

Les principes de la finance islamique

BIM n° 30 - 17 septembre 2002
Betty WAMPFLER

Il y a quelque temps déjà, l'une de nos participantes interrogeait l'Espacefinance sur la finance islamique et ses applications à la microfinance. Le BIM d'aujourd'hui et le suivant porteront sur cette question.

Le BIM d'aujourd'hui présente brièvement les principes de la finance islamique, à partir d'extraits d'un ouvrage de P. Traimond, qui traite de la finance bancaire : « Finance et développement en pays d'Islam. P. Traimond. Collection Université francophones » EDICEF/AUPELF UREF. 1995.

Le BIM du 26 septembre présentera deux expériences de microfinance islamique, l'une au Yemen, l'autre au Mali.

Les différents types de finance islamique

La loi islamique assimile le taux d'intérêt à l'usure. L'interprétation qui en est donnée varie cependant selon les pays et selon les communautés et a conduit à différentes formes de finance islamique. « Dans la finance selon la loi islamique, il est permis de distinguer les circuits courts de ceux où opèrent des intermédiaires financiers.

Dans les circuits courts, on observe différentes formes de crédit sans intérêt (associations d'épargne se constituant en revolving funds, certaines tontines, ...) Dans les circuits où opèrent des intermédiaires, le principe des transactions est qu'un cycle financier doit correspondre à un cycle productif de biens ou de services. Souvent, l'opération est triangulaire et implique un bailleur de fonds, un promoteur et un intermédiaire. On peut distinguer les opérations commerciales et les opérations d'investissement.

Dans les opérations commerciales, on peut citer quatre exemples pratiqués par les banques et les sociétés de placement :

- > La *mourabaha* ou vente à bénéfices : la banque achète les marchandises ou les matériaux à des fournisseurs sur ordre d'un client pour les revendre à ce dernier avec une marge de bénéfice fixée à l'avance. Le délai de remboursement dépend du cash flow et peut aller de trois à dix huit mois. Le contrat contient des indications sur la marchandise, les délais et le lieu de livraison. Trois opérations sont simultanées : une promesse d'achat du client, une promesse de vente à la banque, un contrat de vente à bénéfices après l'entrée en jouissance de la marchandise par l'acheteur. La banque paye donc le fournisseur et se fait rembourser par le client.

- > L'*ijara* ou commission est une forme de crédit bail ou de leasing. La banque achète les équipements, terrains, immeubles, véhicules. Elle les loue au client. Ce dernier devient propriétaire des biens quand il a fini de rembourser des sommes qui sont échelonnées dans le temps et versées à un compte épargne. Le client paye donc une location à échéance fixe décidée à la signature du contrat. En fait, le client assume la totalité des risques, charges des biens en location, entretien, échéances, sauf s'il est défaillant. Il dispose en général d'une option d'achat, pendant la durée du contrat.
- > Le *taajir*, location ou leasing consiste pour la banque à acheter équipements et matériaux et à les mettre à la disposition d'un entrepreneur moyennant une rémunération fixée à l'avance. Ce dernier devient propriétaire des matériaux et des équipements au terme des échéances de remboursement.
- > Dans le *bai mouajjal*, vente reportée, la banque achète des équipements ou des matériaux pour les revendre à terme au co-contractant selon des modalités fixées au préalable dans un contrat à moyen terme, de deux à quatre ans. Par exemple, dans les opérations d'exportations-importations, la banque peut acheter des marchandises à un importateur pour les revendre à un exportateur ou le contraire, contre une rémunération à un terme fixé à l'avance. Les opérations d'investissement intéressent davantage le crédit à moyen et long terme :

La *moucharaka* est la prise de participation d'une banque au capital d'un projet chaque partie recevant annuellement une part de bénéfices proportionnelle à son apport. La banque intervient dans la formation du capital d'entreprises existantes ou à créer et dans la gestion des projets en étant représentée au conseil d'administration. Dans la *moucharaka* définitive, le montant de la participation et la part des bénéfices sont déterminées au préalable. La *moucharaka* peut être dégressive. La banque s'engage à financer en totalité ou en partie un projet jugé rentable. Elle reçoit une part de bénéfice et le partenaire a le droit de rembourser en totalité ou en partie la somme investie par la banque. L'opération s'achève quand le partenaire a remboursé en totalité la créance de la banque et conserve seul la maîtrise du projet.

La *mouadaraba* est un financement de fiducie, il est une contribution au working capital ou au fonds de roulement. L'opération consiste pour la banque à participer à un projet par un apport de capital. De son côté, le promoteur fournit son travail, son savoir-faire et peut faire également un apport en capital. Le projet doit présenter à l'origine des conditions de rentabilité. Les bénéfices se répartissent selon des proportions déterminées lors de la conclusion de la *mouadaraba*. Il s'agit d'une forme de capital risque. »

Dans le prochain BIM nous verrons comment ces principes sont déclinés dans le secteur de la microfinance, au Yemen et au Mali et quels types de problèmes spécifiques sont posés.

