

**LA PRATIQUE DU PRODUIT MOURABAHA ET LES
PRECEPTES DU CONSEIL SUPERIEUR DES OULEMAS
(CSO) :**

Quels points de convergences et de divergences ?

**THE PRACTICE OF THE MOURABAHA PRODUCT AND
THE PRECEPTS OF THE SUPERIOR COUNCIL OF
OULEMAS (SCO) :**

What points of convergence and divergence?

Lhassane JAOUHARI

Enseignant chercheur

Faculté des Sciences juridiques Economiques et Sociales

Université IBN ZOHR

Laboratoire d'Etudes et Recherches en Economie et Gestion

Maroc

jaouhari_lhassane@yahoo.fr

Soufiane BOUHADI

Doctorant

Faculté des Sciences juridiques Economiques et Sociales

Université IBN ZOHR

Laboratoire d'Etudes et Recherches en Economie et Gestion

Maroc

bouhadi.soufiane.2@gmail.com

Date de soumission : 29/05/2022

Date d'acceptation : 18/07/2022

Pour citer cet article:

JAOUHARI L. & BOUHADI S. (2022) «LA PRATIQUE DU PRODUIT MOURABAHA ET LES PRECEPTES DU CONSEIL SUPERIEUR DES OULEMAS (CSO) : Quels points de convergences et de divergences ?», Revue Internationale des Sciences de Gestion «Volume 5 : Numéro 3» pp : 325 - 347

Résumé :

Au Maroc, la finance participative se développe de manière remarquable depuis l'adoption de la nouvelle loi bancaire 103.12. Elle connaît une croissance rapide et son activité attire plusieurs acteurs. Selon Bank Al Maghreb (BAM), cette finance, même si elle est encore timide, a pu apporter des ressources nouvelles et insuffler un nouveau souffle à l'économie marocaine. Aujourd'hui, il est certain qu'une grande partie de la population marocaine souhaite se financer avec des crédits conformes à la loi participative. A cet égard, le produit MOURABAHA a connu un grand succès et est présenté comme le produit phare des banques participatives. Cependant, certaines critiques lui ont été adressées. Le fait qu'il existe des points de convergence et de divergence dans la pratique de la MOURABAHA par les banques participatives, amène de nombreux chercheurs, experts et acteurs du domaine à s'interroger sur le degré de conformité shariatique de ce produit. A ce propos, notre étude est fondée sur un échantillon composé de 8 profils différents et qui feront l'objet de 102 entretiens semi-directifs.

Mots clés : Finance participative ; Produit Mourabaha ; Conseil Supérieur des Oulémas ; Conformité shariatique ; Loi participative.

Abstract :

In Morocco, participatory finance has developed remarkably since the adoption of the new banking law 103.12. It is growing rapidly and its activity is attracting several players. According to Bank Al Maghreb (BAM), this type of finance, even if it is still timid, has been able to bring new resources and breathe new life into the Moroccan economy. Today, it is certain that a large part of the Moroccan population wishes to finance itself with credits that comply with Islamic law. In this respect, the MOURABAHA product has been very successful and is presented as the flagship product of participative banks. However, some criticisms have been addressed to it. The fact that there are points of convergence and divergence in the practice of MOURABAHA by participatory banks, leads many researchers, experts and actors in the field to question the degree of sharia compliance of this product. In this regard, our study is based on a sample composed of 8 different profiles, which will be the subject of 102 semi-structured interviews.

Keywords : Participatory finance ; Murabaha product ; High Council of Oulema ; Shariah compliance ; Islamic law.



INTRODUCTION

Depuis son existence, la banque participative est comprise comme une entité qui pratique des opérations bancaires conformes au droit musulman (charia), qui interdit l'intérêt ou le ribâ. D'une manière générale, la banque participative est présentée comme une banque sans intérêt. La prohibition de l'intérêt, dans la charia, signifie tout simplement que l'échanger de l'argent est complètement impossible. Nonobstant, l'argent est considéré comme un moyen pour féliciter les échanges commerciaux.

Le "prêt à intérêt" est la pièce maîtresse du système bancaire conventionnel. Les banques ne jouent qu'un rôle d'intermédiaire, empruntant aux agents ayant une capacité de financement (ACF) et prêtant aux agents ayant des besoins de financement (ABF). Dans ce cas, les banques conventionnelles gagnent de l'argent grâce à la différence entre le taux d'intérêt inférieur payé sur les dépôts (ACF) et le taux d'intérêt supérieur facturé aux clients (ABF). Les banques participatives, quant à elles, ne sont pas autorisées à déboursier ou à percevoir des intérêts. Cependant, elles disposent de plusieurs instruments conformes à la charia pour gagner de l'argent, tels que les transactions/ventes (MOURABAHA, ...etc), les locations/ventes (Ijjarah, ...etc) et les instruments basés sur le partenariat (MUSHARAKA, ...etc). En plus de ne pas être autorisées à facturer le ribâ (intérêt), les banques participatives ne peuvent pas mener des activités interdites par la charia, notamment celles liées à la viande porcine, à l'alcool, à la pornographie et aux jeux d'argent. Elles doivent aussi minimiser le Gharar (spéculation) et le Mayssir (incertitude) dans leurs opérations bancaires. À cette fin, et dans chaque contrat, les banques participatives doivent définir clairement quatre éléments de base : le prix, la quantité, la qualité et le délai de livraison.

