



Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion

**Institut Supérieur de
Comptabilité de Banque et de
Finance
(ISCBF)**

**Master Africain en Microfinance
(MAM)**

**Promotion 1
(2008-2009)**

**Mémoire de fin d'étude
THEME**

**APPROCHE REGLEMENTAIRE DE LA
MICROFINANCE ISLAMIQUE EN ZONE UEMOA :
CAS DE LA MUTUELLE D'EPARGNE ET DE CREDIT
ISLAMIQUE DU SENEGAL (MECIS)**

PRESENTE PAR :

Abdou DIARRA

DIRIGE PAR :

**M. Mansour FAYE
DG MECIS SENEGAL**

MAI 2010

DEDICACE

A mon défunt père que la terre de Kaolack lui soit légère amen,

A ma chère mère qui de tout temps est présente non seulement à la place d'une mère mais aussi d'un père, d'un frère, d'une sœur d'une amie pour nous épauler, nous encourager pour la réussite de tout ce que nous avons entrepris. Merci mère.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

REMERCIEMENT

Tout d'abord mes remerciements vont à l'endroit du projet AQUADEV à son président directeur général Eric DRISSEN pour le courage et l'idée d'organiser cette formation à Dakar qui est une première en AFRIQUE, à Félix VANDERTRISCHT pour son soutien, au personnel d'AQUADEV OUEST AFRICA, à mes amis et collègues de AQUADEV SENEGAL 7 FERLO.

A tout le personnel du CESAG plus particulièrement à Monsieur Yazi et son assistante Mme SOUMARÉ pour leur dévouement, leurs amour pour la réussite de cette première promotion.

A mon directeur de mémoire Monsieur Mansour FAYE pour le soutien, les conseils, le courage pour avoir accepté de m'encadrer vu l'actualité, la nouveauté du thème.

A mon ami et frère Monsieur Mariteuw NDIAYE,

A ma femme pour la compréhension et le soutien indéfectible.

A mon ami Monsieur Kalidou DIEDHIOU, et à tous ceux qui de près ou de loin ont contribué à la rédaction de ce document.

SIGLES ET ABREVIATIONS

AAOIFI : Organisation des Comptables et Vérificateurs des Institutions Financières Islamiques

BID : Banque Islamique de Développement

BCEAO : Banque Centrale des Etats De L'Afrique de l'Ouest

CGAP : Groupe de Consultance et d'Assistance aux Pauvres

FMI : Fonds Monétaire International

IIFM : Le Marché Financier Islamique International

IMF : Institution Financière Mutualiste

IFSB : Conseil Islamique des Services Financiers

ISFI : Industrie des Services Financiers Islamiques

MF : Microfinance

OMD : Objectifs de Développement du Millénaire

OCAIFI : Organisation Comptable et d'Audit pour les Institutions Financières Islamiques

PNUD : Programme des Nations Unies pour le Développement

PARMEC : Loi portant réglementation des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit

SFD : Système Financier Décentraliser

PSL : Paix et Salut sur Lui

LISTE DES FIGURES, TABLEAUX

Tableau 1: Instruments de Financement en Micro finance Islamique.....	27
Encadré 1 : Réplication du Modèle Grameen dans les sociétés Musulmanes.....	37
Encadré 2 : Traitement Spirituel conforme à la Chari'a.....	37
Figure 1 : Organisation de la MECIS.....	46
Tableau 2 : Pénalités.....	56
Tableau 3 : Les frais sur recouvrement.....	57
Figure 2 : Schématisation du principe de la Moucharaka.....	60

CESAG - BIBLIOTHEQUE

TABLEAU DES MATIERES

INTRODUCTION.....	1
1 ^{ère} Partie : Cadre Théorique :.....	10
Chapitre 1 : Les formes d'organisation des institutions financières islamiques et leurs caractéristiques :.....	12
1.1. Une conception de l'homme centré sur l'esprit communautaire :.....	12
1.2. Les caractéristiques des institutions financières islamiques :.....	13
1.3. Les facteurs et mesures de l'environnement musulmane :.....	14
1.4. Exclusion dans le Monde Islamique :.....	16
1.5. Comprendre les besoins des pauvres :.....	17
1.6. Approche à l'allègement de la pauvreté :.....	20
Chapitre 2 : Instruments de Microfinance Conforme à la Charia :.....	24
2.1. Instrument de mobilisation de fonds :.....	24
2.2. Instruments de Financement :.....	25
2.3. Instruments de gestion des risques :.....	29
Chapitre 3 : Différents fournisseurs de service de microfinance islamique dans le monde islamique :.....	31
3.1. Le Paysage :.....	31
3.2. Les Fournisseurs de MF informels :.....	31
3.3. Organisation basée sur les Membres :.....	32
Organisation Non Gouvernementales (ONG) :.....	33
3.4. Les institutions Financières formelles :.....	33
3.5. Les Fournisseurs de MF Islamique de par le monde :.....	34
3.6. Proche-Orient et Afrique du Nord (MENA) :.....	34
3.7. Le programme de Sanadiq (banques villageoises) de Jabal Al :.....	34
3.8. Le Mu'assasat Bayt Al-Ml du Liban :.....	35
3.9. Asie du Sud :.....	35
3.10. Les institutions de microfinance du Bangladesh :.....	35
3.11. Au Pakistan :.....	36
3.12. Asie du Sud-Est :.....	36
3. Les institutions indonésiennes de microfinance islamique :.....	38
4. Afrique au Sud du Sahara :.....	38
5. Asie centrale :.....	39

Chapitre 4 : Méthodologie de Recherche:	40
4.1. Modèle théorique standard d'élaboration d'une réglementation:	40
4.2. Les outils de collecte des données:	40
4.3. L'entretien:	40
4.4. Le Focus Group:	41
4.5. Observation:	41
4.6. Les outils de collecte des données :	42
2^{ème} Partie : Cadre Pratique :	43
Chapitre 5 : Présentation de la Mutuelle d'épargne et de crédit Islamique du Sénégal (MECIS):	45
5.1. Mission de la MECIS :	45
5.2. Les objectifs généraux:	45
5.3. Domaines d'intervention :	45
5.4. Les partenaires :	45
5.5. L'Association des élèves et étudiants musulmans du Sénégal :	45
5.6. Le Rassemblement islamique du Sénégal :	45
5.7. L'ONG international : assistance pour le développement :	46
5.8. Société d'investissement privée (sidel investi) :	46
5.9. Réseau femme active.....	46
Eligibilité	49
Crédit :	55
Chapitre 6 : Instruments de financement de la MECIS et leur mode fonctionnement conforme à la chari'a :	59
6.1. A MOUCHARAKA (mode de financement par participation) :	59
6.2. Principe :	59
6.3. Fonctionnement :	60
6.4. Les normes islamiques :	60
6.5. Gain social (Rendement) :	61
6.6. Le principe du Profit :	61
6.7. Principe de l'expérience et de la personnalité du partenaire:	61
6.8. Le principe de la garantie :	61
6.9. La distribution des gains:	62
Chapitre 7 : Les meilleures pratiques dans le monde et les réponses stratégiques	

pour une réglementation en zone UEMOA.....	64
7.1. Les meilleures pratiques dans le monde :.....	65
7.2. Stabilité macro-économique :.....	66
7.3. Taux Libéralisés de marchés financiers :.....	66
7.4. Règlement et Supervision du Secteur Bancaire :.....	67
7.5. Le problème de prudence en matière de réglementation et de supervision :.....	67
7.6. Problèmes liés à la dualité du système :.....	68
7.7. Réponse stratégique en zone UEMOA :.....	69
7.8. Réforme Fiscale :.....	71
CONCLUSION GENERALE :.....	72
LEXIQUE :.....	74
BIBLIOGRAPHIE :.....	75

CESAG - BIBLIOTHEQUE

CESAG - BIBLIOTHEQUE

INTRODUCTION GENERALE

Depuis le milieu des années 80, le processus de globalisation a bouleversé le monde de la finance dans sa forme structurelle, organisationnelle et fonctionnelle. Cela va entraîner l'impulsion de La pensée économique islamique qui est foncièrement différente de la pensée économique occidentale laïque.

L'émergence des banques islamiques a eu lieu dans un environnement particulièrement turbulent. En parlant de turbulence de l'environnement je ne fait pas simplement allusion aux produits et à la technologie mais et surtout à tout l'environnement social et religieux dans son ensemble.

Les bases d'une finance islamique ont été développées par les théoriciens après la deuxième guerre mondiale et le mouvement des indépendances des pays musulmans. Le contexte de pauvreté, de précarité d'après guerre et l'incapacité des organismes internationaux de l'Est comme de l'Ouest à répondre aux problèmes politiques, économiques et sociaux du monde musulman furent de véritables catalyseurs.

C'est dans ce contexte que la première banque islamique a vu le jour en Egypte en 1963. De plus, avec la crise des années 1970, le monde avait connu les deux grands chocs pétroliers qui générèrent des excédents très importants surtout pour les monarchies du golfe et leurs citoyens. Il fallait donc recycler le grand excédent public et privé de pétrodollars.

La création de ses banques islamiques est une volonté d'appliquer les préceptes de l'Islam (la charia) aux relations qui se nouent entre les institutions financières et les opérateurs économiques. L'objectif recherché étant de contribuer à augmenter la croissance économique et le bien-être social dans les pays de la communauté musulmane.

Les solutions proposées par les instruments financiers, islamiques résident dans le partage du profit et dans la notion de travail. Le concept de partage équitable du risque entre l'apporteur de capital et l'entrepreneur est central dans les activités de finance islamique. Les instruments les plus couramment utilisés sur les marchés des capitaux islamiques sont : La Moudaraba, la Moucharaka, le Murabaha et l'Ijara.

La crise des surprimes aux Etats Unies d'Amérique et son lot de corolaires dans le monde montrent aujourd'hui les limites et les problèmes que pose la finance classique. Les faillites successives des institutions financières en Amérique, Europe et en Asie mettent en cause aujourd'hui l'essence même de cette finance. Dans ce concert mondial se trouve la finance islamique qui, se développe et enregistre régulièrement depuis des dizaines années, des taux de croissance à deux chiffres et dont les actifs n'ont cessé d'augmenté au cours des dix dernières années. Née dans les pays islamiques avec des caractéristiques particuliers liés à l'islam, la finance islamique sort depuis quelques

années de son milieu naturel de prédilection pour s'implanter dans un environnement qui ne lui était pas du tout favorable. Aux Etats unis, en Angleterre et en France, elle s'y développe d'une façon exponentielle. Elle attire des convoitises jusqu'en Afrique.

En effet, l'objectif du forum tenu à Dakar le 27 mai 2007 sur le développement de la micro finance islamique était d'alimenter les réflexions en cours sur les initiatives à entreprendre pour la mise en place de politiques et stratégies appropriées qui faciliteront le développement des services islamiques de la micro finance en Afrique subsaharienne. En d'autres termes, il s'agissait d'identifier les instruments d'intervention, conformes à la Charia, que la Banque Islamique de Développement (BID) pourrait adopter pour lutter efficacement contre la pauvreté. S'inscrivant dans la continuité des discussions amorcées au Koweït le 28 mai 2006 en vue du développement du secteur financier islamique, il était escompté de cette réunion un partage d'expériences et de connaissances pour accroître l'accès des populations musulmanes défavorisées à des services financiers répondant à leurs besoins.

La micro finance constitue un excellent outil de contribution à l'allègement de la pauvreté. Elle implique la fourniture de services financiers aux pauvres et aux couches défavorisées dont la situation économique les exclut d'office des systèmes financiers classiques formels. L'accès aux services tels que le crédit, le capital risque, l'épargne, le transfert, l'e-phone-banking, l'e-money est fourni à l'échelle micro pour permettre à ceux ce qui disposent de moyens financiers très limités de participer au système. La fourniture de services financiers au pauvre aide au développement, à l'accroissement des revenus et à la sécurité économique des ménages. Elle crée une demande de biens et services surtout en matière d'alimentation, d'éducation, et de soin de santé, et stimule la vie économique locale.

Cependant, un grand nombre d'études sur la pauvreté a montré l'incapacité des pauvres à intégrer le processus de développement économique du fait de leur exclusion du système financier. Dans une économie en développement typique, le système financier formel n'intéresse qu'une petite frange de la population et la grande majorité de ceux qui sont exclus sont les pauvres et les titulaires de petits revenus. Sans accès aux services financiers les ménages pauvres, trouvent extrêmement difficile de bénéficier des opportunités économiques, d'acquérir des biens, de financer l'éducation de leur enfant, de prendre en charge leurs soins médicaux et de profiter des opportunités de la vie. Par conséquent, l'exclusion financière les condamne à subir le cercle vicieux de la pauvreté. Il est clair que la mise en place de systèmes financiers inclusifs constitue l'objectif central des décideurs et des planificateurs de par le monde.

Ces préoccupations sont reflétées dans les objectifs de développement du millénaire (OMD) établis par les Nations Unies en l'an 2000 et poursuivis par d'autres initiatives internationales. La croissance de la finance islamique et sa facilité d'adaptation aux milieux non islamiques, fait dire à certains auteurs qu'il est la solution miraculeuse à la finance mondiale.

Le développement de cette finance passera par un règlement rigoureux du fait de la nature des services offerts par les institutions de microfinance islamique et plus particulièrement l'environnement intangible, dominé par les idées à savoir la culture, la religion, les croyances et les dogmes.

Dans le cadre de cette étude, notre choix opérationnel s'est porté sur MECIS (MUTUELLE D'EPARGNE ET DE CREDIT ISLAMIQUE DU SENEGAL) qui fait partie de l'une des mutuelles islamiques les plus fonctionnelles au Sénégal et qui dans sa mission contribue au développement de la finance islamique mais aussi lutte contre la pauvreté par l'amélioration des conditions de vie et l'accès des pauvres aux services financiers décentralisés.

Une politique est un ensemble de mesures prises par une puissance publique pour orienter le développement d'un secteur d'activité. Le secteur financier, auquel est rattachée la microfinance, peut être concerné par plusieurs catégories de politiques publiques : politique régulant globalement le secteur financier (tous types d'institutions financières comprises), stratégie de lutte contre la pauvreté, stratégie de développement rural, politique spécifique de microfinance, politique de financement de l'agriculture etc.

Les politiques publiques disposent de différents « instruments » d'intervention, parmi lesquels la réglementation (assortie de dispositifs de sanction) et les incitations (subventions, dispositions fiscales favorables...).

Quand les politiques adoptent un cadre juridique spécifique pour la microfinance, ils ont oublié que le secteur de la microfinance est particulier, qui a un mode de fonctionnement et des problèmes différents de ceux du secteur bancaire, et qui nécessite donc un cadre juridique adapté pour assurer son développement et son contrôle.

La réglementation désigne l'établissement du cadre juridique régissant le fonctionnement d'un marché ou d'un secteur d'activités donnés. Dans un certain nombre de pays, celles ci s'appuient sur des programmes nationaux de microfinance. Le cadre juridique dans lequel évolue la microfinance est variable selon les sous-régions et les pays. En Afrique de l'Ouest, une loi spécifique a été élaborée en 1993, la loi PARMEC, et est progressivement entrée en application dans tous les pays de l'UEMOA.

Cette loi PARMEC ne prend en pas compte les spécificités de la microfinance qui contrairement à la microfinance conventionnel, est basée sur la chari'a et repose sur un code moral prônant la probité, la justice et l'équité. Son fondement est le verset 275 de la sourate de la Vache qui interdit l'usure, rend le commerce licite et l'intérêt illicite.

La loi PARMEC instaurée dans la zone UEMOA, d'inspiration mutualiste reconnaissent comme modèle élémentaire de la microfinance la mutuelle d'épargne et de crédit. Dans les premières versions de cette loi, les autres formes de microfinance n'ont pas eu droit à une reconnaissance pleine par le cadre juridique. Les supports matériels de l'exercice du cadre juridique (le type d'information collectée, les indicateurs retenus, les règles prudentielles...) étaient adaptés à la forme mutualiste, et moins bien adaptés, voire inadaptés aux autres formes d'institutions de microfinance plus particulièrement islamique.

La réglementation est donc est un outil de politique très puissant puisqu'il définit « la norme » et les conditions de fonctionnement de la microfinance. Mais cet outil a aussi des limites parmi lesquelles on peut citer les points suivants :

- très souvent les institutions de microfinance et les opérateurs ont été faiblement associés à la définition de la réglementation.
- Les instances chargées de mettre en œuvre cette réglementation (ministères des Finances) manquent souvent au moins dans un premier temps de compétences spécialisées et de moyens pour remplir cette mission spécifique.
- Les institutions de microfinance, et notamment les IMF rurales isolées (c'est-à-dire non insérées dans un réseau) ont souvent des systèmes d'information peu développés et ont alors des difficultés à fournir les informations réglementaires.
- Par ailleurs, il y a souvent un décalage entre l'énoncé des lois qui prévoient la sanction des fautes, et la faible capacité des dispositifs judiciaires et des Etats à faire appliquer cette sanction.
- La lenteur à mettre les dispositifs par la BCEAO (Banque Centrale des Etats l'Afrique de l'Ouest) qui est l'organe régulation par excellence.

La stratégie de la zone UEMOA en microfinance définit la politique de microfinance dans la sous région. Elle a pour objectif de favoriser le développement de la microfinance en protégeant les populations. Elle définit les objectifs assignés au secteur (lutte contre la pauvreté, favoriser la croissance économique, favoriser les zones défavorisées...), les principes de fonctionnement du secteur et les orientations pour son développement.

Pour la mise en place d'une réglementation qui prend en compte la microfinance islamique, il faut impérativement relever certains défis qui sont des contraintes à savoir :

- Le respect des prohibitions dans les opérations bancaires,
- Le principe de coparticipation,
- Les institutions doivent jouer un rôle social gérant une caisse de la Zakat.

Du fait que le fonctionnement de ces institutions diffère des institutions conventionnelles, il faut créer des normes comptables qui permettront de prendre en compte et d'évaluer la performance financière de ces institutions :

- Introduire la dimension de la chari'a dans les transactions financières,
- Associer les acteurs de la microfinance islamique à la mise en place d'une réglementation de la microfinance islamique,
- Aider les institutions de microfinance surtout rurales de disposer de systèmes d'informations et de gestion (SIG) adéquat,
- Définir les produits et les champs d'activité respectant clairement la comptabilité avec la charia, sans intérêt (Riba) ni complexité (gharar); permettre aux établissements de s'engager dans des activités tarifaires,
- Assurer un choix clair par l'intervenant au marché entre les techniques islamiques et conventionnelles,
- Exiger des établissements de clarifier les objectifs – les objectifs sociaux multiples ou simples ou autres que la microfinance,
- Réglementer les normes et les procédures conformes à la charia,
- Réglementer les décisions du fiqh,
- Proposer des solutions au défaut de paiements et la délinquance dans le remboursement de la dette d'une façon conforme à la chari'a etc.

Les autorités de régulation de la microfinance doivent consolider les acquis de la loi PARMEC tout en apportant des modifications adéquates par la prise en compte des spécificités de la microfinance islamique. Pour cela, il faut une enquête approfondie sur la situation de la zone en microfinance islamique, une consultation plus large et équitable des acteurs et fournisseurs de la microfinance islamique.

L'adaptation de la loi PARMEC à la microfinance islamique passera impérativement par les meilleures pratiques de microfinance islamique à travers le monde mais aussi entreprendre des programmes de formations pour doter les acteurs de qualifications spéciales liées à la microfinance

islamique. Encourager la mise en réseau, d'association ayant pour objectif le développement de la microfinance islamique à travers le développement des ressources humaines, de l'assistance technique, le développement des normalisations opérationnelles et du produit financier.

