

DIFFERENCES ENTRE LES BANQUES CLASSIQUES ET LES BANQUES ISLAMIKES

FONCTIONNEMENT DES BANQUES CLASSIQUES ET BANQUES ISLAMIKES

Il est important de noter que les banques islamiques tout comme les banques classiques se positionnent en tant qu'intermédiaires entre les détenteurs de capitaux et les personnes désireuses d'emprunter de l'argent.

Dans ce sens, on peut donc dire que les services offerts par les banques islamiques sont identiques à ceux proposés par les banques classiques.

Ainsi, l'activité principale des banques islamiques est de « rassembler » des fonds provenant des personnes disposant d'un excédent d'argent, c'est à dire les épargnants afin de les offrir aux personnes morales ou physiques dans le besoin. Comme c'est le cas dans le cadre des banques classiques, le capital initial des banques islamiques est apporté par les actionnaires ; il s'agit donc de sociétés par actions. Ces actionnaires sont alors responsables de la gestion des banques islamiques. En effet, il est de leur ressort d'élire des représentants qui forment le conseil d'administration.

Toutefois, les principes qui régissent le fonctionnement d'un système financier islamique sont différents de l'esprit de la finance « traditionnelle ». Si en finance « classique » la norme qui préside aux décisions d'un agent économique est l'optimisation du couple rendement-risque de ses placements, la profitabilité n'est pas l'unique ni le principal critère de décision pour les opérateurs islamiques.

Dans la tradition musulmane, l'aspect temporel de l'activité humaine est régi par les règles de la Charia qui sont tirées de cinq sources :

- Le Coran - le livre sacré des musulmans et la source principale du Droit Islamique ;
- La Sunna, ce terme désignant l'ensemble des dires et des actions du Prophète ainsi que son approbation des dires et des pratiques de quelqu'un d'autre ;
- Les Qyas, ou l'analogie, - une forme de raisonnement utilisée par les juristes musulmans pour déterminer la solution d'un problème de droit (fiqh) non prévu par les textes du Coran et de la Sunna ;
- L'Ijtihad, qui est l'effort de réflexion personnelle basée sur les principes généraux de l'Islam. Il est pratiqué par les muftis (juristes) ou les mujtahids (savants) ;
- L'Ijma, procédure juridique dans le droit musulman qui essaie d'établir une règle en se basant sur un consensus des spécialistes du domaine dont il est question. Une règle de droit prise par ce procédé ne peut en aucun cas contredire le Coran ou la Sunna.

L'activité des banques islamiques doit être conforme à ces normes. Ainsi, un système financier islamique, tout en intégrant des objectifs de rentabilité et d'efficacité, se doit de respecter l'ensemble des principes éthiques de la Charia.

Cette particularité est à l'origine des principales distinctions entre l'économie conventionnelle et l'économie islamique. A la différence du paradigme séculier du marché construit autour du postulat de maximisation de l'utilité individuelle (réduite fréquemment à la consommation), le comportement optimal dans l'économie islamique exige une satisfaction équilibrée des besoins tant matériels que spirituels de la personnalité humaine. Une approche différente donc qui redéfinit la rationalité économique afin de prendre en compte dans le calcul économique non seulement l'intérêt individuel mais aussi une notion plus large d'intérêt général.

Ce constat éclaire l'ampleur des divergences entre Finance Islamique et Finance Conventionnelle, mais également les points de convergences entre les deux systèmes financiers. Ainsi, contrairement à ce que laissent entendre certains présupposés, la philosophie de l'Islam, tout comme la philosophie libérale, encourage l'esprit entrepreneurial et le commerce, autorise la prise du risque et cautionne le profit. Et, si certaines formes de commerce (le commerce d'argent) ou de profit (l'intérêt) sont interdites, ces interdictions sont l'exception, non la règle.

L'analyse des principes de fonctionnement met en évidence les divergences au niveau :

De l'intérêt : La religion islamique rejette les notions d'usure et d'intérêt, la « riba ». Ainsi les banques islamiques ne peuvent consentir de prêts engendrant des intérêts. En ce sens, le système bancaire islamique est donc totalement opposé au système bancaire classique puisque ce dernier repose essentiellement sur le paiement d'intérêts débiteurs et créditeurs.

Du partage du risque : Le partage du risque est la particularité la plus importante du système bancaire islamique. Il constitue l'une des divergences les plus flagrantes par rapport au système bancaire traditionnel.

En effet, la notion de partage est fondamentale dans le système islamique, ce qui se traduit par un partage des risques entre l'investisseur, l'entrepreneur et la banque. Cela signifie que chacune des parties obtiendra les bénéfices ou supportera les pertes d'un projet. Il apparaît donc très important pour les banques islamiques de bien gérer le facteur risque.