Au Maroc, comme par ailleurs, les banques participatives sont couramment critiquées. Plusieurs chercheurs, experts et acteurs dans le domaine comparent ces dernières avec leurs homologues conventionnelles. Egalement, le produit phare des banques participatives, qui est la MOURABAHA n'a pas échappé à ces critiques. La pratique de ce produit attire l'attention de plusieurs chercheurs dans le domaine mais aussi de nombreux personnalités shariatiques. Ce travail retrace brièvement les particularités du produit MOURABAHA commercialisé au Maroc, pour ensuite mettre en évidence le respect des préceptes du CSO, leur projection sur la MOURABAHA et déterminer dans quelle mesure on peut dire que ce produit MOURABAHA est purement licite, d'où l'objectif derrière l'élaboration de ce travail.

Pour répondre à cette problématique, nous nous intéresserons dans un premier temps, à la définition du produit MOURABAHA et à ses différentes pratiques. Dans un deuxième temps, nous tenterons de présenter le Conseil Supérieur des Oulémas (CSO) ainsi que ses champs d'intervention auprès des banques participatives. Enfin, nous passerons à l'analyse de la conformité des banques participatives aux règles de la Charia dans leur commercialisation du produit MOURABAHA. De manière générale, nous allons déterminer le degré de conformité du produit MOURABAHA aux préceptes de la CSP (de la sharia'a).

Aujourd'hui, la banque participative est définie comme une activité bancaire conforme à la loi participative (charia) qui interdit les intérêts, le riba ou encore le prix du prêt. En général, la

banque participative est l'équivalent de banque sans intérêt. Dans la finance participative, on ne peut pas faire appel au crédit traditionnel avec le paiement d'intérêts. Toutefois, elle utilise la technique de la **MOURABAHA** qui est aujourd'hui l'opération la plus utilisée. À l'origine, la **MOURABAHA** était un type particulier de vente et non une méthode de financement. Toutefois, compte tenu du fonctionnement du système économique actuel, les experts en droit musulman ont permis, sous certaines conditions, l'utilisation de la **MOURABAHA** sur la base d'un paiement différé comme méthode de financement. Néanmoins, l'utilisation de cet instrument doit être une mesure transitoire et doit être évitée lorsque l'utilisation de la Moucharaka est possible.

Les banques participatives Marocaines offrent une large gamme de produits participatifs, chacun ayant une fonction bien précise. À l'heure d'envisager de recourir à la finance participative, il est important de s'assurer que l'instrument utilisé respecte scrupuleusement les préceptes de la sharia'a ou non. Au Maroc, la **MOURABAHA** a toujours été un sujet d'actualité et au centre de tous les débats. A ce propos, une question pertinente s'impose :

A QUEL POINT LE PRODUIT MOURABAHA MAROCAIN EST CONFORME AUX PRECEPTES DE LA SHARIA'A (CSO) ?

Pour répondre à notre problématique, notre travail de recherche est fondé sur 5 grands titres. Premièrement, nous allons évoquer le produit **MOURABAHA** dans son ensemble, deuxièmement, le conseil supérieur des Oulémas fera l'objet de toute un chapitre, troisièmement, nous allons présenter notre démarche méthodologique, quatrièmement, on exposera nos résultats, les perspectives de notre recherche ainsi que les recommandations et les limites de notre étude.

Du point de vue **juridique**, nous pouvons définir la **MOURABAHA** comme chaque contrat par lequel une banque participative vend un bien mobilier ou immobilier spécifique en sa propriété, à son client au prix de son acquisition en sus d'une marge bénéficiaire préalablement convenue. Le client effectue ce processus selon les modalités convenues entre les deux parties (Loi bancaire Marocaine 103.12, 2015).