De tout ce qui précède, nous pouvons nous poser la question suivante : Quelles sont les contraintes liées à la mise en place d'une réglementation spécifique de la microfinance islamique par les autorités de régulations dans la zone UEMOA?

Notre objectif est d'apporter un début de réflexion sur la réglementation de la microfinance islamique.

Cet objectif nous amène aux objectifs spécifiques suivants :

- discuter sur les fondements de l'islam et son influence sur l'activité économique et bancaire ;
- discuter avec les décideurs l'opportunité de la réglementation de la finance islamique ;
- discuter sur la loi PARMEC vis-à-vis de la micro finance islamique ;
- échanger avec les dirigeants de la MECIS sur les dossiers de crédit sans intérêt ;

Répondre à ces questions nous permettra de cerner le thème : « Approche réglementaire de la micro finance islamique de la MECIS ».

Le thème « Approche réglementaire de la micro finance islamique de la MECIS » est d'actualité. Son développement passera impérativement par une réglementation spécifique, car la réglementation et le contrôle de cette industrie représentent un souci politique important, du fait de la nature unique des dépôts de ses modes de financement.

En effet, un intérêt particulier a été accordé au système bancaire islamique, tant au niveau privé qu'au niveau public. Un profond et large désir à comprendre ce système s'est manifesté de part le monde. Les universitaires, les banquiers, tout comme le grand public se posent des questions sincères et légitimes.

Cette industrie se caractérise par la réalisation d'opérations bancaires qui excluent l'utilisation de l'intérêt. En effet, l'environnement islamique, eu égard aux contraintes majeures qu'il impose à l'organisation va, en grande partie, façonner sa stratégie et sa structure.

L'objectif de cette étude est double : d'abord elle est pédagogique, en effet le cycle de formation du Mater Africain en Micro finance oblige le stagiaire à présenter un mémoire de fin d'étude qui entre dans le système d'évaluation et dont le thème doit porter sur les fondements théoriques et pratiques des différents modules enseignés. Elle est aussi une contribution à la mise en place d'une réglementation de la micro finance islamique vu l'unicité de cette finance mais et surtout

contribuer à la facilitation des politiques, des infrastructures financières accessibles et à la portées des populations pauvres.

Une politique est un ensemble de mesures prises par une puissance publique pour orienter le développement d'un secteur d'activité. Donc réglementer, structurer le secteur de la microfinance par le décideur politique montre que celle-ci est secteur particulier, ayant un mode de fonctionnement et des problèmes différents de ceux du secteur bancaire, et qui nécessite donc un cadre juridique adapté pour assurer son développement et son contrôle.

L'intérêt du sujet porte surtout sur la nécessité et l'acuité du problème car le développement de la microfinance islamique passera impérativement par une réglementation adaptée au secteur qui prend en compte l'unicité de l'environnement musulman. De ce fait le développement de la finance islamique va renforcer les politiques de lutte contre la pauvreté, la précarité et surtout permet l'accès des populations non bancarisées aux services financiers décentralisés.

La question de la réglementation de la microfinance islamique a toujours été une préoccupation des décideurs politiques et de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCAO) et de la Banque Islamique de Développement (BID). En effet l'allègement de la pauvreté et le développement de l'industrie des services financiers de la microfinance islamique (ISFI) constituent des objectifs importants du groupe de la Banque Islamique de Développement, en plus de leur contribution à l'amélioration de la coopération économique entre les Etats membres.

Ainsi le thème « Approche réglementaire de la microfinance islamique » a plusieurs intérêts /

- Pour les pratiquants de la finance islamique, disposer d'une réflexion sur la réglementation de cette finance.
- Pour les décideurs politiques, contribuer à la réflexion sur le sujet de la réglementation de la finance islamique.
- et pour l'étudiant, alimenter la réflexion sur la réglementation de la finance islamique en zone UEMOA et participer au développement de cette finance.

Ce mémoire s'articulera au tour de deux parties :

- Une première partie qui concerne le cadre théorique au tour de la finance islamique de la société islamique et les intervenants sur le domaine. Elle comprend quatre chapitres :
 - un premier chapitre sur les formes d'organisations des institutions financières islamiques et leurs caractéristiques,
 - un second chapitre sur les différents fournisseurs de services de microfinance islamique dans le monde,

- Et en fin un troisième chapitre sur la méthodologie de recherche de l'étude.
- Une deuxième partie, cadre pratique de la finance islamique et l'exemple d'une institution islamique (La MECIS) comme cas d'étude pratique.
Cette partie se subdivise en trois chapitres :
 - un premier chapitre sur la présentation de la MECIS ;
 - un second chapitre sur les instruments de financements de financement de la MECIS et leur mode de fonctionnement.
 - Enfin un troisième chapitre sur les meilleurs pratiques dans le monde et les réponses stratégiques pour une réglementation en zone UEMOA

CESAG - BIBLIOTHEQUE

CESAG - BIBLIOTHEQUE

PREMIER PARTIE : CADRE THEORIQUE

INTRODUCTION :

La société musulmane est fondée sur la coopération et l'esprit communautaire ou le temporel et le religieux sont indissociables. La présence de la religion conditionne toute la société et transcende la vie des affaires. Elle a un impact décisif sur les relations économiques, commerciales et industrielles.

On ne peut alors parler de finance islamique sans comprendre le fonctionnement de cette société, son organisation, son fonctionnement, la caractéristiques de ses institutions etc. .

Cette partie va s'articuler sur quatre chapitres :

- un premier chapitre sur les formes d'organisations des institutions financières islamiques et leurs caractéristiques,
- un second chapitre sur les différents fournisseurs de service de microfinance islamique dans le monde,
- Et en fin un troisième chapitre sur la méthodologie de recherche de l'étude.

Chapitre 1 : Les formes d'organisation des institutions financières islamiques et leurs caractéristiques

Introduction :

Il est démontré que chaque entreprise se distingue des autres par son objet social. Elle fait partie d'une certaine catégorie d'organisation sociale : société d'Etat, entreprises privées coopératives, société à but non lucratif, etc. Nous allons à travers ce chapitre voir l'environnement, leurs formes d'organisation et les caractéristiques des institutions islamiques.

1.1 Une conception de l'homme centré sur l'esprit communautaire

Selon Lachemi Siagh (2003 :31), depuis leur avènement, les institutions financières et les banques islamiques ont revêtu différentes formes. Les premières furent celles qui s'adressent au grand public, les banques islamiques de détail. Elles ont été créées à l'image des banques classiques mais leur fonctionnement repose sur le principe de la charia islamique, qui exclut l'utilisation de l'intérêt (Riba). Il s'agit des banques comme Islamic bank of Bahreïn, Islamic Bank of Dubaï etc. S'inscrivant dans cette même mouvance, les banques classiques nationalisées et transformées en banques islamiques. C'est le cas des banques au Soudan, en Iran et au Pakistan. Toutes ces banques opèrent dans un environnement ou culture islamique est prépondérante.

Viennent ensuite les banques de « gros » qui sont de véritables sociétés d'investissements.

Elles ont été créées, en particulier, pour éponger une partie des liquidités collectées par les banques islamiques commerciales de détail, les premières catégories de banques.

Certains de ces banques opèrent dans des environnements non islamiques de type européen ou américain. Il ya enfin les institutions bancaires occidentales, particulièrement en Europe, comme ABN AMRO et les banques commerciales locales dans le monde arabo-musulman, comme l'Arab Investment Company qui ont créé en leur sein des fenêtres islamiques, « Islamic windows », pour répondre aux besoins des clients, surtout des compagnies, qui veulent un service répondant aux enseignements de la charia. Certains d'entre elles ont transformé ces fenêtres en banques islamiques séparées de la maison mère. C'est le cas de la CitiBank et de l'Arab Banking Corporation à Bahreïn

Etudier les raisons pour lesquelles ces banques ont choisi telle ou telle forme et les raisons pour lesquelles ces organisations réussissent ou bien échouent est une question centrale pour la pérennité des formes d'organisation.

1.2. Les caractéristiques des institutions financières islamiques

L'environnement islamique, selon Lachemi Siagh (2003 :92), est dominé par les idées, à savoir la culture, l'idéologie, la religion, les croyances et les dogmes. Il est donc caractérisé par l'indétermination. De prime abord, cet environnement apparaît comme étant un désordre d'idées.

A partir de ce qui semble être une nébuleuse, les promoteurs des banques islamiques s'étaient attelées à créer une logique qui pourrait donner naissance à ces banques. Leur tâche qui visait à créer ces banques et les rendre viables a consisté réduire l'indemnisation de cet environnement en essayant de la structurer. Cela consistait en la traduction de certains principes émanant de l'environnement musulman dans le fonctionnement des banques islamiques c'est-à-dire dans leurs structures, dans leurs processus et dans leurs produits.

Les institutions financières islamiques contemporaines se caractérisent par l'intervention directe dans les transactions financières par elles-mêmes et le respect de la charia. La rémunération qu'elles perçoivent se justifie par leur qualité de copropriétaires, aux résultats des projets financés (pertes ou profits). Ainsi, les institutions s'associent systématiquement avec leurs clients dans des opérations rentables plutôt que de leur prêter ses fonds. L'accent mis sur la prise de participation affecte la nature même des techniques bancaires utilisées et implique l'existence essentielle d'un service, spécialisé, chargé de l'évaluation des projets (charia Board).

Le principe du rejet du prêt à intérêt est une caractéristique fondamentale du système bancaire islamique. En général, l'intervention de l'institution doit inéluctablement, reposer sur les cinq principes suivant :

- le principe de l'interdiction de l'intérêt : aucune transaction financière n'autorise le paiement ou la réception d'intérêts (riba) ;
- le principe des partage des profits et des peries : les parties à une transaction financière doivent partager les risques et les rendements y afférents ;
- le principe de l'interdiction de l'incertitude : l'incertitude quant aux termes d'un contrat financier est bannie, mais pas le risque en tant que tel. Par conséquent, la spéculation (gharar) est interdite. Les contrats dérivés sont donc difficilement envisageables ;

- le principe d'existence d'un actif sous-jacent : toute transaction financière doit être sous-tendue par un actif tangible identifiable ;
- le principe d'interdiction des actifs illicites : aucune transaction financière ne doit être dirigée vers des secteurs non conformes à la charia, comme, le tabac, les jeux d'argent et toute entreprise dont le levier financier serait considéré comme excessif.

Toutefois plusieurs zones d'ombre subsistent comme nous l'avons montré plus haut, dans la pratique. Cette confusion se situe au niveau des différentes sensibilités selon qu'on adhère à l'une des écoles de pensées et de leur jurisprudence qui en sont issues.

1.3. Les facteurs et mesures de l'environnement musulmane :

Dans cette étude, nous avons constaté que la réglementation des institutions financières islamiques dépend dans une plus large mesure de deux facteurs : la religion et la relation entre l'Etat et la religion. En effet elles n'ont pas été créées partout de la même façon.

La grande majorité d'entre elles, les plus capitalisées, notamment et les plus influentes, ont vu le jour dans les pays musulmans du golfe, principalement Bahreïn, le Koweït et l'Arabie Saoudite et aussi en Iran, en Indonésie et en Malaisie. Par ailleurs, un certain nombre d'institutions et fenêtres islamiques ont vu le jour à Londres. Ce qui a défini et influencé ces institutions et banques, ce sont surtout la religion islamique et ses dogmes d'une part et d'autre part les facteurs comme la culture ; la société, les institutions, qui constituent les composantes de l'environnement ont également joué un rôle important. Toutefois, ces composantes sont elles-mêmes sous influence de la religion qui embarrasse et influe tout. Mais l'emprise et le pouvoir de la religion ne sont pas les mêmes partout et la religion musulmane joue un rôle dont l'importance varie d'une société à une autre.

La relation entre l'Etat et la religion ou le degré de laïcité, est apparu comme le deuxième facteur d'influence : dans les pays où cette relation (religion et Etat) est très forte on a créé des institutions et des banques islamiques par décret. C'est le cas du Soudan, de l'Iran du Pakistan, etc.

L'exemple du Soudan et de l'Iran, où le pouvoir spirituel et le pouvoir temporel se confondent, l'avènement des banques islamiques et institutions financières ont eu lieu à la suite de décision gouvernementale dans ces deux pays. Au Pakistan la Cour Suprême est allée jusqu'à interdire au gouvernement de conclure des transactions impliquant le paiement de l'intérêt. En Iran, après la révolution islamique les institutions financières et les banques ont été nationalisées et tout le secteur bancaire et financier a été appelé à respecter les principes de la charia dans son fonctionnement. Les banques avaient, avaient cependant, été autorisées à conserver un département

international ou l'intérêt à été remplacé par le terme de commission de financement pour leur permettre de traiter avec les banques internationales correspondantes et de bénéficier des prêts consentis par les bailleurs de fonds multilatéraux et occidentaux.

D'une façon plus pratique, il est concevable de regrouper ces deux facteurs : d'une part, le degré d'influence de l'ensemble religion, dogme, idéologie et, d'autre part, le degré d'implication de l'Etat et de ses institutions, en deux catégories principales qui déterminent l'environnement.

- Degré du rôle de l'Etat dans l'économie

Le degré d'implication des institutions apparaît aussi comme un indicateur important du degré d'influence de l'environnement. En effet, dans les pays musulmans les plus modérés ou la distance Etat – religion est faible l'intervention ou le manque d'intervention de l'Etat, peut se manifester à travers les organismes de supervision des institutions financières c'est-à-dire la banque centrale.

L'exemple du Bahreïn, où l'événement des banques islamiques a été bien accueilli et la banque centrale a pris des mesures proactives pour créer un cadre de supervision et des normes prudentielles. Ce qui a attiré toutes les catégories de banques islamiques : banques de détail, banques d'investissements, fenêtres islamiques, fonds islamiques

De même la banque centrale de Malaisie a été trop proactive. Le développement d'un marché interbancaire étant une nécessité absolue, la banque centrale de Malaisie a été précurseur par ce que dès 1994, elle a établi des lignes directrices pour un marché interbancaire.

- Le degré d'enracinement de la religion, des dogmes ou de la culture idéologique dans la société

Cette dimension regroupe les éléments suivants : le degré de conservatisme sur l'ouverture des comités de la charia, le degré d'implication des intellectuels religieux ou oulémas et le degré de piété de la population.

Chargée de passer en revue et de superviser les activités de la banque pour assurer leur conformité avec les principes de la charia islamique. Ce comité comprend le plus souvent quatre à sept membres. Le comité de charia est une entité indépendante de juristes spécialisés dans le Fikh Al Mouamalat (la jurisprudence commerciale islamique). Les membres du conseil de la charia résident tous nécessairement dans le lieu du siège de l'institution et les transactions sont le plus souvent transmises par fax ou par email. Le comité de charia nomme un conseil exécutif composé de certains de ses membres qui se réunissent plus fréquemment, parfois mensuellement, pour examiner les transactions et approuver celle qui ne pose pas de problèmes particuliers. Il se réunit à la fin de chaque exercice comptable pour un audit religieux des opérations financières et investissements de

l'institution. Le rôle des comités de charia varie en fonction des pays mais aussi des institutions dans certaines zones. Par exemple en Arabie Saoudite, les comités de charia sont beaucoup plus conservateurs et poussent leurs travail de surveillance de la conformité des transactions jusqu'au contrôle des actifs sur le terrain .Par contre, un pays comme la Malaisie avec très forte population musulmane, les comités de charia sont plus souple, plus libéral. Ainsi, nous constatons que les comités de charia ont des points de vue différents surtout la zone de l'Asie du sud-est ou certains défendent un point de vue modéré alors d'autre sont beaucoup plus strict.

Il est clair que quelques soient le degré d'enracinement de la religion, des dogmes ou de la culture idéologique, les pauvres ont des services financiers adaptés à leurs besoins.

Malgré cette organisation, l'ampleur de la pauvreté et de l'exclusion dans le monde musulman est très élevé et les besoins des pauvres en tant que clients de la micro finance islamique augmentent..

1.4. Exclusion dans le Monde Islamique :

Bien que la pauvreté soit très répandue, l'accès aux financiers dans le monde islamique est faible ou exclusif. En essayant d'évaluer l'accès aux services financiers, certaines études ont utilisé des modèles d'enquêtes ménages ou d'enquêtes individus. Cependant, le nombre de pays couverts par ces études est très faible et exclut la plupart du monde islamique. D'autre part, des questions relatives à la fiabilité de certains des données collectées dans ces études de posent.

Un deuxième ensemble d'études utilisent une méthode de collecte de données différente en ce qui concerne le nombre de comptes gérés dans les institutions financières. Cela a été fait en ce qui concerne la microfinance dans 148 pays en développement par Christen et al. (2004) du CGAP, sur la base de compilations antérieures. Cette étude couvre des institutions de micro finance spécialisées, des coopératives d'épargne et de crédit, des mutuelles de crédit et d'autres intermédiaires orientées vers le social, y compris certaines banques commerciales orientées vers la microfinance.

A une date plus récente, Peachey and Roe (2006) ont ajouté à la base de données du CGAP des chiffres pour un certain nombre de caisses d'épargne supplémentaires (membres de la world Savings Banks Institute – Institut mondial des caisses d'épargne), qui n'avaient pas étaient prises en compte par Christen et al. Cependant l'étude la plus récente, est celle de Honohan (2007) qui donne des indications de l'accès dans 160 pays utilisant un mode d'évaluation composite. Cette évaluation est estimation de la population adulte qui utilise les services des intermédiaires financiers formels.

Parmi les pays non membres ayant d'importantes communautés musulmanes, l'Inde et la Russie ont les meilleurs taux d'accès à 48 et 69%. Cependant, ces pourcentages doivent être interprétés avec prudence étant donné que le pourcentage national pourrait ne pas être représentatif du pourcentage de leurs communautés musulmanes respectives.

1.5. Comprendre les besoins des pauvres

Les besoins des pauvres des pays musulmans ne sont pas différents de ceux des pauvres dans d'autres sociétés, sauf que ces besoins sont conditionnés et influencés par leur foi et leur culture de façon significatif. Ils ont besoin de services financiers puisqu'ils sont souvent confrontés à des événements qui nécessitent des dépenses qui dépassent leurs avoir à la maison ou en poche. Rutherford dans son ouvrage pionnier, *The poors and Their Money (Les pauvres et leur argent)*, indiquent trois catégories de tels événements : les événements qui jalonnent le cycle de la vie, les besoins urgents, et les opportunités d'investissement. Au nombre des événements qui surviennent tout au long du cycle de la vie, il y a ceux qui n'arrivent qu'une fois (naissance, mariage, mort, fondation d'un foyer, troisième âge) ou les occasions récurrentes (dépenses liées à l'éducation, aux festivités, aux périodes de récolte) que vivent tous les ménages.

Les situations d'urgence comprennent les crises personnelles telles que les maladies ou les traumatismes, la mort d'un soutien de famille ou une perte d'emploi, et les vols. Des opportunités d'investissement dans les affaires, l'immobilier, ou les biens d'équipement, se présentent de temps à autre. Pour régler les problèmes financiers liés aux événements de la vie, aux urgences et aux opportunités qui se présentent, il est nécessaire d'accéder aux services de micro crédit. Cependant, les pauvres ont besoin de plus que les services de crédit. Ils ont besoin d'une variété d'options allant du crédit (au-delà du financement des entreprises), à l'épargne, aux infrastructures de transfert d'argent, et aux services d'assurance sous plusieurs formes.