La microfinance islamique : une étude de cas au Yémen

BIM n° 31 - 26 septembre 2002
Betty WAMPFLER

Le BIM du 17 septembre présentait les principes de la finance islamique. Voyons aujourd'hui comment ces principes peuvent être appliqués à la microfinance à travers une étude de cas : le programme de microfinance de Hodeidah au Yémen.

Ce BIM reprend les principaux éléments d'un document accessible sur le site UNCDF, et par le microfinancegateway : « Islamic Banking Principles applied to Microfinance. A Case Study : Hodeidah Microfinance Programme, Yemen », M.Ahmed Al-ZamZami and Mrs. Lorna Grace. UNCDF/Special Unit for microfinance. Accessible en version anglaise sur le site de l'UNCDF : <http://www.uncdf.org/sum/>

Le programme de microfinance de Hodeidah

Le Yémen a adopté la finance islamique en 1996 et compte aujourd'hui trois banques islamiques formelles. Le programme de microfinance de Hodeidah (HMFP) a été initié en 1997, après une étude de marché réalisée dans la ville de Hodeidah.

Hodeidah est un port, sa population atteint un demi-million d'habitants, son économie est centrée sur le commerce, la pêche, la production alimentaire et artisanale, le transport. Au début des années 90, avant et pendant la guerre du Golf, de nombreuses familles yéménites sont revenues d'Arabie Saoudite et des autres États du Golf. Elles représentent aujourd'hui 30 % de la population de la ville et constituent un segment important de la clientèle du programme. L'étude de marché initiale a montré une préférence des populations pauvres pour une méthodologie de finance islamique.

HMFP est le premier projet de microfinance islamique au Yémen. En juin 2000, le projet comptait 1 770 clients actifs, dont 23 % de femmes. L'encours de crédit était de 350 000 US\$, avec un crédit moyen de l'ordre de 240 \$. Le premier crédit peut être de 300 US\$, le montant maximum de crédit étant de 1500 \$.

La méthode de crédit est fondée sur des groupes solidaires. Le crédit est attribué aux individus du groupe, le groupe se portant caution de la transaction. Tous les membres d'un groupe reçoivent le crédit au même moment. Les montants peuvent être différenciés au sein d'un même groupe. 10 % du portefeuille sont constitués par des crédits individuels.

Le projet a fait un effort important pour s'étendre rapidement. En 2000, il desservait 8 districts et comptait 18 agents de crédit.

L'exercice de la garantie par le groupe reste essentiellement « moral », le remboursement du groupe pour un membre défaillant reste un cas rare. Dans les faits, le groupe contribue à faire pression sur les membres défaillants pour obtenir le remboursement. Les groupes se rencontrent peu.

La procédure est la suivante : après avoir reçu la demande du groupe, l'agent de crédit réalise une étude de faisabilité des activités de ses membres. Sur la base de cette étude, l'agent de crédit détermine le montant du crédit. Si l'étude est positive, le client identifie les biens qu'il souhaite acquérir et négocie leur prix avec le vendeur. L'agent de crédit achète le bien qui est immédiatement rétrocédé au client. Celui rembourse le montant de l'achat, augmenté de « frais de service », le coût de transaction.

Accès au programme

Le groupe cible du projet est la « population pauvre ». L'option initiale de financer des micro-entreprises en démarrage a été progressivement réduite au vu des risques que représente ce segment de clientèle. Pour favoriser l'accès des femmes au programme, celui a recruté des agents de crédit féminins.

Au début du projet, certaines autorités religieuses locales l'ont accusé de pratiqué la riba (l'intérêt), contraire aux principes de l'Islam. Après explication et sensibilisation, la plupart de ces autorités s'est rétractée, estimant que la méthodologie pratiquée était conforme à la murabaha islamique. Bien que les services financiers non islamiques existent au Yémen - et représentent même la part prépondérante du marché financier -, la population pauvre marque une préférence pour la finance islamique. Cette préférence est néanmoins variable selon les régions du pays.

Plusieurs méthodes de finance islamique sont fondées sur un partage du profit, pouvant entraîner des procédures compliquées pour évaluer ce profit. La murabaha n'est pas fondée sur un partage du profit, mais sur le règlement par le client d'un coût du service, fixé par contrat préalable à la transaction. Les procédures s'en trouvent simplifiées et sont adaptées à des clients qui n'ont pas l'habitude de tenir une comptabilité écrite de leur activité. La murabaha peut être utilisée pour financer des immobilisations et de la trésorerie.

Les défis à relever par rapport à la microfinance classique

Les spécificités de la microfinance islamique ont une incidence sur la gestion et la comptabilité, sur les performances et sur la pérennité de l'institution.