Du point de vue **chariatique**, La mourabaha est un contrat d'achat suivi d'une revente. Elle peut être utilisée comme un moyen de financement, pour les banques, fondé sur l'aspect commercial et non financier de la transaction. Ce contrat consiste à acheter un bien à un client et à le lui revendre en différé avec une marge (GUERMAS-SAYEGH, 2011). Ibn Rochd a déclaré : « Les ventes autorisées sont celles qui ne sont pas interdites par la charia ou interdites par la loi shariatique ». Parce que le Dieu Tout-Puissant a permis de vendre à Ses serviteurs. A ce propos, on cite la parole du Dieu Tout-Puissant :

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَفُومُونَ إِلَّا كَمَا يَفُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ. (سورة البقرة، الآية 275)

Du point du vue du **droit Musulman**, l'opération de la Mourabaha consiste en l'achat d'un bien au comptant et sa revente à terme, avec son prix d'acquisition, augmenté d'un bénéfice

déterminé à l'avance. L'opération de Mourabaha se distingue du prêt à intérêt, en ce sens que le crédit est associé à la vente. Il s'agit également, d'une opération commerciale, soumise aux risques du commerce et le bénéfice réalisé est lié à une prestation de service favorisant la circulation des biens. (KETTANI, 2002)

A partir de la problématique, nous avons pu tirer trois principales questions :

- **Qu'est-ce qu'on entend par le produit MOURABAHA ?**
- **Qu'est-ce qu'on entend par le Conseil Supérieur des Oulémas (CSO) ?**
- **Quelle différence entre le produit Mourabaha et le prêt à intérêt ?**
- **Le produit MOURABAHA, est-il vraiment conforme à la sharia'a ?**

Les deux premières questions feront l'objet de deux parties théoriques tandis que la troisième fera l'objet d'une étude empirique reposée sur des entretiens semi-directifs avec les différentes parties prenantes, à savoir : Notaires, Banquiers de la banque participative, Chercheurs en finance participative et Professeurs universitaire.

Pour cette raison, et après avoir établie la problématique, la construction d'un modèle d'analyse est indispensable pour analyser et vérifier les données recueillies. À cet égard, on a formé les hypothèses ci-dessous qui vont être par la suite vérifiées et seront soit confirmées soit infirmées. Notre étude s'inscrit dans une démarche positiviste qui repose sur une méthode qualitative afin de tester et vérifier les hypothèses à partir de l'analyse des données collectées. Notre recherche s'articule autour de 3 hypothèses :

- **Hypothèse n° 1 :**
Le produit MOURABAHA commercialisé par les banques participatives Marocaines ne serait qu'un prêt à intérêt déguisé (Riba) ;
- **Hypothèse n° 2 :**
Le produit MOURABAHA commercialisé par les banques participatives Marocaines serait un produit purement licite et respecterait à la lettre les préceptes de la sharia'a édités par le Conseil Supérieur des Oulémas (CSO) ;
- **Hypothèse n° 3 :**
La pratique du produit MOURABAHA par les banques participatives Marocaines présenterait une certaine violation aux règles chariatiques.

1. Le produit mourabaha : Produit phare des banques participatives

1.1 Qu'est-ce qu'on entend par le produit MOURABAHA ?

Depuis des années et la finance participative dispose d'une panoplie des produits très diversifiés. A ce propos, et comme indiqué dans le tableau n°1, les services financiers participatifs peuvent être présentés en 3 catégories, à savoir :

Tableau n°1 : Services financiers participatifs.

| Banques participatives | Marchés des capitaux participatifs | Assurance TAKAFUL |
|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ○ Financements ○ Dépôts et investissements | <ul style="list-style-type: none"> ○ Participations & Sukuks ○ Fonds d'investissements ○ Private equity & Capital risk ○ Immobilier | <ul style="list-style-type: none"> ○ Assurance Takaful ○ Assurance Re-Takaful |

Source : Elaboré par nos soins.

Pour les produits participatifs et les contrats relevant de la finance participative, et comme il est indiqué dans le tableau n°2, ils sont décomposés en 4 rubriques, à savoir :

Tableau n°2 : Produits et contrats participatifs.

| | | |
|-----------------------------------|---|--|
| Les contrats d'Echanges | <ul style="list-style-type: none"> ○ Vente (بيع) ○ Change (صرف) ○ Salam (سلم) ○ Mourabaha (مرا بحة) | <ul style="list-style-type: none"> ○ Ijara (إجارة) ○ Jua'alah (جعلالة) ○ Wadiah (وديعة) ○ Istisnaa (استصناع) |
| Les contrats de Gratuités | <ul style="list-style-type: none"> ○ Don (هبة) ○ Testament (وصية) ○ Legs pieux - Waqf (وقف) | <ul style="list-style-type: none"> ○ Qard Hassan (قرض حسن) ○ Earah (إعارة) ○ L'aumône légale (الزكاة) |
| Les Contrats de Partage du risque | <ul style="list-style-type: none"> ○ Moucharaka (مشاركة) ○ Moudaraba (مضاربة) ○ Mouzaraa (مزارعة) | <ul style="list-style-type: none"> ○ Moussaquah (مساقاة) ○ Mougharassa (مغارسة) |
| Les Contrats supplémentaires | <ul style="list-style-type: none"> ○ Garantie/Hypothèque (رهن) ○ Transfert (حوالة) | <ul style="list-style-type: none"> ○ Mandat (وكالة) |

Source : Elaboré par nos soins.