Le Microcrédit : le microcrédit tel qu'il est pratiqué dans les IMF conventionnels dans les pays musulmans est en violation de la prohibition fondamentale du *riba* qu'ordonne la charia islamique. Alors que certains musulmans pauvres, privés d'options et en difficulté du fait des intérêts liés aux crédits qui leur sont consentis, d'autres préfèrent rester en dehors du système. Les IMF islamique offrent des crédits reposant sur une variété de mécanismes conformes à la chari'a tels que le qard al-hasan (avec le recouvrement des coûts réels des services), le murabaha avec bai-bithaman-ajil, ijara, bai-salam, etc. les formes les moins populaires sont les financements en partenariat basés sur le mudaraba et le musharaka. (Voir la deuxième partie cas pratique pour de plus amples détails).

La micro épargne : les personnes pauvres veulent épargner et beaucoup d'entre elles épargnent en fait. Mais, elles sont limitées par les nombreuses pressions sur leurs faibles revenus et le manque de services de dépôt répondant à leurs besoins. L'importance de l'épargne est soulignée par le fait qu'il y a quatre fois plus de comptes d'épargne que de prêts, ce que ne révèle pas l'enquête 2004 du CGAP sur les institutions financières alternatives de par le monde. Les personnes pauvres veulent des services de dépôt sécurisés et commodes qui acceptent de petits montants et transactions et offrent un accès facile à leurs services de financement. Les populations pauvres des pays islamiques, à l'instar de leurs homologues des autres parties du monde, préfèrent une plus grande génération d'intérêts. Elles veulent aussi que leurs dépôts soient entourés de garanties, de sûreté, de sécurité et de liquidité. Cependant il y a une autre dimension de leur besoins et attentes en matière de dépôts. Elles veulent que les intérêts soient halal (licites), même si elles utilisent les taux d'intérêt comme éléments de comparaison.

Le comportement que l'on attend des épargnants lorsqu'ils sont confrontés au problème des intérêts face à charia, constitue une question fortement controversée. En fait, de nombreuses institutions financières islamiques cherchent à adoucir les intérêts sur leurs fonds de dépôt de peur de perdre leurs clients si les intérêts volatiles « réalisés » sont reversés aux épargnants.

Certes, il n'y a, une compréhension suffisante du comportement des épargnants dans les sociétés islamiques, mais ce qui est cependant certain, c'est que les dépôts sont exempts de riba et, toutes proportions gardées, cette option constituerait le choix préféré. Il a été récemment démontré qu'avec les institutions financières islamiques mutualistes, la fourniture de produits de dépôts conformes à la charia indique aussi que ces institutions n'ont toujours pas une compréhension adéquate des besoins de leurs clients.

Les Micro transferts : les transferts d'argent ne concernent pas seulement les mandats qui sont définis comme étant la part des revenus des travailleurs émigrés envoyée aux membres de leurs familles ou d'autres personnes dans leurs localités d'origine. Les mandats concernant à la fois les transferts nationaux et internationaux. Un très grand nombre de personnes pauvres ont des parents vivant dans d'autres pays ou villes et éprouvent les difficultés d'envoi et de réception d'argent. Certaines institutions financières islamiques classiques mettant l'accent sur la technologie et les partenariats stratégiques, ont bien réussi à offrir ce service efficace, économique et aussi conforme à la charia. *Al-Rajhi Banking et Investment Corporation* qui s'occupent des travailleurs migrants dans les pays du Golfe en sont des exemples éloquentes. Cependant, les institutions mutualistes financières islamiques offrent de tels services à leurs clients.

La Micro assurance : peu de ménages pauvres ont accès aux services d'assurance formels contre des risques tels que le décès d'un soutien de famille, les maladies graves, ou la perte de biens patrimoniaux, y compris le bétail et l'habitat. Ces crises particulièrement dévastatrices pour les foyers pauvres qui sont d'ailleurs les plus vulnérables. La micro assurance constitue la protection des personnes à revenus faibles contre des sinistres particuliers en échange de paiement réguliers (primes) proportionnels aux probabilités et aux coûts des risques encourus. Comme c'est le cas pour toute les assurances, l'assurance groupe permet à de nombreux individus ou groupes d'individus de partager la couverture des risques d'un événement à risque. Pour bien servir les pauvres, la micro assurance doit répondre aux besoins prioritaires en matière de protection des risques (en fonction du marché, ils peuvent souscrire des polices d'assurance maladie, d'assurance auto ou d'assurance-vie faciles à comprendre et accessibles).

Différents types d'assurances pourraient convenir aux clients pauvres et à la revenus faibles. L'assurance vie exigée pour le crédit est la plus courante et elle protège les créanciers en cas de décès de leurs clients. L'assurance temporaire ou l'assurance contre accidents corporels sont souvent proposés en plus de l'assurance vie exigée pour l'octroi de crédits pour couvrir la famille de l'emprunteur au cas où ce dernier venait à décéder. L'assurance vie épargne est souvent proposé par les crédits mutuels et elle encourage l'épargne. L'assurance des biens patrimoniaux est presque toujours liée à un prêt et peut aider l'emprunteur à continuer à rembourser son prêt au cas où quelque chose arriverait à ces biens (généralement le bétail).

Dans certains cas, le remplacement des biens est aussi assuré. Les politiques de dotation en moyens d'action allient l'épargne à long terme et l'assurance pour les prêts d'urgence avec le solde de l'épargne. Dans ce cas, les primes versées prennent de la valeur. Bien qu'il y ait une forte demande d'assurance maladie et d'assurance maladie agricole chez les pauvres, il est difficile d'offrir cette assurance de manière viable dans un contexte commercial. La micro assurance telle qu'elle est abordée dans la section suivante, prend la forme de micro-Takaful (marché de l'assurance islamique d'entre aide) dans le cadre islamique.

La fourniture des services financiers ci-dessus aux pauvres doit mener à l'allègement de la pauvreté. Cependant, les résultats de recherche disponibles montrent que les pauvres doivent avoir accès à de tels services sur une période relativement longue avant qu'un réel impact ne se fasse sentir. Cela prend relativement beaucoup de temps et une utilisation répétée des services financiers qui sont souvent associés à d'autres services pour lutter contre la pauvreté. On devrait également souligner ici que la microfinance n'est pas la seule solution pour réduire la pauvreté. Les services financiers, et surtout le crédit, ne conviennent pas généralement aux déshérités (par exemple, ceux

qui souffrent de famine ou qui ne disposent d'aucun revenu financier). On oublie souvent que d'autre monde créé par le crédit est celui de la dette. Les prêts consentis aux pauvres peuvent en fait les rendre encore plus pauvres s'ils n'ont pas assez d'occasion de gagner l'argent pour le rembourser de leurs prêts. Les besoins fondamentaux tels que l'animation, l'habitat et l'emploi, sont souvent plus urgents que les services financiers et devraient être correctement financés par les subventions des gouvernements et des bailleurs de fonds. La microfinance ne doit pas être considérée comme un substitut pour les investissements dans les domaines de l'éducation, de la santé et des infrastructures.

Ainsi pour lutter contre la pauvreté, des politiques et stratégies concertées et globales et adaptées doivent d'être mises en plus

1.6. Approche à l'allègement de la pauvreté

La zakat et la sadaqa occupent une place centrale dans le système islamique d'allègement de la pauvreté. La zakat constitue le troisième pilier de l'islam et tout musulman doit la prélever de ses richesses sur des bases très claires. La zakat a été diversement définie par les doctes musulmans comme étant un instrument de finance publique et, bien sûr, un mécanisme de développement et d'allègement de la pauvreté. Les dispositions de la charia sont assez claires et élaborées dans leur définition de la nature de ceux qui doivent s'acquitter de la Zakat est celle des pauvres et des déshérités. Il y a une plus grande flexibilité en ce qui concerne les bénéficiaires de la sadaqa.

Le problème primordial en matière d'institutions dépendant de la zakat et de la sadaqa est celui de la durabilité puisqu'elles reposent essentiellement sur le volontarisme. Les fonds mobilisés à travers les œuvres caritatives peuvent fluctuer de temps à autre et sont susceptibles de ne pas se prêter à une utilisation rigoureuse.

La question de la durabilité est prise en compte dans l'institution des awqaf à travers la création d'infrastructures physiques permanentes et génératrices de revenus. L'awqaf constitue historiquement le principal facteur de création de biens communautaires. D'un autre côté, les contraintes imposées au développement et à l'utilisation des biens dans le cadre des waqaf à des fins particulières, introduisent une certaine rigidité du système.

Alors que l'estimation du volume de zakat réellement collecté dans les pays musulmans révèle que la quantité est nettement insuffisante pour assurer la couverture des besoins financiers des pauvres, l'impact de la zakat et de la sadaqa sur l'allègement de la pauvreté, une fois leur plein potentiel atteint, ne se sent pas encore. Si les fonds caritatifs sont insuffisants, alors on doit recourir à une approche commerciale. Les institutions de microfinance islamique devraient pouvoir mobiliser des

ressources en acceptant des dépôts d'épargne ou en obtenant des financements des banques islamiques locales pour poursuivre leurs activités de financement, ou à travers les marchés de capitaux. Cette approche commerciale implique l'adoption de partage des bénéfices parfaite conformité à la charia islamique.

Tout en encourageant fortement la charia du point de vue du donneur, l'Islam cherche à réduire la dépendance du bénéficiaire sur cette charité qui doit être orientée exclusivement vers les pauvres et les déshérités qui ne sont pas en mesure de générer des revenus ou de produire des richesses. Cela est éloquemment illustré dans le hadith suivant sur la sadaqah.

Selon Ubaydullah ibn al-khiyar : deux hommes ont raconté qu'ils étaient allés vers le prophète Mohamed (Paix et Salut sur Lui) lorsqu'il effectuait son pèlerinage d'adieu à un moment où il distribuait la sadaqah et lui en ont demandé. Il les regarda de pied en cap et, voyant qu'ils étaient robustes, leur a dit : si vous voulez je vais vous donner quelque chose, mais je vous signale que l'aumône n'est nullement destinée à celui qui est robuste et en mesure de travailler pour gagner sa vie. (Sunan Abu Dawood, Kitab al-zakah, book 9, Number 1629)

Dans un autre hadith célèbre, non seulement l'essence du hadith précédent est soulignée, mais aussi la manière de concevoir et de mettre en œuvre une stratégie d'allègement de la pauvreté y est démontrée. Ce hadith est subdivisé en segments pour souligner les principes fondamentaux de la stratégie qui en découle.

D'après Anas ibn Malik : un homme de la tribu des Ansar est allé vers le prophète (PSL) pour demander l'aumône.

Le Prophète (PSL) lui demanda : vous n'avez vraiment rien à la maison ? Il répondit : si, j'ai une pièce d'étoffe autre que celle que je porte et que celle que j'étends par terre, ainsi qu'un bol en bois dans lequel je bois de l'eau. Le prophète (PSL) lui dit : amène les moi. Il les lui amena et le prophète (PSL) les prit dans ses mains et demanda à l'assistance : qui voudrait acheter ces objets ? Un des membres de l'assistance répondit : je peux les acheter pour un dirham. Le prophète (PSL) demanda deux à trois fois : qui peut payer plus d'un dirham ? Un autre homme répondit : je peux en donner deux.

Le prophète (PSL) les donna au plus offrant et prit les deux dirhams et en les remettant à l'ansar, il lui dit : va acheter un dirham de nourriture pour ta famille, et avec l'autre dirham va te payer une hache que tu voudras bien m'amener.

Il lui apporta la hache et l'apôtre d'Allah SWT (PSL) y fixa un manche de ses propres mains et lui dit : va couper du bois de chauffe à vendre et ne reviens me voir que dans quinze jours.

Le quidam prit congé et alla chercher du bois à vendre. Lorsqu'il réussit à avoir dix dirhams, il revint voir le prophète (PSL) et acheta un tissu avec une partie de gains et de la nourriture avec l'autre partie.

L'Apôtre d'Allah SWT (PSL) lui dit : vous voyez bien que cela vaut mieux que d'aller mendier et de voir l'aumône entacher votre visage le jour du jugement dernier. L'aumône ne convient qu'à trois types de personnes : celui qui vit dans l'extrême pauvreté, celui qui est sérieusement endetté, ou celui qui doit rembourser une dette et qui éprouve d'énormes difficultés à le faire.

Les composantes de ce hadith peuvent être considérées comme une manière de souligner les conditions fondamentales suivantes pour la réussite d'un bon programme de microfinance :

- accès des plus pauvres des pauvres au programme.
- évaluation rigoureuse de la santé financière des pauvres ; enquête mêlée de compassion ; insistance sur les contributions et la part des bénéficiaires ;
- transformation des biens patrimoniaux improductifs des bénéficiaires en biens générateurs de revenus à travers une mise en valeur rigoureuse (sur la base d'un établissement de la valeur par la méthode des enchères) ; implication d'une grande partie de la communauté dans le processus ;
- satisfaction des besoins fondamentaux sur la base de priorités et investissement du surplus dans les biens productifs ;
- implication directe du programme dans des activités de renforcement des capacités à long terme et assistance technique aux bénéficiaires ; engagement de la Direction du programme ;
- assistance technique sous forme de programmes de formation adéquate des bénéficiaires pour la poursuite du plan d'affaires / projet générateur de revenus ; suivi à travers un chronogramme et une évaluation d'impact par le biais d'un mécanisme de rétroaction (feed-back) ; et
- une comptabilité transparente des résultats opérationnels et une liberté d'utilisation d'une partie des revenus pour la satisfaction des besoins les plus importants.

En résumé, l'approche islamique de l'allègement de la pauvreté est plus inclusive que l'approche conventionnelle. Elle offre les conditions de base d'une microfinance efficace et durable qui allie la création de richesses à la compassion pour les plus pauvres d'entre les pauvres. Il y a certains aspects de l'approche islamique qui doivent être davantage soulignés.

D'abord, la transparence à travers une comptabilité rigoureuse et une documentation adéquate, constitue une condition fondamentale des transactions financières dans le cadre de l'islam.

Comme le souligne le Saint Coran : « Ô les croyant ! quand vous constatez une dette à échéance déterminée, mettez-la en écrit ; et qu'un scribe l'écrive, entre vous, en toute justice (...) »

L'importance et la signification de ce verset ne sont pas souvent pleinement perçues. En fait l'absence d'une documentation et d'une comptabilité appropriée accessible aux bénéficiaires constitue un défi majeur à relever en matière de microfinance.

Ensuite, comme indiqué plus haut, l'une des caractéristiques communes d'une bonne expérience de microfinance est le financement des groupes et la garantie mutuelle au sein de ces groupes. Cela constitue une caractéristique très enviable des sociétés islamiques. La coopération mutuelle et la solidarité constitue une norme centrale de l'éthique musulmane. Le deuxième verset de la Surah Al Maida du Saint Coran dit ce qui suit :

« ... Entraidez-vous dans l'accomplissement des bonnes œuvres et de la piété et ne vous entraidez pas dans le péché et la transgression, mais faites votre devoir envers Allah (Craignez Allah) (...) »

Le haddith du prophète (PSL) suivant renforce ce principe de coopération et d'assistance mutuelle.

« Les croyants constituent entre eux des parties d'une structure qui se serrent et se renforcent mutuellement ». (Al-Bukhari et Muslim)

Conclusion :

Il va sans dire que l'approche islamique à l'allègement de la pauvreté doit être exempte de riba, de gharar, de jahl et de darar. Elle est plus inclusive que l'approche conventionnelle ; elle offre les conditions de base d'une microfinance efficace et durable qui allie la création de richesses à la compassion pour les plus pauvres d'entre les pauvres. La transparence à travers une comptabilité rigoureuse et une documentation adéquate, constitue une condition fondamentale des transactions financières dans le cadre de l'islam et ceux sont des aspects de l'approche islamique qui doivent être davantage soulignés.

Chapitre 2. Instruments de Microfinance Conforme à la Charia

Introduction :

La prohibition du riba, du gharar, du jahl, du darar et d'autres normes contraignantes en finance islamique ne constitue pas un obstacle au développement de bons produits de microfinance. Au contraire, la nécessité de la conformité avec la charia a mené à de nombreuses recherches en vue de mettre en place des produits financiers. Alors que le système conventionnel prévoit des dépôts basés sur l'intérêt, les dons et les prêts, le système financier islamique comprend une gamme d'instrument de mobilisation de fonds, de financement et de gestion des risques.

2.1. Instrument de mobilisation de fonds :

Les instruments de mobilisation de fonds peuvent être d'une manière générale divisés en charité comprenant la zakat, la sadaqa, l'awqaf ; en dons comprenant le hiba et le tabarru ; en dépôts qui peuvent prendre la forme de wadiyya, de qard-hasan et de Mudaraba, et en action qui peut prendre la forme de Musharaka classique ou d'un actionnariat moderne.

- Alors que la Sadaqa, le hiba et le tabarru présentement, dans la microfinance conventionnelle, des formes parallèles telles que les dons ou contributions, la zakat et l'awqaf ont une place particulière dans le système islamique et son objectif est de financer les plus pauvres d'entre les pauvres. Ces membres de la société sont susceptibles de n'avoir aucune valeur actualisée nette (VAN) positive de projets ayant besoin de financement. Partant, ils ne sont pas bancarisables. L'awqaf crée et préserve des biens générateurs de revenus à long terme, ou favorise indirectement le processus de production et de création de richesses. En orientant ses bénéficiaires vers les pauvres, l'awqaf peut jouer un rôle important dans l'allègement de la pauvreté. Bien qu'il y ait eu une amélioration importante dans la gestion de la zakat et l'awqaf ces dernières années, leur rôle de facteur de microfinance et d'allègement de la pauvreté est nettement sous-estimé. Leur popularité croissante, montré à travers la mise en place plusieurs fonds de zakat et d'awqaf indique leur grand potentiel dans les communautés musulmanes.

- Les dépôts sous forme de wadiyya, de qard hasan et de Mudaraba ont des formes parallèles dans l'épargne, les comptes courants et les comptes bloqués, et ils constituent une source de financement régulière pour les institutions de microfinance islamique, surtout celles de l'Asie du Sud-est. Les dépôts Qard ne produisent pas d'intérêts et dans certains cas ils occasionnent des frais. Les dépôts Mudaraba sont basés sur le partage des pertes et profits entre l'épargne et l'institution de microfinance qui est le Mudarib. Les données empiriques disponibles en provenance de l'Indonésie montrent que les institutions de microfinance islamique sont à la traîne comparativement à leurs homologues conventionnels en termes de constitution de fond à travers les dépôts en prenant en compte les besoins et les préférences des clients.
- Les institutions de microfinance ont aussi le choix de constituer des fonds à travers des modes participatifs tels que le Musharaka et l'actionnariat moderne. Il y a un programme de microfinance qui a montré avec succès l'aspect pratique de l'approche participative islamique au partage des risques et des profits : le programme sanadiq ressemblant aux banques villageoises à jabal Al Hoss, en Syrie. Dans ce programme, les villageois prennent des actions et en deviennent propriétaires. Le financement se fait bien sûr sur le modèle Murabaha et les dividendes sont distribués annuellement aux actionnaires s'il y a suffisamment de bénéfices.

2.2. Instruments de Financement :

Les instruments de financement peuvent généralement se diviser en modèles de partage des pertes et profits (PPF) tels que les mudaraba et les musharaka. Dans le système de Mudaraba, l'investisseur fournit tous les capitaux requis pour financer le projet d'un ou plusieurs entrepreneurs privés. L'entrepreneur fournit les capacités de gestion pour le projet concerné, sur la base d'un partage pré-établi des profits sans que l'investisseur intervienne dans la gestion.

Les pertes sont subies entièrement et uniquement par l'investisseur, l'entrepreneur ne perdant que la valeur de son travail et recevant des profits moindres alors que dans un montage Musharaka, l'entrepreneur et l'investisseur contribuent tous deux, à des degrés variables, au capital (actifs, savoir faire en matière de technique et de gestion, fonds de roulement, etc.). Ils s'accordent sur le partage des bénéfices dans des proportions convenues à l'avance en fonction des risques. Les deux acteurs sont solidaires en cas de pertes; en modèles commercial tels que les murabaha.