Par opposition au système islamique, le système bancaire classique quant à lui reporte les risques sur une seule et même personne, étant donné que la banque ne supporte pas les pertes.

De la productivité et la solvabilité : Lorsqu'il est question de prêt, le système bancaire classique attache une importance toute particulière à la solvabilité de l'emprunteur et met l'accent sur l'échéance du remboursement de la somme prêtée et des intérêts.

Le système bancaire islamique diffère par le fait que l'accent est porté sur la productivité et non sur la solvabilité de l'emprunteur. La banque islamique étant donnée le partage des profits et des dettes s'intéresse d'avantage à la viabilité des projets et aux capacités de l'entrepreneur.

Le système financier islamique est de ce fait plus « humain », puisqu'il attache beaucoup d'importance aux entrepreneurs et s'intéresse d'avantage à leurs projets.

Du risque moral : Contrairement aux banques classiques, les banques islamiques attachent une très grande importance aux implications morales des activités qu'elles financent. En effet, les banques islamiques doivent se soumettre aux valeurs de l'Islam. Ainsi, elles ne pourront par exemple pas financer les projets ayant attrait à l'alcool, au gain d'argent, au tabac, etc.

Lorsque la banque classique octroie un prêt, elle le transfère sur le compte courant de son client. Ce prêt produit des intérêts.

Lorsque qu'un client sollicite la banque islamique pour l'acquisition d'un bien, le compte courant du client ne reçoit pas de l'argent. La banque verse l'argent au fournisseur pour l'achat du bien et le revend à terme au client. Donc la rémunération de la banque est constituée de la marge sur la vente du bien.

Dans le cas où le client souhaite, de la banque, un prêt pour une cause urgente (mariage, décès), la banque passe par un compte spécial. La banque ne prélève pas d'intérêt sur le prêt.

Les fonds déposés dans le compte d'investissement sont gérés par la banque en contrepartie de frais de gestion qui peuvent être, soit des profits, soit des pertes. Les dépositaires n'ont aucun droit de regard sur la gestion de leurs comptes.

La durée des dépôts varie entre 1 mois et 5 ans. Si le détenteur du compte se retire avant la fin de l'échéance il partage les pertes, mais pas les profits que les fonds ont pu générer.

Ni le capital ni le taux de rendement ne sont garantis.

Dans la banque classique, il n'existe pas d'équivalent aux comptes « PSIA ». Cependant, il est à noter que dans tout compte traditionnel le capital est supposé être garanti. La banque doit donc pouvoir rembourser une partie du capital de tous ses déposants à tout moment. Ce qui n'est pas le cas des comptes « PSIA ».

Dans la banque islamique, le compte d'épargne ne génère pas d'intérêt. Le titulaire du compte peut percevoir des profits. Le capital est garanti mais il est versé après prélèvement de la « zakat ».

Dans la banque classique, le compte d'épargne génère un intérêt dont le taux d'intérêt fixe est connu d'avance.

Les banques islamiques ont, avec leurs clients, des relations de partenariat.

Les banques classiques ont, avec leurs clients, des relations de créanciers / débiteurs.

La banque islamique a en plus du rôle d'intermédiaire financier, un rôle d'intermédiaire commercial car l'ensemble des transactions financières sous-tend un actif tangible.

La banque classique a uniquement un rôle d'intermédiaire financier. Elle collecte des fonds et les utilise dans des opérations de prêts.

Dans le système financier conventionnel les banques centrales ont plusieurs fonctions : émission de billets, régulation du marché monétaire, banque des banques.

Le marché interbancaire permet aux banques de placer ou de refinancer respectivement leurs excédents ou leurs déficits de liquidités.

Dans le système financier islamique actuel, il n'existe ni banque centrale, ni marché interbancaire islamique.

En cas d'excédent de liquidité à court terme les banques islamiques ne peuvent ni recevoir ni payer d'intérêts. Pour l'instant, il n'existe que peu d'instruments monétaires liquides islamiques.

DIFFERENCES ENTRE BANQUES CLASSIQUES ET BANQUES ISLAMIQUES

Dans le système bancaire classique, le rôle d'une banque est de collecter des fonds et de les utiliser pour des opérations d'intermédiation financière. Les banques classiques tirent l'essentiel de leurs revenus en jouant sur les taux d'intérêts considérés comme « les loyers de l'argent prêté pour une période déterminée ».

La pratique de l'intérêt étant illicite au regard de l'islam, on peut se demander quels sont les revenus des banques islamiques.

Les techniques de financement utilisées par les banques islamiques peuvent être regroupées en deux catégories :

- les financements dans lesquels la marge est fixée d'avance, c'est le cas des ventes à tempérament ou du leasing ;
- les financements dans lesquels la marge est aléatoire et est fonction des bénéfices générées par les projets financés.