Malgré cette diversification de produits, et comme est le cas dans le reste du monde, la MOURABAHA reste le produit phare des banques participatives. Au Maroc, ce produit représente plus de 85% de l'ensemble des activités participatives. A ce propos, on se voit dans l'obligation de bien définir ce produit (CHOUKRI, 2021). La MOURABAHA est l'un des contrats les plus populaires et les plus utilisés dans l'industrie bancaire participative.

Dans un premier temps, son principe est celui de l'achat-revente avec marge. En effet, ce concept suppose que le financeur achète un actif donné pour le compte d'un client final ne disposant pas des moyens pour le faire lui-même. (JOUABER-SNOUSSI, 2012). **Dans un deuxième temps**, le financeur revend cet actif au client à un prix incluant une marge convenue d'avance (البيع بثمن معلوم) entre les deux cocontractants. Le paiement du prix de la revente est effectué à un rythme négocié avec échelonnement sur une période donnée (JOUABER-SNOUSSI, 2012). Il s'agit d'un contrat de vente dans lequel le coût et la marge bénéficiaire sont dévoilés à l'acheteur.

La Mourabaha est généralement considérée comme une transaction à coût majoré, la banque informant le client du coût exact ainsi que du montant de la marge bénéficiaire. « J'ai acheté cette machine pour 10 000 Dhs et je vous la revends pour 12 000 Dhs. Vous pouvez me rembourser dans un délai d'un an ».

Dans le cas de la « **Mourabaha** », la banque achète un actif sous-jacent et le vend ensuite. Cela signifie qu'il y a échange d'un actif et d'argent, par opposition à un prêt qui implique un échange d'argent contre de l'argent. Dans la vente normale, le vendeur ne divulgue pas sa marge bénéficiaire réalisée au client final, dans ce cas on parle de la « **Mousawama** ». Le client a le choix d'accepter, négocier ou refuser le prix. A ce propos, il convient essentiellement de citer les types de vente qui existent, généralement on parle de 2 types de vente, à savoir :

- **Vente Amana (بيع الأمانة)** : Le prix de revient (PR) doit être annoncé et indiqué au client suivant les trois cas de figure envisagés par rapport au prix de vente (PV) : Mourabaha (مرابحة) : $PV > PR$; Hatita (حطيطة) : $PV < PR$ (Réduire le prix pour liquider un stock invendu) et la Tawliya (تولية) : $PV = PR$;
- **Vente Mousawama (بيع المساومة)** : Débat du prix entre les deux parties pour arriver à un accord prenant en compte le fait que le prix de revient n'est pas annoncé.

Historiquement, la MOURABAHA a été créée pour financer les opérations commerciales. Sa souplesse et sa simplicité l'ont présenté comme l'un des produits participatifs les plus utilisés par les établissements financiers participatifs. Dans la pratique, les banques participatives jouent fréquemment le rôle du financeur lorsqu'il s'agit des financements relatifs à l'achat des matières premières, d'actifs immobiliers, ou encore lorsqu'il s'agit de financement des projets. Elle est pareillement utilisée par les banques participatives pour placer leur excédent de trésorerie. Le contrat de Bay Bitaman Ajil (البيع بالثمن العاجل) est une variante du contrat MOURABAHA utilisée principalement en Malaisie et dans d'autres pays du Sud-Est asiatique. Les importantes différences entre ces deux contrats résident dans l'échéance des paiements par le client, à plus long terme pour Bay Bitaman Ajil, et dans la possibilité pour le financeur dans ce dernier cas de ne pas révéler le montant de sa marge bénéficiaire. (JOUABER-SNOUSSI, 2012)

1.2 Types du produit MOURABAHA :

Généralement, le produit Mourabaha peut revêtir deux aspects, à savoir : La **transaction directe entre un vendeur et un acheteur (المرابحة)** : Il s'agit d'un contrat de vente directe entre la banque et le client. Dans ce cas, la banque possède déjà à l'avance le bien objet de financement. Donc, elle n'est pas obligée de conclure un contrat d'achat avec le fournisseur car le bien est déjà en sa propriété. La **transaction tripartite (المرابحة للأمر بالشراء)** : Il s'agit d'un contrat entre un acheteur final (ou donneur d'ordre d'achat), un premier vendeur (le fournisseur) et un vendeur intermédiaire (exécutant de l'ordre d'achat), il est appelé « Mourabaha pour le donneur d'ordre d'achat ». D'ailleurs, c'est le type du contrat MOURABAHA qui est commercialisé actuellement au Maroc. (RADI & BARI, 2012)

La Mourabaha est un mode de financement commercialisé par les banques participatives pour leurs clients privés, entreprises et professionnels. Selon les besoins de ces clients, on cite : Mourabaha de l'immobilier, Mourabaha des véhicules, Mourabaha des besoins d'exploitation (stocks, matières premières, ...), Mourabaha d'équipements à usage professionnel, Mourabaha d'appareils électroménagers et la Mourabaha construction. A ces

types de produits, s'ajoute deux autres produits qui ressemblent beaucoup à la Mourabaha même si certaines doctrines de jurisprudence les interdisent, on distingue :