La banque comme intermédiaire pour l'achat d'un bien pour son client. Ce service, appelé Murabaha (marge bénéficiaire ou coût majoré) est simple : la banque achète un bien pour son client et ajoute une marge en le lui revendant. Ce surcoût sert à rémunérer le service rendu. Il y a vente d'un bien matériel, et non un échange d'argent contre de l'argent. La banque est responsable du bien jusqu'à la livraison du produit et se rémunère donc pour le risque pris. En modèle crédits-bails ou ijara . Dans un montage Ijara, l'investisseur acquiert un équipement ou des bâtiments et les mets à disposition d'un client sur la base d'un loyer direct.

Dans un montage Ijara wa Iktina, le mécanisme est similaire excepté que le client a l'option d'acquérir la propriété du bien loué ou du bâtiment en accumulant les traites dans un « compte épargne ». Et en prêts bénévoles sans intérêts ou qar mais avec frais de service.

L'expérience pratique montre que le murabaha est préférable au mudaraba surtout parce qu'il élimine la nécessité d'une documentation écrite, qui n'est souvent pas disponible à l'échelon des micros entreprises, et parce que même si cette documentation est disponible, le client peut être réticent à la partager. D'autre part, dans le cadre du murabaha il y a un contrat bien défini qui porte sur des montants prédéfinis ; un contrat fixe crée un processus moins compliqué et réduit les coûts d'exécution au niveau institutionnel.

Un programme de microfinance doit se doter de plusieurs compromis dans le choix d'une méthode adéquate de financement fondée sur des principes financiers islamiques. Le programme doit supporter les frais administratifs et assumer les risques inhérents à une méthode donnée non seulement vis-à-vis du programme mais aussi à l'égard des emprunteurs. Souvent ce choix peut dépendre de la nature des clients. Comme c'est le cas en Indonésie, les clients peuvent d'une manière générale se diviser en deux catégories : les clients qui gèrent présentement des entreprises à succès depuis aux moins de deux ans ; et les nouveaux entrepreneurs sans aucune expérience antérieure des affaires. la grande majorité des clients ont des affaires en cours et une bonne expérience ; ils peuvent être financés à travers des produits financiers tels que les murabaha, les musharaka et les mudaraba, qui demande une certaine forme de partage des profits.

Les nouveaux clients sans expérience concluante sont considérés comme des clients en très grands risques et ne représentent qu'une petite minorité ; ces derniers peuvent être financés à travers les qard-hasan, des prêts concessionnels, à des conditions douces, sans frais ou partage des bénéfices. Les prêts personnels sous forme de crédit à la consommation ou les prêts pour investissements spéculatifs qui peuvent être ruineux pour l'emprunteur, sont exclus de la gamme de produits de financement à des fins acceptables.

Contrairement à la finance islamique conventionnelle qui ne considère pas tellement le qard-hasan comme mécanisme de financement, la microfinance islamique trouve que ce mécanisme constitue une manière « pure et efficace » de financer les pauvres. Beaucoup de programmes de microfinance islamique sont conçus sur le modèle exclusif de l'utilisation du qard-hasan – à la fois comme moyen de collecte de fonds efficace et comme mécanisme de financement. Le qard-hasan a une plus grande connotation religieuse que les autres mécanismes « halal », directement ordonnés par le Saint Coran.

Tableau n°1: Instruments de Financement en Microfinance Islamique

Instrument	Convenable pour	Coût des capitaux	Risques emprunteurs	Risques institutionnels	Remarques
Mudaraba Musharak a	Capitaux fixes, capitaux de travail (forme tendant à diminuer pour l'habitat et pour le financement pour équipement)	Très élevés	Faibles	Très élevés	Coûts des frais administratifs et de suivi très élevés à cause de la complexité du plan de remboursement et l'absence de comptabilité adéquate ; perçu comme m'idéal mais impopulaires dans la pratique
Ijara	Capitaux fixes,	Modérés	Elevés	Modérés	Coûts des frais administratifs et de suivi des prêts faibles à cause de la simplicité du plan de remboursement qui permet une souplesse et une adaptation basés sur les préférences des clients ; Populaires dans les IMP islamique et susceptibles d'être facile adaptés aux IMF

					conventionnelles
Murabaha	Capitaux fixes et capitaux de travail	Modérés	Elevés	Modérés	Coûts des frais administratifs et de suivi des prêts faibles à cause de la simplicité du plan de remboursement, la multiplicité des transactions liées aux financements des capitaux de travail peut augmenter les frais Très populaire en pratique malgré sa perception comme étant un proche substitut du financement comportant du riba
Qard	Tous les desseins	Très faibles	Très faibles	Modérés	Ceritatif souvent associé au volontarisme, faibles coûts, populaire parce que perçu comme étant la plus pure forme de financement
Salam	Capitaux de travail	Elevés	Elevés	Elevés	Sa nature consécutive engendre moins de risques de double rémunération, encore non essayé
Istisna	Capitaux fixes	Elevés	Elevés	Elevés	Sa nature consécutive engendre moins de risques de double rémunération, encore non essayé
Istijrar	Capitaux de travail	Modérés	Modérés	Modérés	Idéal pour les microtransactions répétées, complexité difficile à percevoir par les parties concernées,

					pourtant ce mécanisme est impopulaire.
--	--	--	--	--	--

Source : manuel des procédures de la MECIS

De tels programmes généralement appelés Bail-ul-Maals sont souvent gérés travers les mosquées et les centres islamiques, ce qui fait que les frais de gestion sont peu élevés, raison pour laquelle le coût des services est faible. Une combinaison du financement avec des enseignements islamiques et des sermons faits dans les mosquées aident à réduire considérablement les défauts de paiement et la délinquance. Les Uléma, dans les environnements ruraux, exercent une grande influence sur les populations et sont parfois utilisés comme facteurs chargés de recouvrer les dettes.

2.3. Instruments de gestion des risques :

Les instruments de gestion de risques et d'assurance en microfinance islamique sont fondés sur le concept de caution (kafala) et de garantie (damanah). Dans le cas du financement de personnes individuelles, la caution est utilisée comme alternative à la garantie (e.g la kafala ou caution par deux personnes est considérée suffisante par Akhuwat, une institution de financement basée au Pakistan) et comme instrument de gestion des risques, des défauts de paiement et des cas de délinquance. Comme indiqué plus haut, dans le cas du financement de groupes de personnes, la caution mutuelle (kafala) est utilisée par presque toutes les institutions de microfinance – conventionnelles et islamiques tout à la fois.

- Un nombre relativement moins important d'institutions de microfinance islamique exigent une garantie sous forme de biens physiques (e.g c'est le cas de Hasan Fund au Liban et des BMTS en Indonésie).
- En guise de protection contre les risques imprévisibles par les emprunteurs / membres, la microfinance prendra la forme de micro-Takaful ne sont pas encore disponibles sur le marché.

En l'absence de produits de micro-Takaful, les projets cherchent concrètement à protéger leurs membres de plusieurs manières informelles et, peut être même, inefficaces. Par exemple, dans le cas des Sanadiq, institutions basées en Syrie, les membres qui éprouvent des difficultés ont la possibilité d'obtenir des prêts d'urgence à court terme contre paiement d'une somme forfaitaire. De tels prêts ne sont pas, bien sûr, automatique et nécessitent une discussion sérieuse entre la gestion du projet et le comité central des Sanadiq qui exigent de leurs membres et de leurs familles la souscription d'une assurance-vie conventionnelle. Cette assurance-vie contribue non seulement à assurer la sécurité sociale, mais elle sert aussi de protection des prêts au cas où l'emprunteur

venait à mourir. Le recours aux polices d'assurance conventionnelle pose évidemment des problèmes liés à la charia.

Un autre type de programme de microfinance islamique bien connu, le programme Hodeidah a créé un fonds d'assurance à partir des contributions des emprunteurs. Ce fonds compense les emprunteurs qui ont des situations d'urgence à régler (incendies, inondations et décès) qui affectent leurs affaires. Les emprunteurs sont éligibles pour une compensation provenant du fonds d'assurance sur approbation des membres du groupe et des responsables chargés des prêts.

- Les risques auxquels sont confrontés les emprunteurs individuels et collectifs entraînent des risques de défaut de paiement et de délinquance pour la microfinance islamique.

Une manière de réduire ces risques, de la part de la microfinance islamique, serait d'insister sur la participation des emprunteurs à un programme de micro-Takaful. Cependant, cela pourrait ne pas suffire pour convaincre une institution financière conventionnelle à se lancer dans la microfinance. Les banques islamiques conventionnelles et les institutions financières qui financent les grandes entreprises et les personnes très riches, pourraient ne pas être à l'aise avec les risques uniques encourus avec la microfinance. Cela souligne la nécessité de mettre en place un filet de sécurité » ou une caution consentie par un tiers. Ce produit peut être offert dans le cadre de l'Al-kafala

Conclusion :

La prohibition du riba n'est un obstacle au développement de la finance islamique et les produits de la finance islamique peuvent bien concurrencer la finance conventionnelle. Il faut simplement créer un espace d'épanouissement cette finance pour qu'elle joue son rôle n'ont moins important sur la lutte contre la pauvreté.

Nous allons dans le chapitre qui suit voir les différents fournisseurs de microfinance à travers le monde.

Chapitre 3 : Différents fournisseurs de service de microfinance islamique dans le monde islamique

Introduction

Selon Lachmi Siagh (2003 : 246) dans un environnement de culture islamique, l'organisation doit, en plus de refléter les préoccupations ; buts et objectifs de son environnement mais doit se faire certaines images telles la légitimité et l'acceptabilité, la réputation et une image positive génératrices de nombreux avantages économiques.

Les fournisseurs de services de microfinance islamique qui opèrent au plan micro directement avec les pauvres et les clients à faibles revenus, constituent l'épine dorsale du système. Dans les pays islamiques, les fournisseurs actuels et potentiels de services de microfinance islamique risquent d'être soit les IMF conventionnelles qui étendent la portée de leurs services pour inclure la MF. Dans la section 4.1, nous examinons brièvement les différentes catégories de fournisseurs de MF de par le monde en soulignant leurs avantages et inconvénients respectifs. Dans la section 4.2, nous présentons un ensemble exhaustif de cas d'expérience de MF islamique dans les pays membres de la BID et dans une sélection de pays non membres abritant des minorités musulmanes importantes.

3.1. Le Paysage

Globalement, les fournisseurs de MF peuvent se scinder en deux catégories : les formels et les informels.

3.2. Les Fournisseurs de MF informels :

Beaucoup de pauvres obtiennent des services financiers à travers des arrangements informels avec des amis et des voisins. Chose assez intéressante, ces arrangements informels prennent des formes semblables et peuvent se diviser grosso modo en deux catégories : les fournisseurs individuels et les clubs ou associations qui sont des fournisseurs collectifs.

Les fournisseurs informels comprennent les amis et les parents, les prêteurs d'argent, les épargnants, les prêteurs sur gages, les commerçants, les transformateurs, et les fournisseurs d'intrants. Dans le cadre islamique, les prêts doivent être basés sur le qard-hasan qui exclut d'office les prêteurs « commerciaux ». Les épargnants peuvent opérer sur la base de frîs (ujrat). Le prêt sur gages est une forme de prêt informel, bien que dans beaucoup de pays cette pratique soit devenue plus formelle et réglementée. Les prêteurs sur gages opèrent sur la base de garanties.

Cependant, contrairement aux autres prêteurs, ils prennent physiquement possession des garanties. Dans le pays d'Asie du Sud-est, le prêt sur gages en conformité avec la Chari'a sur la base de concept de al-rahm a suscité un grand intérêt. Dans les zones rurales vivant de l'agriculture, les commerçants, les transformateurs, et les fournisseurs d'intrants constituent d'importantes sources de crédits pour le paysan. Dans le cadre islamique, un tel financement peut se développer sur la base des bai-salam et des bai-istijrar.

Les formes collectives de fournisseurs de services financiers informels comprennent les Associations d'épargne rotative et de crédit (ROSCA). Ces associations sont définies comme étant des regroupements de participants qui contribuent régulièrement à une « caisse de dépôt » centrale. Cette caisse est versée entièrement ou en partie à chaque contributeur à tour de rôle par le biais d'une loterie. Ces fonds sont gérés par les membres eux-mêmes. Le fonctionnement des ROSCA doit être minutieusement évalué du point de vue de la Chari'a.

Une bonne partie des services informels indiqués ci-dessus, tout en étant attractifs et utiles pour plusieurs raisons, sont aussi chers, rigides à hauts risques et moins transparents. Les services financiers informels sont aussi vulnérables et l'effondrement ou à la fraude, là où les populations peuvent perdre leur argent à cause de la corruption, du manque de discipline, de catastrophe naturelle ou de mauvaises récoltes.

3.3. Organisation basée sur les Membres :

Les organisations basées sur les membres comptent essentiellement sur l'épargne de leurs membres comme principale source de financement. Les membres partagent souvent des liens communs tels que le lieu de travail ou de résidence. Les banques villageoises, les groupes d'entraide, les mutuelles de crédit dont il a été question plus haut tombent dans cette catégorie. Les coopératives financières (parfois appelées mutuelles d'épargne et de crédit ou coopérative de crédit) sont des organisations plus formelles que les autres. Dans beaucoup de pays, certaines coopératives financières se sont transformées en de grandes institutions financières qui font de bons résultats. Contrairement aux banques qui produisent de l'argent pour leurs actionnaires, les mutuelles de crédit et les coopératives financières retournent une partie des revenus excédentaires et plus-values découlant des frais opérationnels à leurs membres. Ces ristournes se présentent sous forme de dividendes sur les actions des membres, d'une plus grande rémunération de l'épargne, d'une réduction des coûts de financement, ou de nouveaux et meilleurs services. Dans de nombreuses coopératives financières, chaque membre dispose du droit de vote : le pouvoir n'est distribué au pro rata des actions détenues. Comme nous allons le voir dans la section suivante, beaucoup d'expériences de MF islamique réussies sont basées sur les membres.

3.4. Organisation Non Gouvernementales (ONG) :

Les ONG ont souvent fondement et poursuivent des objectifs sociaux en plus de la microfinance. Elles ont clairement ouvert la voie au développement de la microfinance. Elles sont souvent tributaires des baillets de fonds, surtout en ce qui concerne les plus petites dont beaucoup ont été lancées avec l'appui des bailleurs de fonds. Leurs structures de gestion sont inadaptées pour l'assurance de responsabilités fiduciaires, puisque les membres des conseils d'administration ne représentent pas, du point de vue des finances, les actionnaires ou les membres fondateurs. La gamme de services financiers qu'elles peuvent offrir est limitée. Les ONG ne peuvent pas souvent mobiliser légalement de l'épargne ; cette fonction étant réservée exclusivement aux banques et autres intermédiaires contrôlés par les autorités bancaires. Les organisations basées sur la zakat et la sadaqa tombent dans cette catégorie. En ce qui concerne les ONG conventionnelles, la tendance la plus récente est d'opérer une mutation vers une plus grande commercialisation à des fins de durabilité plus substantielle ; l'on voit même certaines ONG se transformer en institutions formelles. Cela pose la question du « changement d'orientation » sur le grill.

3.5. Les institutions Financières formelles :

Les institutions financières formelles recèlent un énorme potentiel pour la création de systèmes financiers vraiment inclusifs. Cela est encore plus vrai pour les banques telles que les banques islamiques qui ont une certaine mission sociale. Les banques islamiques ont souvent un vaste réseau d'agences ; la capacité à offrir une variété de services, y compris l'épargne et le transfert d'argent ; et des fonds pour investir dans les systèmes et les aptitudes techniques. Elles peuvent utiliser ces forces pour atteindre un grand nombre de populations pauvres au plan individuel et dans le cadre de partenariats avec d'autres fournisseurs de services financiers, y compris des ONG.

Parmi les banques conventionnelles qui se sont toujours intéressées au secteur de microfinance, il ya les banques nationales, les banques agricoles et postales qui sont généralement considérées comme étant inefficaces en matière d'accords de crédits, mais assez efficaces dans le domaine de la mobilisation de l'épargne. Au nombre des institutions financières privées, il ya les petites banque communautaires ou rurales, les institutions financières non bancaires (NBFIs), les banques de microfinance spécialisées, et les banques offrant tous les services mais ayant la microfinance comme ligne d'affaires. Les trois premières catégories d'institutions financières ont plus de chance d'avoir les clients pauvres comme principal marché. Les banques commerciales offrant tous les services ont été plus lentes à se rendre compte du potentiel des clients pauvres. Les NBFIs

comprennent les prêteurs hypothécaires, les sociétés de crédit-bail, les compagnies de crédit à la consommation, et certains types d'IMF spécialisés.

3.6. Les Fournisseurs de MF Islamique de par le monde :

Les cas d'expérience de microfinance islamique réussie dans les communautés musulmanes ne sont pas nombreux. D'autres parts, ces institutions ne sont intégrées dans les systèmes financiers formels, à l'exception notable de l'Indonésie. Dans la plupart des cas, elles sont sous forme de projets pilotes initiés par des agences de bailleurs de fonds internationaux, des groupes religieux ou politiques. Les cas de banques islamique pratiquant la microfinance sont encore moins nombreux. Les institutions de microfinance islamique présentent de grandes variations dans les modèles, instruments et mécanisme de fonctionnement. Alors qu'en terme de portée, d'opération et de performances financières, les intuitions de microfinance islamique trainent loin derrière leurs homologues conventionnels, elles fonctionnent cependant mieux en termes de richesse et de variété. Les intuitions de microfinance islamique semblables aux institutions de microfinance conventionnelles, utilisent des financements de groupe comme substitut aux garanties, ou une plus grande concentration de femmes bénéficiaires et visent à alléger la pauvreté sous toutes ses formes.

3.7. Proche-Orient et Afrique du Nord (MENA) :

C'est une initiative de microfinance menée en Egypte- le Proche Mit Ghamr qui a jeté les bases de la banque islamique moderne, malgré sa courte durée. Dans la région Proche orient et Afrique du Nord (MENA), plusieurs expériences réussies ont été menées récemment. Il s'agit notamment : du projet Sanadiq à Jahal al-Hoss, en Syrie ; de l'initiative Mu'assat Bayt Al-Mal, au Liban ; et du programme de microfinance de Hodeidah au Yémen.

3.8. Le programme de Sanadiq (banques villageoises) de Jabal Al :

Hoss constitue un excellent modèle digne de réplique. Quelques uns des caractéristiques uniques de ce modèle sont : la structure type Musharaka appartenant aux pauvres et gérée par ces derniers ; le financement basé sur le concept de Murabaha- taux de profit élevés avec le partage des bénéfices nets entre les membres ; la bonne gouvernance à travers des comités ayant des procédures saines d'élection et de vote ; l'équipe de gestion du projet responsable de l'information et de la sensibilisation relatives aux pratiques de microfinance, à la formation des membres du comité ; la gestion financière des fonds de village, ce qui mène vers des décisions « justes » pour l'allocation des crédits et une réduction des coûts des transactions ; des opérations financières viables avec des taux de remboursements de près de 100% ; un accès égal pour les hommes et les

femmes en tant que propriétaires et utilisateurs ; de grands fonds de Sanadiq pour l'échange de liquidités et le refinancement ; et l'appui du PNUD sous forme de subvention de contrepartie égale au minimum des cation du fonds villageois.

