se verrait accorder un agrément, mais que ces produits pourraient être proposés par les banques commerciales existantes. Par ailleurs, selon Abdellatif Jouahri, étant donné que 53 pour cent des dépôts bancaires au Maroc

sont sous forme de comptes courants non créditeurs d'intérêts, il n'est pas nécessaire d'introduire des facilités dédiées pour les dépôts islamiques. Cependant, ceci ne prend pas en compte la question du mélange des fonds, en particulier l'utilisation de dépôts non créditeurs d'intérêts pour financer les prêts productifs d'intérêts, la pratique normale des banques commerciales que proscrivent la plupart des experts de l'islam.

Néanmoins, ces mesures ont été bien accueillies par Saadeddin Othmani, Secrétaire général du Parti pour la justice et le développement islamique, le parti islamique représenté au Parlement marocain qui soutient depuis longtemps la finance islamique. L'adoption des produits par le public a cependant été plus lente que prévu, essentiellement parce que les banques commerciales marocaines n'ont pas fait la promotion des services bancaires islamiques et les produits sont onéreux<sup>82</sup>. D'aucuns affirment que les banques commerciales ne souhaitent pas compromettre la demande pour leurs prêts classiques. Par conséquent, mourabaha a été proposé pour des échéances très courtes, avec un calendrier de remboursement plus court que ne le souhaitent la plupart des clients. Les prix ne sont guère attractifs, du fait de l'imposition de 20 pour cent au titre de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) sur idjara et de 10 pour cent sur mourabaha, tandis que les prêts commerciaux sont exonérés de TVA<sup>83</sup>. De l'avis des autorités, étant donné que mourabaha nécessite un achat et une vente, il devrait être soumis à la taxe. Idjara nécessite également l'achat et le paiement ultérieur de loyers.

À ce jour, l'unique tentative de commercialisation d'un produit financier islamique au Maroc est à mettre à l'actif de Wafasalaf, une société de financement de biens de consommation spécialisée dans le crédit-bail automobile et le financement de l'amélioration de l'habitat. Son financement automobile Taksit est structuré sur une base

de mourabaha. Wafasalaf achète le véhicule et le revend à tempérament au client plus un montant supplémentaire à titre de bénéfice pour elle<sup>84</sup>. Ce type de financement a été étendu récemment aux articles ménagers, notamment

les téléviseurs et le mobilier, ainsi que des équipements de cuisine tels que les réfrigérateurs. En dépit de ces progrès initiaux, il va sans dire que le développement de la finance islamique au Maroc sera lent.

<sup>81</sup> Mawassi Lahcen, "Morocco permits commercial banks to market Islamic banking products", *Magharebia*, Tunis, 23rd March 2007.

<sup>82</sup> Sarah Touahri, "Islamic banking products spark interest in Morocco", *Magharebia*, Tunis, 21st July 2007.

<sup>83</sup> Staff writer, "Islamic banking in the Magreb", *The North African Journal*, Tunis, 21st February 2009.

<sup>84</sup> [www.wafasalaf.ma/Pages/CreditAutomobile.aspx](http://www.wafasalaf.ma/Pages/CreditAutomobile.aspx)

## A.5 Libye

Les enquêtes antérieures sur les attitudes à l'égard des services bancaires islamiques en Libye ont mis en évidence un soutien populaire considérable, même si les sondés n'étaient pas très familiers avec les services proposés et vu le manque d'expérience en matière de mourabaha, idjara et concernant les autres formes de financement islamique en Libye. La première étude, exécutée par Amal Kumati, a comporté un travail sur le terrain en Libye en 2006, notamment à Benghazi et à Tripoli. L'adhésion populaire pour les services bancaires islamiques était manifeste dans ces deux villes<sup>85</sup>. Les entretiens à la banque centrale ont montré qu'il existait un intérêt pour la finance islamique, en dépit du fait que la banque n'avait pas le statut d'observateur à l'IFSB, a fortiori celui de membre.

Une deuxième étude plus importante exécutée par Alsadek Gait en 2008 a porté sur 385 clients de détail, 296 entreprises et 134 employés de banque. Elle visait à vérifier leurs opinions sur la finance islamique<sup>86</sup>. Il n'est guère surprenant que la religion ait été la principale motivation. Toutefois, l'étude a également montré que la sensibilisation sur les produits de financement islamique disponibles dans d'autres juridictions, l'âge et la situation socioéconomique, ont également une incidence sur les attitudes. Il existe un soutien plus important de la part des jeunes les plus instruits et de ceux qui ont voyagé le plus.