○ **Tawarruq (التورق) :**

C'est un mécanisme de financement qui nécessite la mise en place de deux transactions. Par cet instrument, une personne ayant un besoin de financement achète à crédit et avec une marge un bien auprès du financeur qui l'aurait acquis au comptant. Une fois le bien acheté, il est immédiatement revendu sur le marché au comptant à un tiers à un prix plus bas. (JOUABER-SNOUSSI, 2012). En fait, les banques participatives achètent des matières premières auprès d'un fournisseur et les vendent ensuite à crédit, avec une marge. Comme il s'agit d'une vente à crédit, le client n'est pas tenu de payer immédiatement. Cependant, le client ne veut pas de cette matière première. Ce qu'il veut, c'est de l'argent liquide. Le client vend donc la matière première (lui-même ou, plus couramment, par l'intermédiaire de la banque agissant en son nom) à un autre courtier en matières premières et reçoit des espèces. Le client utilise ensuite ces liquidités pour payer à la banque le paiement différé dû.

Dans le cas du Tawarruq, l'objectif du client n'est pas de posséder la marchandise achetée par la banque, mais seulement d'obtenir des fonds. Cet instrument financier est populaire au Moyen-Orient car il facilite le financement en espèces. Le client peut utiliser les liquidités obtenues pour reconstituer et alimenter sa trésorerie. Bien que le Tawarruq soit autorisé par les spécialistes de la charia dans certains pays, d'autres pays le désapprouvent car le seul but des parties est d'obtenir de l'argent liquide. Elles ne sont pas intéressées par les marchandises achetées. C'est pour la même raison que **Bai al Inah (vente à réméré)** est interdit. Cependant, Bai al Inah est autorisé en Malaisie sur la base du principe de Maslaha. (RUIMY, 2008)

○ **Bai al Inah (بيع العينة) :**

Technique de finance participative utilisée pour fournir un financement aux emprunteurs à des conditions conformes à la charia. Dans une transaction de bai al inah, un prêteur vend un bien à un acheteur (l'emprunteur) à crédit pour un prix fixe (le montant du prêt) plus un élément de profit (analogue au montant des intérêts dans une transaction financière conventionnelle). Le prêteur rachète immédiatement l'actif à l'emprunteur au comptant pour le prix fixé. Après la vente et le rachat, le **prêteur est propriétaire de l'actif, l'emprunteur obtient les liquidités dont il a besoin et a l'obligation de payer le prix d'achat initial du bien (plus l'élément de profit) en plusieurs versements.** (ISTIYANAH, 2020)

Cette technique a été remise en question par certains érudits participatives qui y voient un artifice juridique destiné à contourner l'interdiction participative du riba et donc une violation des principes de la charia.

Toutefois, d'autres ont fait valoir que l'intention des parties est sans importance et n'invalide pas une technique qui est par ailleurs conforme à la charia. Le Bai al inah est un exemple des différences philosophiques entre les deux centres de la finance participative, à savoir le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord (MENA) et la Malaisie et l'Indonésie. Bien qu'il ne soit pas accepté

dans la région MENA, le bai al inah a été confirmé comme une technique valide dans un avis rendu en 2009 par la cour d'appel de Malaisie.

En résumé, la Mourabaha est une vente qui peut, aujourd'hui, prendre trois formes (Centre du Commerce International, 2009) :

- **Mourabahah (مرابحة)** : la banque achète un bien matériel et le vend au client qui souhaite être propriétaire du bien en question.
- **Tawarruq (التورق)** : la banque achète une marchandise auprès d'un courtier puis la revend au client qui ne souhaite pas la garder et la revend à un autre courtier pour obtenir des liquidités.
- **Bai al Inah (بيع العينة)** : la banque vend son bien au client (à crédit), qui le revend immédiatement à la banque (contre des espèces) et obtient en retour le montant souhaité. Le Bai al Inah n'implique que deux parties, alors que le Tawarruq en implique davantage.

1.3 Pratique du produit MOURABAHA par les banques participatives Marocaines :

Le monde de la finance participative offre toute une panoplie d'instruments financiers, chacun ayant une fonction bien précise. Au Maroc, les banques participatives peuvent procéder au financement de la clientèle à travers notamment les produits ci-après : Mourabaha, Ijjara, Moucharaka, Moudaraba, Salam et Istisna'a. (Loi bancaire Marocaine 103.12, 2015). Néanmoins, et avec l'absence de l'assurance TAKAFUL, le chantier de la finance participative au Maroc n'est toujours pas finalisé.