Gestion et comptabilité

Le contrat entre le client et l'institution prévoit le remboursement d'un montant déterminé préalablement comprenant le montant de l'achat du bien additionné d'un coût du service. Celui ci est estimé en tenant compte du montant de l'achat du bien et de la durée du remboursement. Les remboursements peuvent être mensuels ou éventuellement à échéance inférieure. Le projet applique un taux de 2 %/mois pour calculer ce coût du service. Les remboursements sont d'un montant égal à chaque échéance, et portent sur le capital jusqu'à l'échéance n-1. L'échéance finale comporte la dernière échéance de remboursement du capital plus le coût du service. Contrairement à l'intérêt dans une institution de microfinance classique, le coût du service fait l'objet d'un amortissement. Ce qui conduit à surestimer à certaines périodes les actifs de l'institution.

Le fait que le coût du service soit perçu à la fin du remboursement, et n'est pas réparti sur l'ensemble de la période de remboursement comme dans la microfinance classique, conduit à de fortes variations saisonnières des résultats.

L'une des différences essentielles de la murabaha par rapport à la microfinance classique est que le coût du crédit est fixé une fois pour toute dans le contrat initial. Il ne varie pas, même si le client rembourse avec retard. Aucune pénalité de retard n'est appliquée. En cas de retard de remboursement, le rendement du portefeuille peut en être fortement affecté. A l'inverse, les remboursements anticipés améliorent le rendement du portefeuille. Alors que le remboursement anticipé était important au démarrage du projet, le projet a été conduit à le réduire, parce qu'il désorganisait fortement la planification des activités.

Du fait de ces particularités en termes de comptabilité et de résultats, le projet ne rentre pas dans un moule classique de microfinance et doit adapter ses outils de gestion, de prévision et de contrôle.

Performances du projet

Par rapport à une opération de microfinance classique, la mise en œuvre de la murabaha entraîne des coûts spécifiques liés à la transaction d'achat-revente du bien. L'agent de crédit doit réaliser une étude de faisabilité détaillée pour chaque crédit attribué ; c'est cette étude qui constituera la base de la transaction. L'agent de crédit est également mobilisé pour acquérir le bien sur le marché.

Même si les ratios d'efficacité évoluent favorablement, le HMFP est encore très loin d'atteindre une efficacité optimale. Le ratio de client par agent de crédit est passé de 75 en 1998 à 122 en décembre 1999, pour retomber à 104 en juin 2001. L'encours de crédit par agent a augmenté régulièrement, passant de 8 137 \$ en 1998 à 18 497 \$ en juin 2001. Le nombre de crédits a diminué entre décembre 1999 (1950) et juin 2000 (1770), pour augmenter à nouveau en juin 2001 (2000). La Direction du projet estime que le ratio optimal de clients/agent serait de 150 dans le contexte du projet. Ce ratio reste relativement faible pour un projet de microfinance urbaine. La Direction propose d'améliorer ce ratio en confiant les tâches d'achat-revente à un personnel spécialisé, libérant ainsi du temps de travail des agents de crédit.

Pérennité

Le HMFP a un objectif de pérennisation à long terme, mais est encore subventionné pour l'instant. Ses ratios d'autonomie s'améliorent : le ratio d'autonomie opérationnelle était de 29 % en décembre 1998, et de 97,1 % en juin 2001 ; l'autonomie financière a évolué de 22 % en 1998 à 73,6 % en juin 2001, mais avec de fortes variations saisonnières. Celles-ci sont la conséquence de la saisonnalité forte de l'activité de crédit, dont les pics sont concentrés autour du Ramadan et de l'Eid.

Le HMFP s'interroge sur ses perspectives de pérennisation. Le surcroît de coût de structure lié à la méthode de crédit et à la faible productivité des agents afférente, ainsi que le faible rendement des actifs constituent les enjeux majeurs pour atteindre la pérennité.

La fidélisation de la clientèle est un autre enjeu pour le projet. La base de données du projet indique que le taux de fidélisation pour l'année 1999 (% de clients qui ont repris un crédit immédiatement après avoir soldé le précédent) était de 44 % pour les femmes, et de 41 % pour les hommes. Ce taux est faible, mais doit être modulé par le mode de calcul et la prise en

compte du contexte : de nombreux clients prennent un seul crédit/an, saisonnier : le mode de calcul actuel du taux ne permet pas de prendre en compte cette catégorie de clients qui pourtant sont réguliers.

Le projet a conduit une étude informelle pour comprendre les raisons de ce faible taux de fidélisation. Les principales raisons citées sont :

- > le programme a refusé le crédit
- > le client a atteint une autosuffisance de ressources financières et n'a plus besoin d'emprunter
- > le client a peur de ne pas pouvoir honorer ses engagements de remboursement
- > problèmes domestiques ou dans l'activité
- > arrêt de l'activité économique
- > autres engagements prioritaires
- > le coût du service financier est trop élevé

Conclusion

Le programme de microfinance d'Hodeidah démontre que l'adaptation des principes de la finance islamique est possible pour la microfinance. Mais cette adaptation a des conséquences significatives sur la gestion du projet, son efficacité et ses perspectives de pérennité.