Dans les banques islamiques, les opérations de ventes à tempérament consistent à l'achat des équipements ou matériaux aux fournisseurs et à la revente à terme aux clients, selon les modalités de paiement convenues d'avance. Le délai de paiement ne dépasse pas généralement quatre ans, sauf dans le cas des ventes à tempérament réalisées par la banque islamique de développement, où les facilités de paiement portent sur dix à douze ans.

La vente à tempérament est une vente payable à terme, dont la livraison est immédiate alors que le paiement s'effectue par des règlements fractionnés de montants identiques et à des intervalles réguliers convenus à la signature du contrat.

Dans un contrat de vente à tempérament, les deux parties négocient une marge sur le prix d'achat. Ce qui permet de fixer le prix de la vente à crédit. La marge négociée constitue le revenu de la banque.

Selon les règles de la Châ'aria le contrat de vente doit être consigné par écrit et respecté pour sauvegarder les droits légaux de tous les contractants.

La chose vendue, objet du contrat doit satisfaire aux conditions suivantes :

- être d'un usage licite et fournir un service utile ;
- être connue et déterminée ;
- exister au moment du contrat ;
- être la propriété du vendeur ;
- le vendeur doit être à mesure de le livrer à l'acheteur.

La possession physique de l'objet du contrat est indispensable avant que la banque ne puisse de nouveau le revendre.

La banque n'a pas le droit de stipuler formellement dans le contrat de vente à tempérament la majoration du prix payable à terme sur le prix comptant. Toutes fois, il lui est permis d'annoncer au public en même temps le prix d'un bien au comptant et son prix à terme pour des périodes connues.

Le non-respect par les parties au contrat de vente à tempérament des règles de formation de ce contrat entraîne la nullité de vente. La banque doit alors restituer le prix reçu et le client remettre la chose à son cocontractant. Toutefois, il est admis qu'en cas de restitution d'une chose usagée, le client devrait verser à la banque une indemnité représentant la dépréciation de celle-ci. Lorsque le bien objet du contrat a été détruit ou a disparu, la restitution ne peut se faire que par équivalent et ce en fonction de sa valeur au jour de la vente.

L'opération de la vente à tempérament fait naître des rapports, entre la banque et le client, qui continueront tant le prix total, du bien, n'a pas été totalement réglé.

Les effets du contrat de vente sont :

Le client devient propriétaire de la chose objet du contrat dès que l'échange des consentements des parties au contrat a eu lieu.

Cette situation fait courir à la banque un grave risque dans le cas où le client ne serait pas en mesure d'acquitter le prix convenu.

L'obligation de livraison de la chose objet de la vente à tempérament consiste pour la banque à laisser la chose vendue à la disposition du client pour ne prendre livraison. La chose est effet quérable et non portable.

Pour se prémunir contre le risque de défaillance du client, des garanties multiples sont offertes aux banques islamiques :

- Le cautionnement : c'est une sûreté personnelle très fréquemment utilisée, par les banques islamiques, en matière de vente à tempérament. Le cautionnement est le contrat par lequel une personne appelée caution prend l'engagement de payer les créanciers si une personne dite débiteur principal, n'exécute pas elle-même ce paiement ;
- Le gage ou nantissement mobilier : c'est un contrat par lequel un débiteur affecte un bien meuble qui lui appartient en garantie d'une créance. Il entraîne parfois la dépossession du constituant, qui perd la garde de la chose mise en gage. Dans les banques islamiques, le gage ne doit pas porter sur les biens vendus ;
- L'hypothèque : c'est une sûreté réelle portant sur un immeuble afin de garantir le paiement d'une créance, sans dessaisissement du propriétaire actuel de l'immeuble.

Il est important de souligner que les banques islamiques s'efforcent à ce que les garanties n'alourdissent pas la charge du client d'une part, et les mettent à exécution que lorsque la mauvaise foi du client est établie.

Les banques islamiques exigent aussi souvent que le client souscrive une assurance tous risques portant sur le bien vendu à terme et qu'il procède à une délégation d'assurance à son profit jusqu'au paiement total du prix de vente.

Tous les moyens de paiement classiques (espèces numéraires, chèques, virement, carte de crédit, etc.) peuvent être utilisés pour le paiement y compris les effets de commerce. Toutefois, la banque islamique ne peut escompter les effets de commerce pour se refinancer, l'escompte des papiers commerciaux n'étant pas admise par la « Châ'aria ».

Le client est tenu d'effectuer ses règlements en fonction des dates et échéances fixées lors de la formation du contrat. Toutefois, cette obligation en court qu'à partir du moment où il a été mis en possession du bien acheté. Si ce dernier s'avère postérieurement à la livraison, présenter des défauts, le client doit seulement engager les recours du droit commun et reste tenu de respecter l'échéancier convenu.

Les obligations du client prennent fin à la date du paiement du dernier terme. Toutefois, il lui est permis de procéder à un règlement anticipé des termes non échus.