L'écosystème de la finance participative est toujours en phase de finalisation. Cette situation représente un obstacle pour la commercialisation de certains produits participatives importants pour le développement de cette nouvelle industrie. Jusqu'à présent, le seul produit utilisé par les banques participatives est celui de la **MOURABAHA** en ses 5 types, à savoir : Mourabaha **de l'immobilier**, Mourabaha **des véhicules**, Mourabaha **des besoins d'exploitation (stocks, matières premières...)**, Mourabaha **d'équipements à usage professionnel** et enfin la Mourabaha **d'appareils électroménagers**. Il est à noter qu'en fin 2020, le produit « **SALAM** » a aussi connu une modeste commercialisation par quelques banques participatives.

Le type de la MOURABAHA vendue à la clientèle Marocaine est la **Transaction tripartite (المرابحة للأمر بالشراء)**.

La « **Mourabaha pour le donneur d'ordre d'achat** » est un contrat à travers lequel l'établissement peut acquérir un bien immeuble ou meuble à la demande du client en vue de le lui vendre. Dans ce cas, le contrat de Mourabaha peut être précédé d'une promesse unilatérale d'achat faite par le client, ayant un caractère obligatoire pour lui, dès lors que la banque a la propriété du bien. La promesse unilatérale d'achat contient les caractéristiques du bien ainsi que les modalités et le délai de sa livraison au client (Circulaire du Wali de Bank Al-Maghrib n°1/W/17, 2017). Avant la signature du contrat de vent **MOURABAHA**, la banque peut solliciter le versement d'un montant en espèces appelé « **Hamish al jiddiya** » comme garantie de l'exécution de la promesse faite par le client. Ce montant reste bloqué dans un compte

spécial et ne peut pas en disposer. Ce dépôt ne peut pas dépasser un pourcentage du coût d'achat du bien objet de financement.

En revanche, si le client n'honore pas sa promesse d'achat, l'institution peut déduire du « **Hamish al jiddiya** » un montant ne dépassant pas le préjudice réel subi, causé par la non-exécution de la promesse, sans réclamer le paiement d'un montant supplémentaire. La promesse unilatérale d'achat ne doit pas être associée à une promesse de vente émanant de la banque. Il faut faire la distinction entre la **promesse unilatérale d'achat reçue du client, le contrat d'achat du bien par la banque et le contrat Mourabaha**. Ils sont trois actes distincts, et il est interdit que le contrat d'achat du bien par l'institution soit conditionné à la conclusion du contrat de Mourabaha et la banque doit obligatoirement acheter le bien d'une tierce personne autre que le client ou son mandataire. Egalement, il est strictement interdit de combiner tous les actes, chose qui existait avant lors des produits alternatifs précédents lancés en 2009 au Maroc.

Pour garantir le paiement des échéances, le contrat **MOURABAHA** est assorti de plusieurs types de garanties telles que l'hypothèque, assurance Takaful, engagement de domiciliation de salaire, engagement de domiciliation de revenu, acte de caution personnelle et solidaire, caution mutuelle et autres suretés. Toutefois, et avant de faire jouer ces garanties, lorsqu'il s'agit d'un défaut de paiement par le client sans excuse convaincante, les banques participatives peuvent, **d'une part**, exiger au client le paiement d'une partie ou de l'intégralité des échéances qui restent après la mise en demeure du client, ou après l'expiration d'un délai fixé ou encore instantanément après l'arrêt de paiement des échéances (Défaut de paiement). **D'autre part**, exiger une indemnité sur le préjudice subi et de dans la limite d'un pourcentage déterminé des échéances impayées et restantes. Cette indemnité doit être versé à des œuvres caritatives, désignées par le wali de Bank Al Maghrib après avis du CSO.

Le fonctionnement de la MOURABAHA comprend trois phases successives, à savoir : La demande du client à la banque d'effectuer l'achat d'un bien (**Phase 1**), l'achat du bien par la banque au profit du vendeur (**Phase 2**) et la vente du bien au client (**Phase 3**). Juridiquement, apparaissent trois conventions, on cite :

- **D'abord**, vu la volatilité du marché du bien, le prix peut changer à tout moment et cela peut conduire l'une des parties à ne pas tenir son engagement, d'où l'application de la promesse unilatérale d'achat à signer par client et qui contient toutes les informations nécessaires et relatives à l'achat du bien, à savoir : informations du client, prix du bien, désignation du bien, modalité de financement et les différentes clauses qui régissent la nature de la promesse entre le client et la banque ;
- **Puis**, après l'obtention des garanties signées par le client, la banque peut procéder à l'achat du bien objet de financement et ce via un premier contrat entre la banque et le vendeur du bien. Cette opération d'achat doit obligatoirement précéder le contrat de vente avec le client et le risque supporté par la banque, même si c'est pour une durée courte et transitoire, légitime son profit et écarte la requalification en riba.
- **Ensuite**, après l'acquisition réel du bien en sa propriété, la banque peut enfin vendre le bien au client via un deuxième contrat appelé « Contrat de vente MOURABAHA ».