3.9. Le Mu'assasat Bayt Al-Mal du Liban :

Est affilié à un parti politique : le Hezbollah et comprend l'institution de prêt Hasan (Al-Qard Al-Hasan) et sa consœur Al-Yusosr, organisation pour le financement et l'investissement (Yusor lil-Istismr walTamweel). La première fournit des services de financement qard-hasan tandis que la deuxième fournit des services de financement sur la base d'un mode d partage des pertes et profits. Le caractère unique du Mu'assasat Bayt Al-Mal réside dans son insistance sur le volontarisme. Il a maintenu des liens étroits avec les populations et est perçu comme un organisme digne de crédit avec des volontaires qui prennent entièrement en charge la collecte et le décaissement des fonds. Il a un réseau de bailleurs de fonds qui ont une confiance totale dans les activités de l'intuition et jouit aussi d'un taux élevé de recouvrement. Le financement est appuyé par des garanties sous forme de d'immobilisations, de propriété foncière, d'or, de caution et de garantie bancaire.

Le programme de microfinance de Hodeïda au Yémen utilise surtout la méthodologie du financement de groupe graduel qui a été initié avec succès par la Gramen. Cependant, contrairement à la Grameen, il utilise le mode murabaha pour ses activités de financement.

3.10. Asie du Sud :

Parmi le pays de l'Asie du Sud, c'est le Bangladesh qui vient en tête avec des organisations telles qu'Islami Bangladesh, Social and Investment Bank Bangladesh, Al-Fallah et Rescue. Akhuwat au Pakistan est bien connu pour son modèle unique basé sur les mosquées. L'Inde qui abrite la deuxième population la plus importante au monde, a connu quelques expériences majoritairement en dehors de son système financier formel avec par exemple, AICMEU et Bait-un-Nasr.

3.11. Les institutions de microfinance du Bangladesh :

Utilisent essentiellement le mode de financement basé sur le paiement différé des ventes (bai mu'ajjal). Elles sont confrontées à une rude concurrence par des géants conventionnels tels la Gramen Bank et BRAC. Bien que certaines études indiquent que des institutions de microfinance islamique enregistrent de meilleures performances financières que leurs homologues conventionnels, ces derniers ont une plus grande portée. En fait, des institutions telles que Gramen et BRAC ont initié des modèles de microfinance qui sont répliqués de par le monde. (Voir encadré III).

3.12. Au Pakistan :

Un modèle de microfinance qui a suscité un très grand intérêt chez les observateurs, est celui de l'Akhuwat. Ce mode de financement consiste en de petits prêts sans intérêt (qard hasan) dans un esprit de fraternité islamique qui fait que le gros des activités est mené par des volontaires. Il n'y a pas de financement venant des bailleurs de fonds multilatéraux ou des institutions financières. Toutes les activités tournent autour des mosquées et comportent une interaction étroite avec la communauté. Il n'y a pas de bureaux indépendants ; les prêts sont décaissés et recouverts à la mosquée et entraînent, par conséquent, des frais peu élevés. Il utilise un financement de groupe et un financement individuel sans garantie et basé sur un cautionnement mutuel. Les prêts sont décaissés à la mosquée, ce qui confère également une sainteté religieuse à l'engagement de rembourser à temps.

3.13. Asie du Sud-Est :

En Asie du Sud-Est, la Malaisie a commencé très tôt avec le Tabung Haji visant à financer les dépenses liées au Hajj des paysans qui avaient l'habitude de vendre avant leur seule source de revenus-les terres de culture pour les besoins du pèlerinage à la Mecque. Le Tabung Haji est essentiellement une institution d'épargne et d'investissement qui s'est transformé depuis en une grande société financière spécialisée. L'Indonésie a largement suivi la Malaisie dans le développement du secteur financier islamique, y compris le secteur de la microfinance. Des cas de projets de microfinance islamique ont été documentés pour la Thaïlande, Brunei et les Philippines. Avec son système bancaire islamique plutôt développé, ainsi que ses marchés de capitaux, la Malaisie a mis en place plusieurs organisations sous l'égide des agences gouvernementales pour le financement des petites et moyennes entreprises en utilisant une grande variété d'instruments financiers islamiques.

Encadré 1 : Réplication du Modèle Grameen dans les sociétés Musulmanes

La contribution pionnière de Grameen et de son fondateur, le professeur Muhammad Yunus, pour alléger la pauvreté, ne peut être suffisamment soulignée. Les lauréats du prix Nobel de l'année 2006, Grameen et professeur Yunus ont fourni un modèle de microfinance qui est entrain d'être répliqué par le biais de l'un des plus grands réseaux internationaux d'organisation de microcrédit pour les pauvres de par le monde. Actuellement il ya quatre-vingt-six (86) programmes de crédit et d'épargne du type Grameen dans 28 pays. Les principales caractéristiques du modèle au nombre desquelles l'on peut citer l développement de l'entreprenariat chez les pauvres, le prêt de groupe basé sur caution commune, les petits prêts récurrents sont toutes devenues maintenant des points types de cas d'école en microfinance.

Avec la grande ampleur de la pauvreté dans le monde musulman, la méthodologie Grameen a naturellement attiré les défenseurs de la finance islamique qui partagent le même objectif. Cependant, la principale difficulté dans la réplication du modèle Grameen dans les communautés musulmanes réside dans son portefeuille de produits générant des intérêts. Bien que Grameen fasse partie du système conventionnel basé sur l'intérêt, il est très différent du système bancaire conventionnel. Selon son fondateur, le modèle Grameen « est presque le contraire de la méthodologie bancaire conventionnelle » En voici quelques points de divergences :

« Il n'y a aucun instrument légal entre le prêteur et l'emprunteur dans le modèle Grameen. Il n'y a rien qui stipule qu'un client sera traduit en justice pour recouvrer des créances, contrairement au système conventionnel. Il ya aucune disposition visant à faire respecter les contrats pour quelque intervention extérieure que se soit. Lorsqu'un client se trouve en difficultés, la banque conventionnelle s'inquiète du sort qui sera réservé à ses créances, et fait tout son possible pour recouvrer ces créances, y compris la saisie des garanties. Le système Grameen, dans tel cas, fait de son mieux pour essayer d'aider l'emprunteur à sortir de ses difficultés et s'emploie à lui permettre de recouvrer toute ses forces pour venir à bout de ses difficultés. D'autre part dans les banques conventionnelles, il ya de conflits d'intérêt ; dans le modèle Grameen, aucun intérêt supplémentaire ne vient s'ajouter dès le montant des intérêts simples versés atteint le niveau du principal. Tous les intérêts sont des intérêts simples. Les banques conventionnelles ne font pas attention à ce qui peut arriver à la famille de l'emprunteur lorsque ce dernier s'endette auprès de ces banques. Le système Grameen accorde une plus grande attention au suivi de l'éducation des enfants, aux problèmes de logement, de santé, d'accès à l'eau potable, de capacité d faire face aux situations de crises, de catastrophe. Le système Grameen aide les emprunteurs à constituer leur propres fonds de retraite et d'autres types d'épargne. En cas de décès de l'emprunteur, le système Grameen n'exige pas de la famille du défunt le remboursement de la dette. Il ya un programme interne d'assurance qui solde tous les montants restants et leurs intérêts. Aucune responsabilité n'est transféré à la famille du défunt.

Les points de divergence font que le système Grameen se rapproche beaucoup plus des idéaux de l'Islam. Il apparait qu'avec quelques modifications, surtout avec une approche d'ingénierie financière au développement de réduits conformes à la Chari'a, le modèle a toutes les chances d'éradiquer la pauvreté des sociétés musulmanes de manière conforme à la Chari'a islamique dans la lettre et dans l'esprit, au propre comme au figuré.

Encadré II : Traitement Spirituel conforme à la Chari'a

L'Indonésie a une longue tradition de microfinance. L'accent fort qu'elle met sur ses racines islamiques lui a permis d'expérimenter un système de finance islamique et un système de microfinance qui est non seulement conforme à la Chari'a mais qui utilise et fait le « traitement spirituel » avec l'assistance financière et technique pour le développement de ses micro entreprises et pour œuvrer à l'élimination de la pauvreté. Une étude pilote récente menée par la Bank Indonésia (BI) a divisé les bénéficiaires en groupes basés sur ce qu'ils reçoivent : seulement une assistance financière ; seulement une assistance financière et technique ; et une assistance financière et technique accompagnée d'un traitement spirituel. Il a été observé que le groupe qui reçoit le troisième groupe a été plus performant que les autres groupes, ce qui souligne l'importance du traitement spirituel. Bank Indonésia envisage d'utiliser les conclusions de cette étude pour élaborer un modèle de microfinance qui serait non seulement intégré, mais qui utiliserait le traitement spirituel comme moyen d'intervention importante.

En Indonésie, au niveau des populations de base, les Baitul Maal wat Tanweels (BMTs) constituent un vaste réseau de plus de deux mille institutions qui couvrent des millions de musulmans indonésiens pauvres. Ces BMTs sont mis en circulation par de nombreuses organisations, y compris des banques islamiques et BPRS, et sont souvent appuyés par des organisations islamiques telles que Nahdatul Ulama et Muhamadiyah qui ont actuellement aussi une partie intégrante des BMTs.

Contrairement à de nombreux produits uniques (basés sur le murabaha ou qars-hasan) les programmes et projets de microfinance islamique en cours dans les autres régions, les portefeuilles de financement des ISMFs indonésiens sont assez équilibrés avec une gamme de produits basés sur le mudaraba, le musharaka, l'ijara et le qard-hasan.

3.14. Les institutions indonésiennes de microfinance islamique :

Peuvent se diviser en trois catégories : les divisions de microfinance des banques islamiques, les banques rurales islamiques (BPRS), une sous catégorie des banques rurales (BPR) ; et coopératives financières islamiques qui ne font partie du secteur financier formel. Elles sont souvent désignées sous l' »appellation de Baitul Maal wat Tamwil (BMT).

En Indonésie, les institutions de microfinance islamique (IsMFIs) ont démontré leur durabilités leur solidité face aux graves crises financiers, même lorsque les banques traditionnelles devaient dépendre de l'aide gouvernementale pour sortir de la tourmente de sérieux problèmes financiers. Il est important de noter qu'en Indonésie, les BMTs, à l'échelon des populations à la base, sont en grande partie en dehors du mécanisme régulateur financier puisqu'ils fonctionnent en tant qu'organisations de coopérative basées sur les membres (semblables à une structure de type musharaka) sans aucune assistance ou interventions gouvernementales. Ces organisations se sont avérées moins vulnérables aux risques systémiques qui se présentent en raison de l'interdépendance puisque chaque BMT constitue une entité indépendante dans son fonctionnement. En tant que tel, le système constitue un important défi à relever par le régulateur – comment assurer l'équilibre entre la nécessité de renforcer les liens entre le système financier formel et les BMTs tout en maintenant les avantages de la flexibilité et de l'indépendance.

3.15. Afrique au Sud du Sahara :

En Afrique subsaharienne, le seul programme de microfinance islamique qui ait été bien documenté se situe dans le Nord du Mali. Ce projet est né d'une initiative de développement de la GTZ Coopération technique allemande dans l'ancienne zone de guerre civile de Tombouctou, au Mali. Le but d ce projet, entre autre était de fournir des services financiers à toutes les tribus de la zone : les Maures, les Touaregs et diverses communautés africaines de race noire. Il a été senti que la seule banque qui serait acceptable à tous les anciens belligérants serait une banque islamique, et c'est cela qui a mené à la création de Azaouad Finances plc. Cette banque fonctionne essentiellement sur la base de PLS , et est liée au système de paiement internationaux SWIFT, donna ainsi un coup de fouet au commerce local et au commerce en général de manière considérable.

3.16. Asie centrale :

Parmi les pays abritant d'importantes populations musulmanes en Asie centrale, à savoir : l'Afghanistan, l'Azerbaïdjan, le Tadjikistan, l'Ouzbékistan, Kirghizstan, seuls les deux premiers ont eu des expériences en matière de microfinance islamique.

Conclusion :

Ces différentes formes d'institutions à travers le monde musulman contribuent tous à l'amélioration du taux de bancarisation des populations mais aussi à la réduction de la pauvreté.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Chapitre 4 : Méthodologie de Recherche

La réglementation de la microfinance islamique est un défi à relever par les décideurs politiques et la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest.

Le constat fait par les IMFI, est que la réglementation en vigueur ne prend pas compte l'spécificité de la finance islamique par rapport à la finance conventionnelle. Or cette réglementation favorise plus les instituts de la finance conventionnelle que la finance islamique. Toutes. Elles visent à travers la collecte de l'épargne, à mobiliser des fonds et à offrir un service à leurs membres. Alors que les produits ,les méthodologies et les principes de crédits différent (voir première partie, chapitre 2).

En principe, il devait y avoir une réglementation pour chaque type ou model de financement. .

4.1. Modèle théorique standard d'élaboration d'une réglementation

L'élaboration d'une réglementation d'un cadre juridique régissant le fonctionnement d'un marché ou d'un secteur d'activité donné relève des décideurs politiques et dans ce cas d'espèce de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest et des décideurs politiques.

Ce qui fait qu'à notre connaissance, il n y à pas de guide ou de méthode d'élaboration d'un manuel réglementaire.

4.2. Les outils de collecte des données

Etant donné l'inexistence de manuel approprié à la rédaction d'un réglementation, nous allons utiliser les méthodes et les techniques classiques utilisées en vue de collecter les informations sur le problème de la réglementation de la microfinance islamique. Ainsi, nous utiliserons l'entretien, l'observation et l'analyse des documents.

Les outils, dont nous allons nous servir pour la suite de cette partie sont des questionnaires. Les entretiens et les Focus groupe sont orientés sur la base de ces questions.

4.3. L'entretien

L'entretien a pour but d'obtenir des avis des interlocuteurs sur le problème de la réglementation de la microfinance des institutions, mutuels de crédits et d'épargnes islamiques,

L'entretien nous permettra de mieux comprendre l'impact de ce manque de réglementation sur les activités de ces institutions et mutuelles.

Liste des entretiens :

- Directeur Général de la MECIS,
- Direction de la réglementation,
- Direction de la microfinance;
- Banque Islamique de Développement,

L'entretien téléphonique est basé sur des questionnaires en fonction l'appartenance et du niveau de responsabilités de chaque acteur.

4.4. Le Focus Group

Selon l'encyclopédie libre Wikipédia « Un focus group (ou groupe de discussion) est une forme de recherche qualitative qui prend forme au sein d'un groupe spécifique culturel, sociétal ou idéologique afin de déterminer la réponse de ce groupe et l'attitude qu'il adopte au regard d'un produit, d'un service, d'un concept ou de notices ».

Le Focus Group a pour but d'obtenir des informations relatives aux opinions et attitudes des gens face à des idées ou des produits donnés, ou encore d'explicitier les attentes des gens face à de nouveaux produits et d'obtenir des idées sur leurs usages éventuels tout comme sur leurs contextes d'utilisation.

C'est un moyen plus rapide, plus ouvert de rassembler des informations.

C'est un moyen d'explorer les attitudes, attentes et opinions des gens.

Nous avons utilisé le focus group, avec des participants sur le Forum organisé 2009 sur la finance islamique à Dakar mais aussi au sein de la MECIS, pour répondre aux objectifs suivants :

- collecter des opinions sur la problématique de la nécessité d'une réglementation de la microfinance islamique en zone UEMOA ;

Pour la réalisation ces Focus group, nous avons utilisé des groupes homogènes de huit à douze personnes) pour discuter des problèmes rencontrés l'exécution de leur activité mais aussi des difficultés avec la réglementation en vigueur.

4.5. L'observation

L'observation permet de recueillir des informations sur ce qui est effectivement réalisé avec l'actuelle réglementation et ce qui peut être fait s'il y avait une réglementation dédiée. C'est une méthode incontournable quand on souhaite appréhender la différence entre le discours et la réalité des pratiques.

Nous avons pu observer lors des montages des dossiers de crédit, ou la mise en place d' n nouveau produits, les difficultés que rencontrent les différents responsables de la MECIS par rapport à la réglementation.

Nous avons simplement assister aux comités de crédit ce qui nous a permis de voir le niveau de maîtrise des procédures et règles de la finance islamique par les membres du comté.

4.6. Les outils d'analyse

Comme outils d'analyse des données nous avons la documentation au niveau de la MECIS, les réponses aux entretiens, aux Focus group et la loi PARMEC.

Parmi ces documents, il y a les procédures internes de la MECIS qui est un document qui décrit les procédures administratives, financières et comptables. C'est un document qui retrace toutes les opérations liées à la gestion, à la fiabilité des opérations de crédit et toutes les opérations liées à la vie de l'institution.

Pour compléter notre analyse, nous nous sommes rapprochés du comité de surveillance des prêts . Les questions posées au comité nous ont aidés à mesurer les forces et faiblesses de la MECIS en matière de sensibilisation sur l'épargne et sa collecte.

DEUXIEME PARTIE : CADRE PRATIQUE

CESAG - BIBLIOTHEQUE

INTRODUCTION :

La Charia proscrit l'intérêt sur toute prime contractuelle sur le montant d'un prêt de biens fongibles (dont la monnaie). Elle interdit également le retrait par le prêteur d'un quelconque avantage de son prêt, sauf si cet avantage est librement accordé par l'emprunteur après remboursement du prêt et sans en constituer une condition tacite ou explicite.

La recherche des raisons de la prohibition de l'intérêt a donné lieu à certaines interprétations, dont on peut citer:

- L'intérêt est interdit parce qu'il constitue une rémunération contractuelle fixe et connue d'avant
- L'intérêt représente la rémunération du temps qui ne devrait pas faire l'objet d'échange.
- L'intérêt est injuste parce qu'il correspond à une rémunération garantie du prêteur, alors que les risques sont totalement assumés par l'emprunteur.

Par ailleurs, l'interdiction de l'intérêt se fonde sur des textes coraniques et prophétiques d'une part, mais aussi d'autres textes des livres sacrés des autres religions révélées à savoir le Christianisme et le Judaïsme.

Pour tous ceux qui suivent, il est difficile de dissocier la pratique d'un produit et l'explication de ce produit. Etant donné l'unicité de chaque produit nous allons prendre le prétexte de la Mutuelle d'Épargne et de Crédit du Sénégal (MECIS) pour étudier cette deuxième partie. Elle sera subdivisée en trois chapitres :

- un premier chapitre sur la présentation de la MECIS ;
- un second chapitre sur les instruments de financements de financement de la MECIS et leur mode de fonctionnement.
- Enfin un troisième chapitre sur les meilleures pratiques dans le monde et les réponses stratégiques pour une réglementation en zone UEMOA.

Chapitre 1 : Présentation de la Mutuelle d'épargne et de crédit Islamique du Sénégal (MECIS):

L'alternative aux pratiques de l'intérêt usuraire pour un développement économique, social sain et équilibré fondé sur la solidarité et la participation aux services du bien être des populations.

1.1. Mission de la MECIS

La MECIS a pour mission de participer à l'amélioration des conditions de vie des populations par le biais d'un système de micro finance fondé sur les principes de la finance islamique.

1.2. Les objectifs généraux

Participer :

- à un accès facile aux financements
- à la réduction de la pauvreté
- au développement de l'emploi surtout des jeunes
- à favoriser un développement sain et équitable des affaires
- à La promotion de la micro finance islamique

1.3. Domaines d'intervention

En conformité avec sa mission, la MECIS intègre tous les domaines susceptibles d'améliorer les conditions de vie des populations : il s'agit de la santé, de l'alimentation, de l'éducation et de la formation, de l'agriculture, de l'élevage, de la pêche, du commerce, l'industrie sans oublier l'habitat et l'équipement.

1.4. les partenaires

Dans le cadre de son déploiement, la MECIS travaille avec un certains nombre de partenaires que sont :

1.5. L'Association des élèves et étudiants musulmans du Sénégal

Association constituée d'élève, d'étudiants et de professionnels employé et cadre du secteur privé comme publique. Présente dans toutes les régions du Sénégal.