Il peut arriver que les contestations surgissent dans l'exécution du contrat de vente pouvant aller jusqu'à entraîner sa dissolution. L'origine pouvant être une mauvaise exécution des obligations de la banque ou une faute du client.

Lorsqu'on se trouve dans le cas de non-paiement du prix par le client, la dissolution de la vente peut être prononcée et le contrat de vente est réputé nul et non avenu.

En cas de retard de paiement du client, il n'est pas permis à la banque de majorer le principal de la créance avec ou sans condition préalable.

Toutefois, il convient toujours de rechercher si la carence du débiteur est le fruit d'une décision libre ou si elle est largement imposée par les circonstances.

Si la banque apporte la preuve que le client est de mauvaise foi, elle est en droit d'engager des procédures judiciaires pour contraindre le client au règlement ainsi sa sanction, sans pour autant qu'elle ne puisse exiger un dédommagement pour retard de paiement.

Par ailleurs, lorsqu'il s'agit d'un débiteur, se trouvant en situation de défaillance parce que ses capacités de paiement ont été mal évaluées, la banque devra en assumer les conséquences.

Le contrat de leasing consiste en l'achat par la banque d'un bien d'équipement, qu'elle met à la disposition du client sur la base d'une location avec l'option de cession de la propriété du bien au client (locataire).

Le leasing ne peut être comparé au prêt d'argent dans la mesure où la banque transmet un bien et non une somme d'argent. La location d'un bien en nature, permet légitimement, la perception d'un loyer qui correspond à la jouissance du bien par le client.

Dans un contrat de leasing,

La banque est tenue aux obligations suivantes :

- Délivrer la chose objet du contrat ;
- Garantir la chose louée : la banque doit garantir le client (locataire) contre l'éviction et les défauts de la chose louée. Elle doit également garantir au client une jouissance paisible de la chose objet de la location ;
- Supporter les frais relatifs à l'assurance du bien, en sa qualité de propriétaire ;
- Respecter l'engagement de vendre la chose louée, en fin de bail, au client.

Le client (locataire) est tenu :

- De payer les loyers et de conserver la chose louée suivant sa destination. Autrement dit, il ne doit pas l'utiliser à d'autres fins que celles stipulées au contrat ;
- D'entretenir le bien et faciliter l'accès à la banque pour inspecter le bien. Les risques d'utilisation sont à la charge du locataire qui répond à l'égard du bailleur, de toute détérioration anormale du bien.

Selon les termes du contrat le client est redevables des loyers futurs à payer selon un échéancier convenu. A l'instar de toute location, le client aura à payer son loyer financier à des dates fixes et ce, quels que soient les résultats futurs de la gestion du projet.

Le client a la possibilité, tout au long de la période d'exécution du contrat, de lever l'option d'achat avant l'expiration du contrat.

Le contrat de leasing des banques islamiques stipule qu'en fin de période, le client a la possibilité d'acquérir les équipements à un prix symbolique pour valider la cession des biens en question.

Les loyers facturés par la banque prennent en compte :

- L'amortissement de la valeur d'acquisition du bien ;
- L'amortissement de la marge commerciale fixée en commun accord après connaissance du prix de revient et ses composantes. Les conditions du marché et de la conjoncture sont prises en ligne de compte dans la fixation de cette marge.

Si l'on compare le contrat de leasing des banques islamiques aux contrats financiers classiques, l'on constate de nombreuses ressemblances. En effet, il s'agit dans les deux cas de contrats de location selon lesquels le client a la possibilité de racheter le bien mis à sa disposition par la banque.

Cependant, il existe tout de même une différence entre ces deux contrats ; celle-ci découle de la clause de résiliation. Dans le cadre du système financier islamique, le client est libre de résilier son contrat avant l'échéance du dernier loyer, ce qui n'est pas le cas dans le système bancaire classique.

Le financement participatif, des banques islamiques, peut s'exercer sous deux principales formes :

- Le partage des pertes et des profits : c'est le cas de la « moucharaka » ;
- Le partage des profits : c'est le cas de la « moudharaba ».

i) Le partage des pertes et des profits : la « moucharaka »

La « moucharaka » est un mode de financement basée sur la juste répartition des risques entre les associés.

On entend par « moucharaka » tout contrat ayant pour objet la prise de participation, par la banque, dans le capital d'une société existante ou en création.

On distingue deux types de contrats :

- La « moucharaka Tabita (fixe) » ou mode de financement de la participation permanente : la banque et le client demeurent partenaires au sein de la société jusqu'à l'expiration du contrat expiration du contrat ;
- La « moucharaka Moutanakissa (dégressive) ou mode de financement de la participation décroissante : la banque se retire de la société au fur et à mesure de l'avancement du projet financé.

TEL QUEL N°610- PAR YASSINE MAJIDI