Deux évolutions récentes montrent que les services bancaires islamiques pourraient voir le jour en Libye tôt ou tard. Tout d'abord, en 2010, la Banque centrale de Libye a lancé un appel à proposition aux banques étrangères pour des coentreprises dans le cadre des initiatives d'ouverture du système bancaire libyen. L'objectif était de fournir une large gamme de services bancaires à des prix plus compétitifs afin de soutenir l'économie libyenne. Trois banques européennes, en

l'occurrence Unicredito SpA, HSBC et Standard Chartered, ont été sélectionnées, ainsi que trois banques arabes, à savoir Qatar Islamic Bank, Mashreq Bank et Emirates NBD (Banque nationale de Dubai)<sup>87</sup>. Toutes ces institutions ont préparé des offres de licence à juin 2010, qui sont en train d'être étudiées par la banque centrale. L'obtention d'une licence d'exploitation par Qatar Islamic Bank pourrait être intéressante, car elle dispose déjà de filiales à Londres et possède Arab Finance House à Beyrouth et Asia Finance House à Kuala Lumpur, qui sont toutes deux des banques islamiques dédiées dont les activités concernent essentiellement la gestion d'actifs.

La deuxième initiative, qui remonte à janvier 2011, a été prise par Gumhouria Bank, la deuxième plus grande banque de Libye dont l'actif est estimé à 6,46 milliards de \$ EU et qui dispose de 5 800 employés et 142 succursales. Cette banque a été créée en 2008, en même temps qu'Al Ummah Bank. Gumhouria Bank envisage de créer une filiale qui proposera des produits financiers islamiques et de reconvertir sept de ses succursales pour fournir ces produits exclusivement. La formation du personnel sera également nécessaire, ainsi qu'une campagne de promotion pour attirer tant les clients qui utilisent déjà les services classiques de la banque que de nouveaux clients, notamment ceux d'autres banques et les jeunes qui ouvrent leur premier compte bancaire. Bien que ces évolutions puissent être retardées par les perturbations liées au soulèvement populaire de février 2011 et à ses conséquences, l'élan existe et Gumhouria Bank devrait fournir des services financiers islamiques, avec pour concurrente éventuelle une succursale de Qatar Islamic Bank dont la création est prévue en Libye. Des pourparlers ont déjà été engagés entre les banques commerciales et la Banque centrale de Libye concernant la réglementation de la finance islamique et l'on s'attend à ce qu'ils reprennent et se poursuivent une fois que la situation se sera améliorée dans le pays<sup>88</sup>.

## A.6 Mauritanie

Al Baraka compte trois succursales dont deux à Nouakchott, la capitale, et une à Teveragh-Zeina<sup>89</sup>. Le montant total de l'actif de la banque est estimé à 992 millions de \$ EU<sup>90</sup>. Al Baraka Mauritanie fournit des services bancaires de détail et commerciaux. Elle a été rebaptisée récemment Banque Al Wava et n'a pas abandonné la marque du Groupe Al Baraka.

En 2007, le rendement de l'actif de la banque n'était que de 0,01 pour cent et ses bénéfices étaient inférieurs à 100 millions de \$ EU. À ce jour, aucun rapport financier

n'a été publié pour 2008 et 2009. Les activités de la banque concernent essentiellement la gestion des transferts des Mauritaniens travaillant à l'étranger. Par ailleurs, l'institution est membre du réseau MoneyGram. Elle propose également des services de cartes de débit et de chèques aux personnes qui disposent des comptes courants. Bien que la banque centrale possède des parts limitées dans la Banque Al Wava et tient lieu d'autorité de régulation, il n'existe aucune disposition juridique ou réglementaire spécifique en Mauritanie pour régir les services bancaires islamiques. En outre, la Banque centrale n'est pas membre de l'IFSB.

<sup>85</sup> Amal Kumati, *Commercial Banking in Libya and the Potential for Islamic Banking*, PhD Thesis, Durham University, United Kingdom, 2008.

<sup>86</sup> Alsadek Hesain Abdelsalam Gait, *Libyan Attitudes towards Islamic Methods of Finance: An Empirical Analysis of Retail Consumers, Business Firms and Banks*, PhD Thesis, Griffith University, Australia, 2009.

<sup>87</sup> Lamine Ghanmi, "Libya picks banks qualified for licence bids, Reuters, London, April 19th 2010.

<sup>88</sup> Staff writer, "Islamic finance moves slowly into North Africa", Tripoli Post, 22nd February 2011.

<sup>89</sup> www.bamis.mr

<sup>90</sup> The Banker, Top 500 Islamic Financial Institutions, Financial Times Business, London, November 2010, pp. 59.