1.6. Le Rassemblement islamique du senegal :

Regroupement d'une centaine d'association islamique au niveau national ayant aussi des membres à l'étranger

1.7. L'ONG international : assistance pour le développement

Représentée au Sénégal par ASDEV SENEGAL.

1.8. Société d'investissement privée (sidel investi

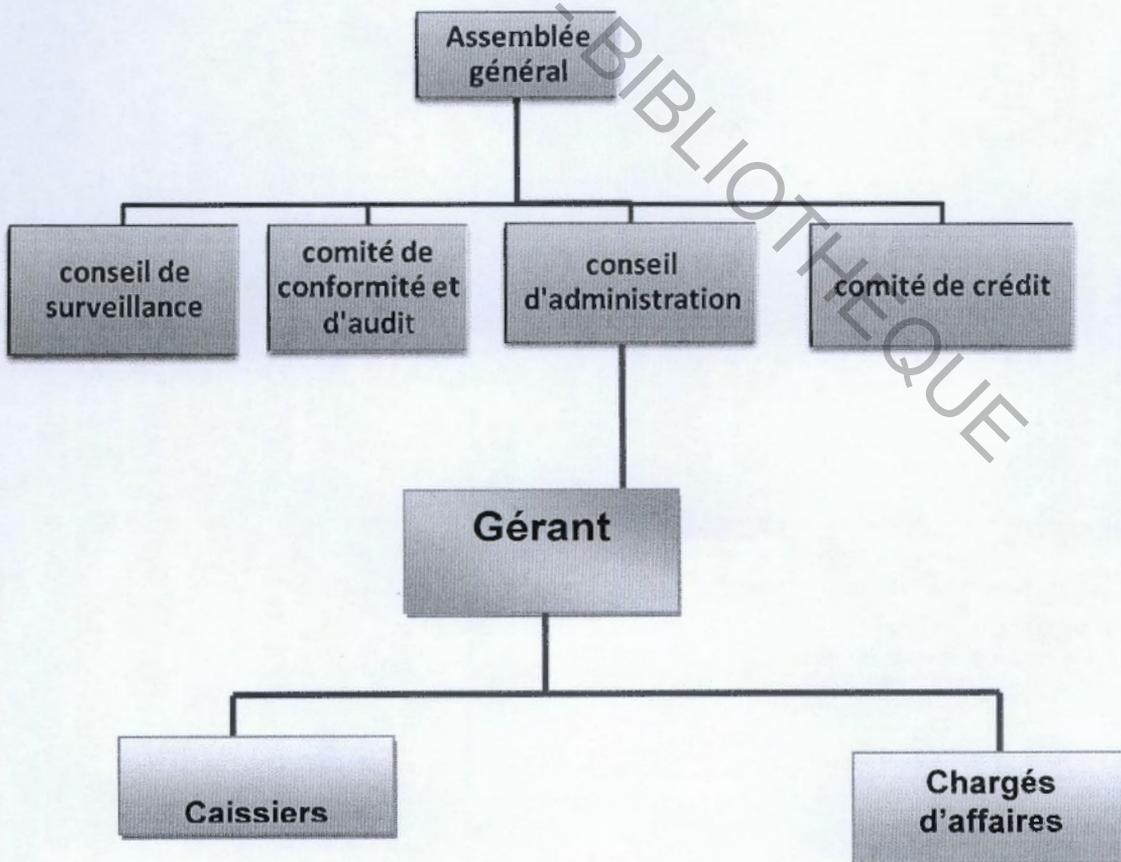
1.9. Réseau femme active

FA est un réseau de groupements de femmes qui se déploie sur l'ensemble du territoire national notamment en milieu rural.

SARL Senfood

Société de commercialisation de produits alimentaires

Figure n°1 : ORGANISATION DE LA MECIS



Source : manuel de procédure de la MECIS

1. Rôle du Conseil d'Administration

- Décider des orientations de l'IMF
- Choisir les orientations stratégiques
- Prendre les moyens pour assurer leur réalisation
- Embaucher le Directeur/Gérant, à qui il délègue le mandat de gérer l'institution
- Adopter le budget annuel
- Contrôler le budget annuel
- Adopter les politiques administratives
- Statuer sur la rémunération du gérant et des employés

2. Rôle du comité de crédit

- Mettre en application la politique de crédit
- Planifier les activités de crédit au sein de l'IMF
- Instruire les dossiers de crédit
- Recevoir et évaluer les demandes de crédit et fixer les termes et les conditions s'y attachant
- Effectuer le suivi des prêts en retard
- Participer activement au recouvrement des prêts en retard
- Déclarer au Conseil de Surveillance de l'institution les prêts consentis aux personnes liées
- Comparer les résultats aux objectifs définis
- Proposer des solutions aux difficultés rencontrées

3. Rôle du conseil de surveillance

- Représentant de l'Assemblée Générale.
- Veille à ce que les besoins des membres soient pleinement satisfaits.
- possède un double mandat de vérification et de conseil.
- A titre de vérificateur il doit:
 - ✓ S'assurer des contrôles réguliers et que les opérations respectent la loi, les règlements et les règles de déontologie.

- ✓ Veiller à ce que l'IMF réalise sa double mission financière et sociale et à ce qu'elle soit proche des membres/clients
- A titre de conseil, il doit :
 - ✓ Fournir des recommandations, des suggestions et des avis au CA, au CC et au Gérant en vue d'améliorer le service et la relation avec les membres.
 - ✓ Responsabilités du CS
 - ✓ Faire des observations et des recommandations sur le fonctionnement général de la structure (budget, qualité des crédits accordés, l'impact social de l'institution dans son milieu...etc.).
 - ✓ Evaluer le niveau de satisfaction des membres;
 - ✓ Effectuer le suivi du rapport d'inspection (contrôle interne)
 - ✓ convoquer les assemblées extraordinaires
 - ✓ Contrôler les prêts consentis aux personnes liées à un membre du personnel de l'IMF ou à un de ses dirigeants
 - ✓ Traiter les plaintes des membres
 - ✓ Contrôler les suivis des décisions prises par l'Assemblée Générale
 - ✓ Assumer le contrôle et la régularisation des situations de conflits d'intérêt.

4. le Conseil de conformité et d'audit

IL est chargé:

- D'évaluer la conformité des produits et activités aux principes de la Charia
- De veiller à la régularité des opérations du point de vue de la Charia
- De conseiller les dirigeants sur les choix des produits et investissements

5. Gérance et dirigeants

- Le gérant de la MECIS est chargé, entre autre, de :
- Veiller au bon fonctionnement de l'ensemble des activités
- Veiller à l'exécution des décisions prises par le Conseil D'Administration
- Assister les différents organes dans l'exécution de leurs tâches
- Assurer l'application des politiques définies en matière de gestion des ressources humaines ;

ADHESION

Selon le statut du membre, des modalités précises ont été déterminées

1. personnes physiques :

- versement de 5.000FCFA
- photocopie de la carte d'identité nationale
- deux photos d'identité

2. personnes morales :

- versement de 15 000FCFA
- photocopie de la carte d'identité nationale des représentants
- deux photos d'identité pour chaque représentation

3. Les Produits d'épargne:

Les Dépôt classiques acceptés par la charia

- Le compte d'épargne à vue ou épargne/livret

Il enregistre les dépôts et retraits des membres dans les heures et dates d'ouverture de la caisse sans préavis.

- Le compte d'épargne à terme simple

Il s'agit d'un compte qui n'enregistre que des dépôts pour une durée bien déterminée.

- Le plan d'épargne projet

Dans un contrat un membre s'engage à immobiliser une certaine somme à un seul coup ou progressivement pour une durée prédéterminée afin de prévoir une dépense future.

4. Bénéficiaires :

Tous les sociétaires de la mutuelle sans aucune distinction peuvent souscrire à n'importe quel type d'épargne.

5. Condition d'ouverture :

Tout membre de la mutuelle dispose d'un compte d'épargne à vue. Dès l'adhésion son compte est approvisionné à hauteur de l'épargne minimum exigée. Pour les autres types de produits d'épargne leur ouverture est liée à la signature d'un contrat d'épargne stipulant tous les termes liés aux caractéristiques.

6. Fonctionnement de l'épargne à vue:

Le titulaire peut faire des dépôts de retraits aux heures d'ouverture de la mutuelle.

Il doit y avoir à tout moment dans le compte l'équivalent de l'épargne minimum.

7. Rémunération :

Les comptes d'épargne à termes ne sont pas rémunérés sauf dans le cas où le déposant participe directement à une prise de part dans les levées de fonds de la MECIS destinées à financer des programmes de crédit.

Dans ce cas la rémunération du déposant se fait au prorata de sa participation sur les bénéfices nets générés par le même programme.

8. Mobilisation de l'épargne :

Le terme « mobilisation » implique une forme d'action ou de mouvement. Toutes les ressources disponibles sont rassemblées et utilisées dans un même but. La mobilisation de l'épargne est donc un effort résolu que fait la mutuelle afin d'encourager ses sociétaires d'épargner. La mobilisation de l'épargne comprend au moins trois aspects :

- amener les gens à épargner,
- Attirer cet argent vers la mutuelle,
- Garder l'épargne dans la mutuelle et le faire travailler au bénéfice de tous les sociétaires.

Il permet d'accéder plus facilement à un crédit d'investissement Moucharaka par le versement d'un montant fixe dans une durée minimale de trois mois. A terme le membre pourra bénéficier d'une participation de la mutuelle sous forme d'un crédit égal au double, voir le triple du montant épargné.

Les dépôts purement islamiques et leurs caractéristiques

9. Dépôt d'investissement :

Il s'agit de dépôts à terme destinés à être investis dans des projets financés exclusivement ou en partie par la MECIS

9.1. Condition d'ouverture:

- Adresser au gérant une demande d'ouverture dans laquelle vous indiquerez le montant et le mode de versement (progressivement ou en un seul coup), sa durée, vous préciserez s'il

s'agit d'un dépôt restreint à un projet bien déterminé ou non restreint (dans ce cas la MECIS doit se charger du choix du ou des projets)

- Retirer la proposition de contrat pour l'étudier
- Prendre rendez vous avec le gérant pour fixer les termes du contrat et le signer

Après que le membre ait accepté les termes et signé le contrat, le gérant transmet le contrat au CA pour validation. Enfin, le membre est informé de venir libérer les frais d'ouverture qui s'élève à 1 500 FCFA.

9.2. Fonctionnement :

Les fonds concernés sont transférés du compte du membre vers le compte du projet. A chaque fois qu'il y'a une distribution de dividendes, les parts du membre sont transférées dans son compte. Aucun retrait n'est possible sur le montant concerné et ceci pendant la durée prévue du contrat. A terme, le contrat peut être renouvelé en accord avec le membre ou être mis fin. Dans ce dernier cas les fonds sont ensuite transférés du compte du projet au compte du membre.

9.3. Rémunération :

Le compte est rémunéré en fonction de la rentabilité des projets dans lesquels ils ont participé et selon le niveau de participation.

9.4. Mobilisation :

Initier et encourager le développement de projets rentables et informer les membres sur ces projets

9.5. Bénéficiaires :

Le dépôt est ouvert à tous les membres désirant fructifier leur épargne dans le respect des principes de fonctionnement de la MECIS.

9.6. Portée et impact :

Encourage l'entrepreneuriat et la solidarité dans le risque ; le développement de l'investissement entre capacité de financement et besoin de financement. En effet, l'investissement constitue la clé du développement économique et le plein emploi.

10. Le dépôt WAQF: définition :

Le waqf est une donation faite à perpétuité par un particulier à une œuvre d'utilité publique, pieuse ou charitable. Le bien donné en usufruit est dès lors placé sous séquestre et devient inaliénable.

10.1. Ouverture :

Rédiger une lettre d'émission de waqf adressée au CA en indiquant la nature du waqf, sa valeur, le domaine auquel il est destiné. Prendre rendez vous avec le gérant pour le dépôt du waqf .

10.2. Fonctionnement :

Le gérant réceptionne la lettre d'émission du waqf informe le CA. Après étude et acceptation de la lettre, le CA prépare un certificat waqf destiné au donateur. A l'occasion du dépôt, le donateur se voit délivrer, un certificat de waqf (avec un numéro d'identification unique) qui matérialise sa donation.

Ensuite la donation est enregistrée dans le lot de waqf qui correspond à sa destination.

Les donations sous forme d'argent sont investit dans des projets jugés rentables pour respecter le principe du waqf (c'est usufruit de la donation qui est destiné au financement des pauvres).

Un comité de gestion composé d'un représentant du CA, du conseil de conformité, du conseil de surveillance, du gérant est chargé des délibérations dans le cadre de l'utilisation des waqf.

Un rapport est publié dans les médias officiels après chaque délibération avec la liste des numéros d'identification des certificats émis.

10.3. Rémunération :

Aucune rémunération n'est versée sur le dépôt waqf.

10.4. Cible :

Le waqf cible exclusivement les populations défavorisées qui objectivement ne pouvant pas respecter les dispositions minimales d'accès au financement. Des enquêtes sont régulièrement effectuées par les chargés d'affaire pour l'identification des destinataires des waqf. Par ailleurs la cible peut aussi être un secteur ou un bien d'intérêt général.

10.5. Mobilisation :

la MECIS émet des avis ou des messages qui seront affichés dans les locaux de la mutuelle et publiés le plus largement possible. Parallèlement la MECIS va initier des rencontres de sensibilisation avec des personnes ressources et des organisations publiques comme privées.

10.6. Portée et impact :

Ce produit participe à la lutte contre la pauvreté et l'exclusion de certaines couches de la population. Il permet de rétablir la dignité humaine mais aussi de donner aux pauvres la possibilité d'avoir une activité génératrice de revenus.

11. Dépôts Zakat

11.1. Définition:

Ils constituent une aumône obligatoire prélevée sur l'épargne du musulman à un taux de 2.5% par an pour un montant minimum d'équivalent à 85 g d'or. Aussi, ils portent sur les biens susceptibles de s'accroître, soit par eux même, soit par le travail qu'on leur consacre, et cela, à titre de purification pour ceux qui les détiennent et comme aide pour ceux à qui des parts en provenant sont réservées.

11.2. Conditions :

Formuler une expression écrite de son intention : La Zakat étant une obligation, l'intention de la verser aux pauvres doit précéder l'action du versement. Il est dû par tout musulman libre, majeur, possédant ses facultés mentales et ayant un revenu minimum fixé par la loi islamique, excédant ses besoins et libre de toute dette. Ce revenu imposable doit être en la possession de son propriétaire durant la période d'une année.

11.3. Fonctionnement :

Un compte général zakat est ouvert dans les livres comptables de la MECIS, il enregistre toutes les opérations sur la zakat. Un comité de gestion composé d'un représentant du ca, du conseil de surveillance et du comité d'audit est chargé de la gestion des dépôts zakat.

Il effectue des campagnes de sensibilisation et de collecte. Il étudie les demandes exprimées, effectue des activités d'identification des destinataires et délibère sur la distribution. Entreprind des actions de suivi, de conseil, et d'encadrement des bénéficiaires avec L'assistance technique du cabinet ASCODEV.

11.4. Cible :

Le partage de la zakat a lieu entre ceux qu'Allah désigne dans le coran :

Les aumônes (zakat) sont seulement pour les pauvres, les indigents, ceux œuvrant pour elle, ceux dont les cœurs sont à rallier, ainsi que les esclaves, (pour) les débiteurs, (pour la lutte) dans le chemin d'allah ! Et pour le voyageur.

11.5. Rémunération :

Aucune rémunération n'est versée sur les dépôts zakat

11.6. Portée et impact:

Ce produit participe à la lutte contre la pauvreté et l'exclusion de certaines couches de la population. Il permet de rétablir la dignité humaine mais aussi de donner aux pauvres la possibilité d'avoir une activité génératrice de revenus.

11.7. Mobilisation :

La MECIS émet des avis ou des messages qui seront affichés dans les locaux de la mutuelle et publiés le plus largement possible. Parallèlement la MECIS va initier des rencontres de sensibilisation avec des personnes ressources.

12. Dépôt Qard Hassan

12.1. Définition:

Il s'agit de dépôts à terme destinés au financement de crédit khard hassan. C'est une sorte de donation temporaire remboursable à taux nul pour permettre à d'autres, qui dans le besoin d'accéder au financement.

12.2. Condition d'ouverture :

Le déposant formule une lettre autorisant la mutuelle à utiliser ces dépôts dans ce sens en précisant le montant, la durée. Ensuite il prend rendez vous avec le gérant pour signer le contrat de dépôt khard hassan. Le gérant transmet le contrat au CA pour validation.

12.3. Fonctionnement :

Le montant est transféré du compte du donateur au compte de dépôts khard hassane. Aucun retrait n'est possible sur le montant destiné aux dépôts khard hassan pendant la durée du contrat. La mutuelle délivre un engagement à restituer le montant dans le compte du membre au terme du contrat.

12.4. Rémunération :

Aucune rémunération n'est versée sur les dépôts khard hassane

12.5. Cible :

Les dépôts khard hassan sont destinés aux demandeurs de crédits khard hassane

12.6. Mobilisation :

La mutuelle effectue des actions de sensibilisations auprès de personnes ressources mais aussi recherche des partenaires financiers pour le développement de ces dépôts.

12.7. Portée et impact :

Les dépôts khard hassan permettent la solidarité et l'entraide mutuelle entre les membres.

LES CREDITS

- Conditions d'accès au crédit

Eligibilité :

Pour bénéficier d'un prêt il faut remplir les conditions suivantes :

- Etre membre à part entière de la mutuelle (personnes physiques ou personnes morales).
- Avoir une ancienneté d'au moins trois (03) mois.
- Avoir fait fonctionner régulièrement son compte d'épargne à vue durant la période d'attente de trois (03) mois
- Jouir d'une bonne moralité.
- Accepter de respecter les clauses du contrat de crédit.
- Avoir fini de rembourser son emprunt précédent.
- Prouver sa capacité de remboursement du crédit demandé par des pièces justificatives.
- Fournir toutes les informations sur la nature et le but du crédit.
- Bien remplir la fiche de crédit et fournir tous les éléments exigés par la fiche.

Objet du crédit :

Le crédit est accordé pour financer les besoins suivants :

- Alimentation et restauration : produits alimentaires (riz, huile, sucre, savon, lait) et pour événement religieux (korité, tabaski, etc.)
- Habillement : tissu événement, cérémonie, etc.
- Equipement : achat équipements électroménagers, mobiliers de maison et de bureau, équipement pour affaire productive
- Agriculture et Elevage : semences, matériels agricoles, engrais, pesticides, bétail, aliments de bétail, produits et matériels avicoles.
- Pêche : tous les équipements nécessaires à la pêche et aux activités de transformation.
- Commerce : toutes les activités commerciales en gros et au détail.
- L'artisanat : activités de production, fonds de roulement, etc.....

- L'habitat : achat de matériaux de construction
- Autres Besoins sociaux : frais et soins médicaux, mariages, naissances décès, pèlerinage, frais scolaires, voyage etc.

NB : l'objet et la nature du besoin exprimé doit être clairement spécifié à la demande de crédit. Dans le cas contraire, la demande est rejetée.

En général, dans le cadre de la finance islamique, l'opération de crédit doit être portée directement sur un bien tangible et identifiable (alimentation, habillement, équipements dans tous les domaines d'activité, habitat) ou sur une activité réelle (agriculture, élevage, pêche, commerce, artisanat). En plus de cela, l'octroi de crédit se traduit par la livraison en nature du bien demandé ou la cession pour les activités productives.