C'est à ce niveau que la propriété du bien est transférée au profit du client. Il est à noter que la banque se tient responsable de la conformité du bien acheté aux exigences déjà exprimées par le client.

La circulaire du Wali de Bank Al-Maghrib n°1/W/17, 2017 stipule que les clients, des banques participatives et ce concernant le produit MOURABAHA, ont le droit à deux types de remboursements anticipés, à savoir : **Remboursement par anticipation totale (RAT)** : Le client peut à tout moment, de sa propre initiative et sans indemnité, procéder à un RAT. Dans ce cas, la banque peut renoncer à une partie de la marge bénéficiaire au profit du client, à condition que cela ne soit pas stipulé dans le contrat. Le contrat doit prévoir expressément que l'établissement n'est pas tenu de renoncer à une partie de la marge bénéficiaire en cas de remboursement anticipé. **Remboursement par anticipation partiel (RAP)** : Le client peut à tout moment, de sa propre initiative et sans indemnité, procéder à un RAP. Dans ce cas, la banque peut procéder à une diminution de la durée de financement ou encore revoir la mensualité (échéance) à la baisse.

Shariatiquement, le contrat MOURABAHA au Maroc est pratiqué en deux manières, à savoir : **Signature séparée** : La banque signe d'abord le premier contrat avec le vendeur et obtient le certificat de propriété en son nom. Après, il signe le deuxième contrat qui est celui de « Contrat de vente MOURABAHA » avec le client. **Signature en concomitance** : Les deux contrats, achat et vente, sont signés le même jour et dans le même Majlis Al Aqd (مجلس العقد) avec une séparation du lieu. C'est à dire, le premier contrat (Achat entre la banque et le vendeur) est signé d'abord dans un lieu à l'absence du client. Ensuite, le vendeur quitte le lieu et le client entre pour la signature du deuxième contrat qui est celui de « Contrat de vente MOURABAHA ».

Au Maroc, on ne peut pas nier que la signature en concomitance a fait l'objet de plusieurs critiques surtout sur le plan shariatique. Plusieurs chercheurs en finance participative affirment que cette pratique est prohibée en islam. En fait, ils font appel à un hadith très connu de notre prophète : « من باع بيعتين في بيعة, فله أوكسهما أو الربا ». Egalement, ils se base sur le fait que le bien doit être obligatoirement inscrit à la conservation foncière au nom de la banque avant qu'il soit vendu au client. (LAHLOU, 2015)

Le produit MOURABAHA a connu un grand succès mais certaines critiques lui ont été adressées. **Premièrement**, d'un point de vue financier, la banque prend de gros risques car l'achat des marchandises par le donneur d'ordre n'est pas une obligation légale. Le client risque de ne pas accepter la marchandise et la banque devra alors assurer elle-même son écoulement. **Deuxièmement**, elle devra gérer le risque de retard de paiement ou le non-paiement par le client. De façon plus générale, plusieurs chercheurs reprochent à ce type de contrat de contourner hypocritement l'interdiction du riba en instaurant une marge bénéficiaire qui s'y apparente étrangement (AIT MOUHATTA, 2019).

En général, Malgré le travail fourni par le législateur avec les instances de conformité, plus particulièrement le CSO, pour harmoniser le contrat mourabaha avec le contrat

traditionnel, la mourabaha reste toujours un produit ambigu dans son application, notamment, lors de la signature des contrats.

2. Le conseil supérieur des oulémas (CSO) comme entité du contrôle shariatique

2.1 Qu'est-ce qu'on entend par le Conseil Supérieur des Oulémas (CSO) ?

Pour soutenir le développement des banques participatives, et comme est le cas pour les institutions financières participatives internationales, le Maroc à son tour s'est engagé activement dans la création d'un écosystème participatif qui a pour objectif de permettre aux banques participatives d'opérer dans des meilleures conditions. Parmi les éléments les plus importants qui constituent cet écosystème, on trouve le Conseil Supérieur des Oulémas (CSO). Aujourd'hui, le Maroc dispose d'un modèle du contrôle shariatique dédié uniquement aux institutions participatives marocaines. Il s'agit d'un modèle à travers lequel le CSO joue le rôle d'un comité central de la Shariaa.

Pour superviser le secteur bancaire participatif, le secteur Takaful ainsi que les sukuks, le CSO a choisi d'instaurer un comité Shariaa unique et central à savoir la commission shariaa de la finance participative (اللجنة الشرعية للمالية التشاركية) indépendante du système bancaire, afin d'éviter toute surenchère. Cette dernière est composée d'un seul coordinateur et 9 membres reconnus pour leurs connaissances approfondies des règles de la Shariaa. Cette commission centrale permet au CSO d'émettre des normes et des avis pour l'ensemble de l'industrie financière participative marocaine. Le Conseil supérieur des oulémas (CSO) est la seule institution habilitée à prononcer des consultations religieuses. Il a été créé en 1981 dans le but de soutenir la politique religieuse musulmane du Maroc. Le peuple marocain a connu le CSO, pour la première fois, dans la constitution marocaine du 1er juillet 2011. Il a été créé par le dahir n° 1.80.270 du 3 jourmada II 1401 (08 avril 1981) et réorganisé conformément aux dispositions du dahir n° 1.03.300 du 2 rabii I 1425 (22 avril 2004) est placé sous la Haute Tutelle de Sa Majesté.