Les activités à financer se résument en trois (3) grandes catégories :

- l'investissement ;
- le fonds de roulement
- la consommation.
- Fonctionnement des crédits

Tableau n°2 : Les activités à financer

CONDITIONS							
	RATION ALIMENTAIRE	EVENEMENT	PEDAGOGIE	EQUIPEMENT DOMESTIQUE	EQUIPEMENT AFFAIRE	INVESTISSEMENT	DECOUVERT (KHARD HASSN)
ANCIENNETE							
MARGE/PROFIT							
COMMISSION							
Assurance décès / invalidité							
MONTANT PLANCHER							

MONTANT PLAFOND							
DUREE MINIMALE							
DUREE MAXIMAL							
EPARGNE NANTIE							
AUTRES GARANTIES							
MODE DE REMBOURSEMENT							
DIFFERE							
OBSERVATION							

Source : manuel des procédures de la MECIS

Les pénalités sur remboursement de crédits sont redevables uniquement en cas de négligence et de refus délibéré de remboursement à la date échue. Elles sont calculées sur la base des coûts réels supportés par la MECIS du recouvrement de l'encours en retard. Les coûts réels englobent les frais de transports, de téléphone et tous autres frais consécutifs au processus de recouvrement selon les tarifs suivants :

Tableau n° 3 : Les frais sur recouvrement

Coûts réels de pénalités	Montants redevables
Appel téléphonique	Conf
Déplacement à domicile	Conf
Autres frais légaux	Frais de la facture

Source : manuel des procédures de la MECIS

Elles sont enregistrées au niveau comptable comme des charges de recouvrements. Au moment du remboursement elles constituent des remboursements de frais.

LES CONTRAINTES MAJEURES RENCONTREES

Le développement de la micro finance islamique et même au-delà, de la finance islamique dans notre pays est confronté d'abord à un problème de réglementation qui jusqu'à présent n'est pas clairement définie. A ce jours il n'existe aucun texte réglementaire spécifique à la micro finance islamique. Cela constitue un véritable barrage pour son développement. Ensuite il y'a une méconnaissance des principes de la finance islamique pour la majeure partie des populations malgré le fait les musulmans représente 95% de la population.

PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

La MECIS veut intervenir aussi bien en milieu urbain, semi urbain et rural. Son objectif est mettre en place un réseau national et sous régional de la micro finance en Afrique de l'ouest.

En outre un certain nombre de projets sont à l'étude dont on peut en citer deux qui sont très importants :

MICRO ASSURANCE SANTE ISLAMIQUE (takafoul sante)

C'est un projet à but social, le principe consiste à élaborer un système de cotisation mensuelle dont le montant sera fonction du groupe et son activité, de la localité et des revenus. En retour la mutuelle subventionne ses frais médicaux (médicaments, consultations, soins et analyse) à hauteur de X% pour le début et les Y% restant seront gérer sous forme de crédit à rembourser. Le partenaire pourra être aussi bien le secteur privé que le secteur public.

COOPERATIVE D'HABITAT (takaful habitation)

Ce projet consiste à regrouper des cotisations mensuelles des membres chacun selon ses possibilités pour jouer sur les économies d'échelles afin d'acquérir des terrains et soutenir les membres lors de la construction par des facilités de crédits pour les matériaux de construction.

Chapitre 2: Instruments de financement de la MECIS et leur mode fonctionnement conforme à la chari'a

Introduction :

Conformément à sa mission d'offrir un service exclusif de micro finance islamique, la MECIS utilise des instruments qui s'inspirent des principes islamique cités plus haut. Ces instruments ont pour nom :

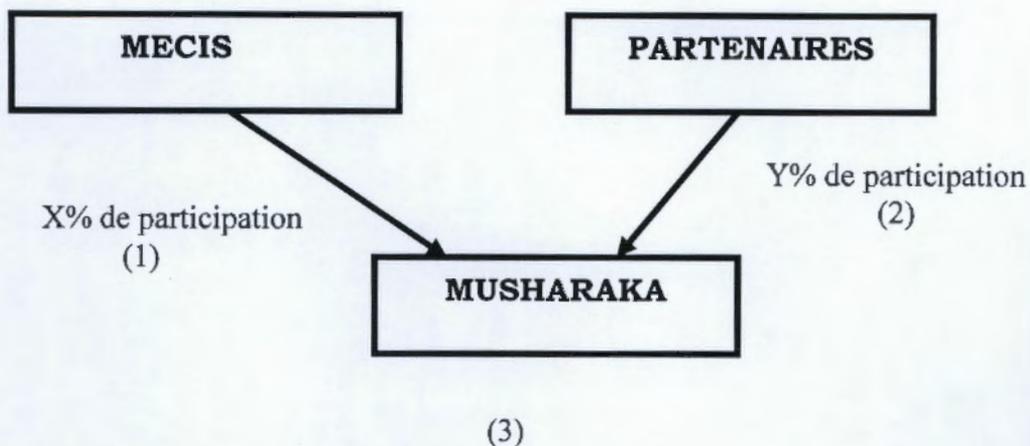
2.1.1 Principe

La Moucharaka est un des modes de financement islamique. Le mot Moucharaka vient du mot arabe shirkah qui signifie participation ou association. La Moucharaka en tant que mode de financement est basée sur la juste répartition des risques entre les associés. Elle constitue un financement de participation qui peut être conçue de la façon suivante: un, deux ou plusieurs entrepreneurs approchent la mutuelle pour lui demander de financer un projet sur la base de la Moucharaka.

La mutuelle avec le concours des autres partenaires procure le financement total qu'exige le projet. Tous les associés, y compris la, mutuelle, ont droit de regard sur la gestion du projet. Chaque associé y compris la mutuelle se réserve le droit de surveiller la bonne marche de l'opération et de se retirer si les perspectives ne lui paraissent pas satisfaisantes dans le respect des clauses du contrat qui lie les parties.

Le partage des profits est fixé à l'avance en fonction des apports initiaux. C'est-à-dire que les bénéfices éventuels sont partagés selon les rapports fixés par le contrat. Aussi, les pertes éventuelles sont réparties exactement au prorata des apports. De plus le manager reçoit une rémunération pour la gestion effective du projet avant la répartition des bénéfices nets. Le manager peut être l'un des associés. D'une manière générale, la mutuelle n'intervient dans la gestion du projet proposé par le client que pour s'assurer de son bon fonctionnement, car le client possède une meilleure maîtrise des opérations en raison de son expérience professionnelle.

Figure n° 2 : Schématisation du principe de la Moucharaka



source : manuel des procédures de la MECIS

2.1.2 Fonctionnement

- Conditions relatives au capital

La part de capital avancée par chaque associé doit s'effectuer en monnaie. Cependant, les Malékites et Hanbalites (écoles de jurisprudence islamique) acceptent que le capital engagé par les associés soit en nature à condition qu'il fasse l'objet d'une évaluation monétaire au moment de la signature du contrat. La nature, le genre et le montant du capital doivent être connus et déterminés d'une manière très précise lors de la signature du contrat afin d'éviter les risques de conflit entre les partenaires lors du partage du résultat. Aucun associé n'a le droit d'affecter d'autres fonds au capital de la shirka sans la permission de tous les autres associés.

- Conditions relatives à la répartition des pertes et profits

Le contrat de la Moucharaka doit stipuler très clairement les principes de partage des profits et pertes. En effet le profit est l'objet même du contrat Moucharaka et toute ambiguïté de nature à rendre l'objet du contrat indéterminé annule le contrat. Il n'est pas permis de stipuler une somme fixe pour rémunérer la part d'un des associés. Cette part doit au contraire être un pourcentage ou une fraction du profit. Le contrat Moucharaka ne peut stipuler qu'un associé a droit au profit d'une partie déterminée des opérations de la société. Le droit de chaque associé doit porter au contraire sur le profit net de l'ensemble des opérations de la société.

2.1.3 Les normes islamiques

Il est important que les transactions financières soient conformes aux normes et lois islamiques régissant l'investissement et l'activité économique. Il est aussi important que les transactions

financées par la mutuelle respectent les règles spécifiques des contrats utilisés ainsi que l'échelle de validité juridique: licite (halal), indifférent (mubâh), répréhensible (makrûh) et interdit (haram). Le comité d'audit et de conformité chargé de veiller au respect des lois islamiques au sein de la mutuelle doit veiller à ce que ces normes soient diffusées, bien comprises et effectivement appliquées. Ainsi, lorsqu'un projet est soumis à la MECIS pour être financé par participation, il faut s'assurer d'abord de sa conformité aux normes et principes de la Chari'a. Après quoi la faisabilité économique du projet est analysée à la lumière de paramètres liés aux résultats globaux et à la répartition des profits entre les différents partenaires.

2.1.4 Gain social (Rendement)

Il est important dans le choix des projets de tenir compte des priorités socio-économiques telles qu'elles sont classées par les Foukahas(savants islamique); donnant la première priorité aux nécessaires Dharouriat (choses nécessaires) puis aux Hajiyat(désirs) et enfin aux Tahsiniyat (choses luxueuses).

2.1.5 Le principe du Profit :

Le profit est un principe important dans le choix de la faisabilité économique des projets d'investissement. Il est important à ce que le choix soit fait de l'ensemble des projets profitables car la personne est tenue responsable du développement de son capital puisque l'Islam dans son essence considère la préservation des biens comme l'une des cinq obligations de la Chari'a.

2.1.6 Principe de l'expérience et de la personnalité du partenaire:

La MECIS tient compte dans son choix du caractère islamique et de la bonne conduite du futur partenaire, de sa réputation et de son expérience dans le domaine du travail. La MECIS va à la recherche du bon partenaire qui détient le maximum d'expérience dans le domaine où il a choisi d'investir. De plus, ce partenaire doit posséder le maximum d'efficacité dans la gestion des projets. Cela peut être vérifié en inspectant son passé académique et professionnel. Il est aussi important de vérifier si le partenaire en question possède la capacité financière et cela en étudiant la structure des transactions financières à l'accomplissement de ce projet.

2.1.7 Le principe de la garantie :

En principe, le partenaire n'est pas tenu garant des pertes (si elles ont lieu) à moins qu'il soit à l'origine de leurs causes. Si le partenaire n'a pas violé les principes d'application de la Moucharaka et n'a pas été à l'origine des pertes engendrées; alors il ne sera en aucune façon tenu responsable de ces pertes. Mais si au contraire il commet des erreurs de négligence dans le bon fonctionnement de

l'activité économique ou bien s'il viole les principes du contrat de la Moucharaka; la MECIS est en droit de lui demander la restitution des dommages causés.

- Les différentes étapes à l'octroi du financement de la Moucharaka

Demande de financement par le biais de la Moucharaka.

Nous présentons en bref les principales étapes nécessaires à la demande du financement:

Le chargé d'affaire interviewe le demandeur qui présentera le dossier du projet avec toutes les pièces requises parmi elles; l'étude économique de faisabilité etc. Le demandeur doit être mis au courant de toutes les modalités de la Moucharaka (pas de Riba). Le dossier sera ensuite envoyé (si nécessaire) au cabinet d'assistance technique (ASCODEV) qui réexaminera le dossier avant de donner son avis. Après cette étape le dossier sera envoyé au gérant. Celui-ci après avoir émis son avis à son tour l'adressera au comité de crédit qui tranchera soit positivement, soit négativement soit en recommandant une révision.

Le demandeur sera ensuite avisé de la décision finale concernant le financement de son projet par la Moucharaka. Dans le cas où le projet est accepté d'être financé, le gérant dressera un contrat de Moucharaka qui sera envoyé au Conseil d'Administration pour la signature et le suivi. On avisera le demandeur de présenter tous les documents nécessaires au contrat de Moucharaka. Les deux parties signeront le contrat et chacun d'entre eux gardera une copie. L'institution ouvrira un compte de Moucharaka propre à ce projet. Le suivi commencera juste après que la décision de financement soit prise. Le suivi se compose comme suit:

Le suivi sur le champ se fera à travers des visites de travail sur le chantier et par l'intermédiaire des interviews personnels etc.

Le suivi théorique se fera lui à travers l'étude des rapports de "bon fonctionnement des opérations" qui seront envoyés par le partenaire d'une manière régulière. Aussi, des rencontres de coordination et d'évaluation peuvent être organisées dans le cadre du suivi.

2.1.8 La distribution des gains:

Nous distinguons deux cas:

Le cas des profits: ces derniers seront distribués comme l'indique le contrat, c'est-à-dire un pourcentage fixe va au partenaire pour son travail et sa gestion, l'autre pourcentage des profits sera divisé entre l'institution financière et le ou les partenaires selon les termes du contrat.

Le cas de perte: Si la perte est naturelle, c'est-à-dire s'il n'y a pas eu négligence de la part de chacun des partenaires, les pertes seront supportées proportionnellement aux fonds initiaux de

chacun. Par contre si les pertes sont causées par l'un des partenaires, celui-ci est tenu responsable des pertes et l'institution a le droit de demander la restitution des dommages.

- Les différentes techniques de financement de la Moucharaka

L'application du mode de financement de la participation (de la Moucharaka) a fait surgir plusieurs techniques dépendant de la nature de son application et des variables exogènes dont on ne peut négliger leurs effets.

Nous avons en général deux groupes. Le mode de financement de la participation permanente (Moucharaka athabita) et le mode de financement de la participation décroissante ou dégressive. Nous allons parler un peu plus en détail de ces deux différents groupes.

Le mode de financement de la participation permanente

Le mode de financement de la participation permanente est une des formes de la Moucharaka où la mutuelle participe partiellement au financement d'un projet donné. En conséquence, la mutuelle devient partenaire à part entière dans le projet, c'est-à-dire a le droit comme tout autre société dans la gestion, dans la supervision et dans la répartition des bénéfices et pertes selon les lois régissant la Moucharaka. Dans ce genre de situation, chaque partenaire se contentera de sa part comme définie au début par le contrat de la Moucharaka jusqu'à la date de terminaison du contrat si elle a été fixée par le contrat; ou bien jusqu'à la fin de la période du projet. Nous distinguerons deux types de Moucharaka permanente.

Chapitre 3 : Les meilleures pratiques dans le monde et les réponses stratégiques pour une réglementation en zone UEMOA

Introduction :

Selon la Banque islamique de développement(BID) (2005 : 25), la chari'a est un ensemble de règle provenant du saint Coran et des traditions authentiques. L'interdiction du RIBBA « intérêt » en islam ,et l'aspiration des musulmans en vue de transformer cette interdiction en une réalité concrète dans leurs économies , a conduit à la création d'institutions financière islamique à travers le monde et plus particulièrement en zone UEMOA .Pour ces institutions on peut cité les banque islamiques commerciales et les banques islamiques d'investissements ,les sociétés d'assurances « Takaful » ,les sociétés de leasing et Mudaraba et les institution de micro crédits .

La recherche de croissance et de viabilité de ces institutions et l'amélioration de leur contribution à la stabilité financière, au développement économique et la lutte contre la pauvreté à soulevé de nombreuses questions d'ordre réglementaire et de contrôle. En effet, depuis la fin des années 90, on a intensifié les efforts pour la normalisation, la réglementation et le contrôle de ces institutions. La Banque islamique de développement(BID) joue un rôle clé dans l'élaboration de normes et procédures internationalement acceptables et le renforcement de l'architecture du secteur dans divers pays. Plusieurs autres institutions internationales travaillent à la définition de normes conformes à la charia et à leur harmonisation entre les pays. Ces institutions sont l'Organisation des comptables et vérificateurs des institutions financières islamiques (AAOIFI), le Conseil des services financiers islamiques (IFSB), le Marché financier islamique international (IIFM), le Centre de gestion des liquidités et l'Agence de notation islamique internationale. Aussi, le Fonds Monétaire International (F.M.I.) a émis à plusieurs reprises des recommandations aux banques islamiques en vue d'une mise en conformité de leurs normes comptables et prudentielles aux référentiels de Bâle (1et 2) et du Comité IAS/IFRS.

Plusieurs pays et institutions ont adopté les normes comptables élaborées par l' l'Organisation des comptables et vérificateurs des institutions financières islamiques (AAOIFI), qui complètent celles des normes internationales d'information financière. le Conseil des services financiers islamiques (IFSB) vise à faciliter le développement d'un secteur islamique des services financiers prudent et transparent et donne des conseils sur le contrôle et la réglementation des institutions qui offrent des produits financiers islamiques. Ceci nous amène à la question de savoir si les normes internationales de bonne pratique existantes sont adéquates ou bien faudrait-il d'autres éléments en vue de prendre en considération les perspectives de risques relativement différents de ces institutions.

Nous allons dans un premier temps nous allons à travers les meilleures pratiques voir les aménagements à apporter sur la réglementation du système financier décentralisé (SFD) dans l'UEMOA voir ce qui se fait ailleurs en matière de réglementation dans le monde et ensuite dans un second temps voir ce qui se fait dans l'UEMOA, les tentatives de réglementation.

3.1. Les meilleures pratiques dans le monde :

Le gouvernement a un rôle positif à jouer dans l'élaboration de système financier exclusif. Certains gouvernements sont conscients du rôle important dans la fourniture de crédit elle-même. L'expérience a prouvé que des projets de crédit du gouvernement destinés aux pauvres sont d'habitude fortement subventionnés. Ils pourraient être sous forme de nourriture direct de crédit par les banques publiques ou indirectement par des fonds « centraux » qui transmettent ces ressources aux institutions financières aux détails. Les sources suivant sont généralement liés à ces projets de prêts subventionnés.

Premièrement ils sont vulnérable aux favoritismes politiques, détournant souvent le crédit aux emprunteurs plus nantis (et ayant plus de connexion politique). Deuxièmement, les emprunteurs considèrent souvent l'argent éphémère du gouvernement comme des aides ou cadeaux et ne vont probablement pas remboursé, les prêts de programmes subventionnés. Ceci s'applique particulièrement aux pays ayant un antécédent de programme de remise de prêt agricole ou autre. Les faibles taux d'intérêts des programme de gouvernement signifie que les sociétés de prêts ne peuvent pas couvrir leur couts et nécessite ainsi des subventions continues du gouvernement ou des bayeurs de fonds pour survivre. En outre, des programmes de crédit du gouvernement sont limités aux secteurs aux régions ou aux populations spécifiques préférés.

Ce ciblage signifie que le crédit n'atteint pas nécessairement les secteurs les plus dynamiques de l'économie. Pire, le crédit ciblé ne parvient pas toujours aux bénéficiaires prévus. Bref les gouvernements ne sont pas douer pour offrir directement des crédits à des pauvres, même si les banques publiques comme, les banques postales connaissent un grand succès dans la mobilisation de l'épargne ou le transfert d'argent. Il y a de plus en plus un consensus selon lequel le meilleur rôle du gouvernement est d'offrir un environnement politique permettant à divers et compétitif prestataire de service financier de s'épanouir. Un bon environnement politique permet à une gamme de fournisseur de service financier de coexister et rivaliser pour offrir des services de très haute qualité et a moindre coup à un grand nombre de pauvres clients.

Certains pays membres de la BID comme Bangladesh, la Jordanie et l'Ouganda, ont développé des stratégies de microfinance qui montrent clairement ce que devrait être le rôle approprié du gouvernement vis avis du secteur privé.

Le gouvernement définit les politiques qui affectent le système financier. Ces politiques comprennent la garantie d'une stabilité macroéconomique, la libération des taux d'intérêt et la mise en place d'un règlement et d'une surveillance bancaire permettant une microfinance viable. D'autres politiques ont un impact sur la microfinance mais leur rapport exact n'est aussi bien connu. Parmi ces politiques on note la création d'un environnement juridique favorable lié aux questions comme l'application de contrat, le registre de commerce, la confiscation du nantissement, les droits de propriété et les impôts. Plus récemment, les règles contre le blanchiment d'argent et la lutte contre le financement du terrorisme ont également connu un regain d'attention.

3.2. Stabilité macro-économique :

L'unique chose la plus importante que le gouvernement puisse faire pour faciliter la microfinance est probablement de veiller à ce que l'inflation reste faible. En plus les régulateurs et les décideurs devraient s'assurer que la volatilité des marchés financiers – les obligations, les taux de change et d'action et d'autres prix de l'économie restent maîtrisés. Bien que les MFS islamiques aient enregistré de meilleurs résultats que leurs homologues conventionnels en résistant aux chocs lors de la crise de l'Asie du Sud-est, tous les efforts devraient être déployés pour maîtriser les forces spéculatives.

3.3. Taux Libéralisés de marchés financiers :

Dans l'ère des doubles opérations bancaires, les taux d'intérêts sont utilisés comme référence pour fixer les taux de murabaha, ijara et d'autres instruments islamiques. Un cas puissant est souvent fait en faveur de la suppression de tout plafond ou limite au niveau des taux d'intérêts que les fournisseurs de services financiers peuvent prélever sur les prêts. Le but de ces limites ou plafonds existant dans certains pays membres de la BID comme l'Algérie, l'Arménie, la Lybie, la République Arabe Syrienne, la Tunisie, les Pays de l'UEAC et de l'UMOA, est de protéger les consommateurs contre les prêteurs sans scrupule et les taux d'intérêts excessivement élevés.

On remarque qu'au bout du compte les plafonds de taux d'intérêts portés atteints indirectement aux pauvres en rendant les petits services de transaction financière sans attrait aux ONG institutions financières. Cela coûte beaucoup plus de faire beaucoup de petits prêts que quelques gros prêts, et les gouvernements fixent normalement des plafonds ayant à l'esprit les banques de commerce traditionnelle et non le coûteux microcrédit. Ces plafonds peuvent rendre difficile aux micro-prêteurs de couvrir leurs coûts, les chassant du marché (ou les empêchant d'y accéder en premier lieu).

De pauvres clients sont privés d'accès aux services financiers ou doivent recourir au marché de crédits informels tels que les prêteurs sur gages locaux, qui sont bien plus coûteux. Ces arguments sont également appropriés pour des taux de murabaha et ijara. Dans une économie islamique ces taux devraient être librement déterminés par des forces de la demande et de l'offre. Cependant n'exclut pas les soucis concernant les coûts élevés de microfinance et les pratiques de prêts prédatrices. La concurrence est le moyen simple le plus efficace pour réduire les coûts de microcrédits et les taux des marchés de la dette. Les politiques pour favoriser la concurrence parmi des fournisseurs de crédits, combinées avec les mesures appropriées de protection des consommateurs constituent des impératifs.

3.4. Règlement et Supervision du Secteur Bancaire :

La maturité croissante de la microfinance à travers le monde a placé la question du règlement et de la supervision des institutions de microfinance islamiques (MFIS) au centre des préoccupations. On estime généralement que les institutions de microfinance islamique (MFIS) tout comme les institutions financières (FIS) traditionnelles devraient être également agréées et surveillées par la banque centrale et les autres autorités financières. Dans la plupart des pays ce changement exige un certain ajustement des règlements bancaires existants.

Une analyse des pays membres de la Banque Islamique de Développement (BID) et du statut de la microfinance et de leurs finances islamiques montrent des révélations intéressantes. Sans nul doute l'existence sinon d'un cadre de réglementation spécifique au secteur et un indicateur fiable du statut accordés à ce secteur par les décideurs et les régulateurs dans un pays donné. Il existe jusqu'à 25 pays membres ayant adopté des lois et des règlements spécifiques aux institutions de finance islamique (IFIS). Alors que la micro finance islamique exige les deux ensembles de lois, seul un pays le Pakistan remplit cette condition. Par ailleurs, la banque nationale du Pakistan a récemment pris des directives concernant spécifiquement la micro finance islamique.

En matière de finance islamique il y'a 13 pays membres qui ont adopté des lois et des règlements spécifiques aux institutions de finance islamique (IFIS). Tandis que certains de ces pays ont connu un secteur de croissance de l'institution financière (IF) (par exemple les Emirats Arabes Unis (EAU), le Bahreïn, le Koweït, le Qatar), ils sont assez chanceux de ne pas connaître la pauvreté envahissante au sein de leur population et donc, le besoin de micro finance islamique ne s'est pas fait sentir.

3.5. Le problème de prudence en matière de réglementation et de supervision :

Le règlement prudent vise à assurer la solidarité financière des établissements réglementés pour empêcher l'instabilité au niveau du système financière et éviter aux déposants de perdre leur argent. Quand une de dépôt fait faillite, elle ne peut pas rembourser ses déposants, ce qui pourrait saper la confiance publique et stimuler une course aux dépôts provoquant même la faillite des établissements précédemment solvables les exemples de règlements prudent comportent des normes de capitalisation et des conditions de réservations et de liquidités. Cependant, le règlement prudent signifie peu sans une surveillance prudente efficace.

La supervision implique la surveillance pour vérifier la conformité aux règlements de prudences et de prendre des mesures pour consolider la solvabilité d'un établissement réglementé en cas de doute sur la conformité. Le règlement de prudence et la surveillance sont généralement complexes, difficiles, chers, et encombrants. Ils nécessitent une autorité financière spécialisée pour leur mise en œuvre. Pour ces institutions financières qui gardent les dépôts du public (ainsi soumise généralement au règlement de prudence). Des règlements bancaires standards doivent être ajustés en vue de s'adapter à la microfinance. Les gouvernements ne devraient un règlement de prudence plus onéreux que si le système financier et l'argent des déposants sont potentiellement en danger. Autrement les normes de non prudence et approches de réglementation devraient suffire. Les règlements de non prudence inclut les mesures comme l'inscription auprès d'une autorité pour les besoin de la transparence, l'enregistrement de compte adapté, la prévention de fraude et de crimes financiers et diverses mesures de protection des consommateurs.

Certaines personnes affirment que les établissements spécialisés en microcrédit qui n'acceptent pas de dépôt au détail ne devraient pas être soumis aux règlements de prudence. Certains pays interdisent aux établissements non bancaires, non autorisés (y compris les ONG) de prêt. C'est une restriction inutile qui peut étouffer l'expérimentation avec le microcrédit. Dans ces cas soumettre des réformes à ceux qui offrent le microcrédit au règlement non prudentiel pour constituer des moyens relativement simple et efficace de libérer le développement du micro prêt à grande échelle.

Des consommateurs mettent en garde contre la « ruée pour réglementer » la microfinance par l'introduction de loi créant de nouvelles catégories de réglementation des institutions financière de dépôt. Ils ciblent les marchés de microfinance les plus prospères au Bangladesh et en Indonésie ou la microfinance et à mûri sans un règlement particulier.

3.6. Problèmes liés à la dualité du système :

L'existence de la dualité du système dans la plus part des pays islamique soulève quelques questions : la coexistence d'un système financier islamique avec un système conventionnelle.

Dans un tel cas de figure le besoin de transparence et de révélation et la nécessité de maintenir un mur de séparation entre les deux systèmes secondaire est essentiel. Ce qui suit est une liste de soucis et de volets essentiels qui doivent être pris en compte par un tel cadre. On note ici que la plupart de ces soucis et volets appelleraient à des discussions plus approfondies sur leur opportunité ou non.

- Définir les produits et les champs d'activité respectant clairement la comptabilité avec la charia, sans intérêt (Riba) ni complexité (gharar); permettre aux établissements de s'engager dans des activités tarifaires.
- Assurer la transparence et la révélation, multiplication de l'importance pour le financement des PLS.
- Surveiller l'utilisation finale du financement.
- Assurer un choix clair par l'intervenant au marché entre les techniques islamiques et conventionnelles,
- Exempter des taux de Murabaha et ijara ou les lier à une référence acceptable selon la charia.
- Exiger des établissements de clarifier les objectifs – les objectifs sociaux multiple ou simple ou autre que la microfinance.
- Réglementer les normes et les procédures conformes à la charia.
- Réglementer les décisions du fiqh.
- Proposer des solutions au défaut et la délinquance dans le remboursement de la dette d'une façon conforme à la charia.
- N'autoriser qu'aux établissements mures et plus grands de demander des dépôts, et
- Demander un Takaful obligatoire pour membres et les membres des familles etc...
- Exiger des fournisseurs de microfinance (MF) de créer et de maintenir des réserves telles que les fonds d'égalisation au profit pour réduire au minimum le risque du déposant provenant de la volatilité des bénéfices.

3.7. Réponse stratégique en zone UEMOA :

La réglementation désigne l'établissement du cadre juridique régissant le fonctionnement d'un marché ou d'un secteur d'activité donné.

En effet en zone UEMOA comme dans les autres pays il existe bien un cadre réglementaire uniforme de la microfinance adopté le 17 décembre 1993 par le conseil des ministres l'union, ce qui pose le problème de dualisme traité plus haut.

Le cadre réglementaire et stratégique régissant la microfinance islamique éprouve un besoin urgent de développement. La tendance qui consiste à considérer la microfinance comme partie intégrale des finances traditionnelles et de développement récent dans le règlement des finance islamiques peut fournir des conseils dans l'élaboration du cadre de réglementation pour institutions de microfinance (ISMF).

En particulier, les développements causés par les activités de l'organisation de comptabilité et d'audit pour les institutions financières islamiques (OCAIFI) et le conseil islamique des services financiers (IFSB) méritent d'être mentionnés. Le 1^{er}, une organisation internationale d'autorégulation, émet des normes de comptabilité et fournit des services consultatifs. L'IFSB est une organisation internationale de régulation de la norme fondée par les banques centrales. Elle se concentre notamment sur l'adéquation du capital, la gestion des risques, le gouvernement d'entreprise, la surveillance, la transparence et la discipline de marché ainsi que la gestion des liquidités.

Dans un certain nombre de pays, des autorités restent préoccupées par un éventuel détournement des ressources mobilisées à la base en conséquence elles hésitent à permettre à des organismes de microfinance d'offrir des services de mobilisation de ressources y compris l'acceptation de dépôts. Limitant de ce fait des services à de petits clients. Les récents progrès notés dans le cadre stratégique pour combattre le blanchiment d'argent et financement du terrorisme devraient fournir des conseils en matière de choix des organisations en aval comme les ONG qui fonctionnent comme détaillants de la microfinance. Une idée qui a besoin d'être approfondie est l'examen du développement d'un système réglementaire pour le secteur islamique de la microfinance en trois étapes.

Étape une : inciter les établissements islamiques de microfinance à apprécier le besoin de certains nombres de rendement communes ; étape deux : rendre obligatoire pour les établissements islamiques de microfinance de s'inscrire au prêt des établissements identifiés ou indiqués ;

étape trois : promouvoir le développement d'un réseau d'établissement islamique de microfinance qui pourraient plus tard servir pratiquement d'organisations d'autorégulation ou identifier une organisation appropriée pour s'occuper des dispositions réglementaires .

Étant donné qu'une réglementation dédiée unique à la microfinance islamique n'est peut être pas possible du fait du dualisme du système, c'est-à-dire de l'existence d'une réglementation des systèmes financiers décentralisés (SFD) .Il est alors nécessaire de tenir compte de la spécificité de la microfinance islamique qui n'a que des actifs tangibles. Pour cela il est nécessaire d'apporter certaines modifications sur la réglementation des systèmes financiers décentralisés (SFD) :

3.8. Réforme fiscale :

La nature de certains produits (IJARA) de la finance islamique sont compliqués et demande même la révision du système de crédit bail ou leasing .En effet l'institution financière islamique débourse le montant du bien veut acquérir son client et paye directement aux fournisseurs et en suite il ya transfert d'usufruit : les actifs sont loués par le consommateur finale avec ou sans option d'achat ;

- Réforme juridique : éliminer les doubles taxations sur les contrats de crédit bail ou leasing ;
- Réforme du mécanisme de financement interbancaire : c'est sans doute la faiblesse la plus importante des institutions islamiques. Les instruments de gestion de la liquidité sont souvent des instruments de taux, interdits par la Charia. D'où l'existence de substituts ad hoc (comme en Arabie saoudite), et un marché interbancaire encore Immature et l'intérêt de la création de grand réseaux islamique de microfinance.

Réforme le plan renforcement capacitaire : Le renforcement des capacités des acteurs de la finance islamique en amont comme aval.

Si les réformes juridique, fiscale, réglementaire sont apportées, permettront effectivement de faire des aménagements, de mobiliser des ressources et faire en sorte que la finance islamique puisse accompagner le finance des petites et moyens entreprises, lutter contre la pauvreté, améliorer l'accès des populations non bancariser et non bancarisables au système de financement.

Le développement de la microfinance islamique ou microfinance tout entière, permettra une diversification des acteurs du système financier et du coût favorise l'accès des pauvres au système financiers formels.

Conclusion :

Cette diversification est le rôle de la Banque Centrale des Etats de L'Afrique de L'ouest (BCAO) et des décideurs politiques qui doivent capitaliser les expériences des autres pays membres de la Banque Islamique de Développement (BID) en matière de réglementation de la finance islamique pour disposer d'un cadre réglementaire adéquat.

CONCLUSION GENERALE

L'accès du public aux services financiers lui permet de participer au processus de développement et d'en tirer profit. Les finances islamiques rendent des services financiers appropriés pour une grande partie de la population mondiale. Cependant en dépit des progrès réalisés dans différentes secteurs de l'industrie islamique des services financiers, les établissements islamiques et micro finance ont une présence et une portée extrêmement limitées. Afin d'augmenter la portée et la richesse de la micro finance islamique il est impératif d'examiner les défis principaux auxquels ce secteur est confronté d'une façon holistique et trouver en collaboration avec les différentes acteurs des solutions stratégiques pour relever ces défis.

Le premier objectif du présent document est de développer un cadre pour le dialogue organisé et de faciliter la formulation des politiques efficaces soutenant la fourniture d'une gamme diversifiée de services financiers largement disponibles, adaptés aux clients, raisonnablement évalués et conformes à la chari'a. Les produits et les services ne se limitent pas seulement au crédit mais couvrent également l'épargne, des transferts d'argent et l'assurance. Le but global de la stratégie est de développer une industrie de microfinance institutionnellement et financièrement durable, intégrée dans le plus large secteur financier formel et qui respecte les sensibilités culturelles et religieuses d'une société musulmane. Cette stratégie considère la microfinance islamique comme un outil essentiel d'intervention dans une plus grande approche pour la réduction de la pauvreté et le développement socio-économique des sociétés musulmanes.

Une stratégie efficace pour le développement de la microfinance nécessiterait des efforts concertés de la part de tous les acteurs, les pauvres, les ONG/coopératives, les banques islamiques, les fonds de zakat d'awqaf, les structures centrales, la BID et les établissements qu'elles financent ainsi que de la part des organismes gouvernementaux ? Comme les ministères des finances, de la coopération, l'instance monétaire et l'autorité du marché financier. Le dialogue va prendre en compte efficacement le besoin de changement des perceptions, des stratégies et des politiques au niveau des divers acteurs :

En ce qui concerne les pauvres, ils devraient percevoir l'épargne formelle, les services de crédit et financier comme plus sûrs et plus attrayants ; développer des capacités entrepreneuriales et acquérir l'éducation et les qualifications nécessaires et considérer la charité comme appui provisoire seulement.

Les ONG/ coopératives devraient agir en tant que catalyseurs de changement impliquant les valeurs de la communauté ; associer le programme social et économique avec l'effet de synergie ;

identifier la durabilité comme l'élément principal dans le développement et établir des liens avec les banques et les marchés financiers.

Les banques islamiques devraient nouer des relations avec les organisations à un but non lucratif pour atténuer les pauvres, identifier le microfinance comme segment additionnel avec son risque-rendement et autres caractéristiques distinctes et se lancer dans les finances directes et indirectes, faciliter la participation des fournisseurs de microfinance et aux marchés financiers, initier et participer au dialogue avec les décideurs et les régulateurs.

Les fonds zakat et d'awqaf devraient institutionnaliser le généreux volontaire en vue de garantir la durabilité des capitaux et leurs capacités à générer des revenus, préserver et développer des capitaux dans le cadre du waqaf en plus de la capacité productive et pour créer des possibilités de production de richesses et pur distribuer des fonds zakat aux indigents et aux plus démunis insolvables.

Les structures centrales, la BID (Banque Islamique de Développement) et les établissements qu'elle finance devraient accroître la coopération et la coordination mutuelle dans les questions d'intérêt commun, engage et participer au dialogue avec les décideurs et régulateurs.

En conclusion, les organismes gouvernementaux, comme les ministères des finances, de la coopération, l'instance monétaire et l'autorité du marché financier devraient formuler la politique favorable et l'environnement réglementaire et créer l'infrastructure d'appui.

Les institutions multilatérales comme la BID peuvent jouer un rôle efficace dans l'amélioration des services du secteur islamique de la FMI à tous les niveaux. Quelques initiatives spécifiques qui pourraient renforcer considérablement le secteur islamique de MF sont :

1. Au Niveau-micro

- Participer à l'équité des institutions financières islamiques en vue de créer des divisions spécialisées de la MF ;
- Créer des fonds spécifiques de Qard Hasan pour appuyer différentes institutions de microfinance basées sur la Qard-hasan à travers la zone UEMOA ;
- Créer des structures de refinancement pour servir de gros fournisseurs des produits islamique de la microfinance en faveur d'une chaîne de détaillants islamique conventionnels de la microfinance.

BIBLIOGRAPHIE :

OUVRAGE :

Lachemi Siagh (2003), L'islam est le monde des affaires, Edition d'Organisation, Paris ,

F. Trompenaars (1994), L'entreprise multiculturelle , Maxima,1

O.AKTOUF (2002), La stratégie de l'autruche, poste-mondialisation, management et rationalité économique , les éditions Ecosociété ; Montréal

ARTICLES :

« La finance islamique a-t-elle un avenir prometteur en France? » Revue Banque n°696 novembre 2007

« Femme, islam et microfinance » Groupe HEC MASTERE MANAGEMENT DU DEVELOPPEMENT DURABLE

AUTRES :

« Forum CISF 2007 développement de la microfinance islamique défis : DEFIS ET INITIATIVES » Dakar, Sénégal, 27 mai 2007

Isla-invest : « Banques et assurances : les nouveaux produits de la finance islamique et Ethique Musulmane »

ZEBOGRAPHIE :

<http://www.maison-islam.com>

<http://microfinancement.cirad.fr>

<http://www-wds.worldbank.org/>

<http://www.ruralfinance.org>

Web : www.isla-invest.com

<http://www.cgap.org>

LEXIQUE

Lexique des termes se rapportant à la culture islamique utilisés dans ce document.

Ahkam : Loi ou disposition de loi

Akida : Un des piliers de la religion musulmane qui régit les principes de la foi et de la croyance islamique

Al Akhlak : Code d'éthique islamique

Allah : DIEU pour les musulmans

Chahada : Acte de témoigner qu'Alla est le seul DIEU et que Mohamed (PSL) est son prophète

Charia (Chari'a) : Jurisprudence islamique

Chari'a ibadat : Lois ayant trait aux questions de foi

Charia Mu'amalat : Lois ayant trait aux activités politiques, économiques et sociales

Coran : Livre saint de l'islam

Din : Religion

Dounia : Univers, aussi façon de vivre

Fatwa : Jugement résultat du Fikh

Fikh : Compréhension, jurisprudence

Fikh al'ibadat : Jurisprudence relative aux obligations religieuses

Gharar : Incertitude, spéculation

Hadith : Dires du Prophète Mouhamed (PSL)

Halal : Chose licite

Haram : Chose illicite

Maisir (maizir) : Jeu de hasard

Ouléma : Docteur de loi Islamique

Qard Hassan : Prêt de bienveillance

Retakafoul : Réassurance

Riba : Usure, intérêt

Takafoul (Takaful) : assurance

Zakat : Impôt religieux annue