Dans le but de fournir un contrôle shariatique de qualité et efficace, en plus de la commission shariaa de la finance participative, le CSO dispose d'une autre entité shariatique très importante, il s'agit de l'entité scientifique en charge des fatwas (الهيئة العلمية المكلفة بالإفتاء). C'est un comité créé par le décret n° 1.03.300 du 2 Rabi al-Awal 1425 (22 avril 2004) au sujet de la réorganisation du Conseil Supérieurs des Oulémas (CSO) et des conseils scientifiques locaux, en particulier les articles 7, 8, 9 et 10 de ce Dahir. Ce comité a pour objectif d'émettre des fatwas visant à clarifier la règle de la charia participative dans des questions d'ordre général.

2.2 Champs d'intervention du Conseil Supérieur des Oulémas (CSO)

Le système de gouvernance de la charia est l'ensemble des dispositions institutionnelles et organisationnelles par lesquelles les institutions financières participatives garantissent un contrôle efficace et indépendant de la conformité de tous les processus aux principes de la charia. Selon le dahir n° 1.03.300, le Conseil supérieur des Oulémas (CSO) a pour mission (Site officiel des Habous, 2021) :

- D'étudier les questions qui lui sont soumises par sa Majesté le roi Mohamed VI et élaborer un programme d'action annuel comprenant les activités à réaliser par les conseils locaux des Oulémas ;
- De superviser les travaux des conseils locaux des Oulémas et de coordonner leurs activités ainsi que d'émettre les orientations et les recommandations visant à rationaliser le travail des conseils locaux des Oulémas et à activer leur rôle dans l'encadrement de la vie religieuse des citoyens et citoyennes marocains musulmans ;
- D'élaborer et d'approuver le règlement intérieur de l'instance scientifique chargée de la consultation religieuse (fatwa) et lui transmettre les demandes concernant les questions qui lui sont soumises aux fins de les étudier et d'émettre des consultations à leur sujet ;
- D'entretenir des relations de coopération scientifique avec les institutions et les organisations participatives poursuivant les mêmes objectifs à l'échelon national et international ;

Pour ce qui relève de l'activité des banques participatives, et via sa commission dédiée, la commission shariaa de la finance participative (اللجنة الشرعية للمالية التشاركية), le CSO a pour mission (Forum Halal Maroc, 2019) :

- De superviser et contrôler les activités ainsi que les pratiques des banques participatives ainsi que de définir le référentiel Shariaa et la politique Shariaa de la Banque participative ;
- Emettre les avis Shariaa sur l'ensemble des activités de la Banque participative ainsi que d'orienter et contrôler l'activité de la banque participative pour assurer sa conformité avec la Shariaa ;
- D'assurer la conformité à la Shariaa des dispositifs mis en place par les banques participatives ainsi que de garantir l'application des avis du comité Shariaa par les différentes composantes opérationnelles de l'écosystème participatif ;
- De mettre en place un contrôle Shariaa permanent, pour vérifier l'application des avis du comité Shariaa et relever les anomalies et les incidents de non-conformité ainsi que de mettre en place un contrôle Shariaa ponctuel (Audit shariatique).

Au Maroc, le système de gouvernance de la charia est différent de celui pratiqué dans les pays du Golf, là où chaque banque participative dispose d'une entité shariatique interne et propre à elle intitulée « **Sharia Board** ». Il s'agit d'un comité d'érudits participatives à la disposition d'une institution financière participative, et payés par la même institution, pour la conseiller et la superviser dans le développement de produits conformes à la charia. Au Maroc, tous les avis shariatiques et d'ordre participative émanent uniquement et exclusivement du Conseil Supérieur des Oulémas (CSO).

2.3 Produit MOURABAHA et préceptes du Conseil Supérieur des Oulémas (CSO)

La mourabaha demeure parmi les produits participatifs les plus largement utilisés. Toutefois, de nombreux économistes contestent ce mode de financement et assimilent la marge

bénéficiaire qui découle de la revente a du riba (intérêt). Ce point est renforcé par le fait qu'une banque participative semble ne supporter aucun risque dans une opération de mourabaha dans la mesure où c'est le client qui demande à la banque d'acquérir un bien pour qu'il puisse l'acheter ensuite. Ainsi, le client signe une promesse d'achat avant même que la banque ait acheté ledit bien objet de leur futur contrat. (AIT MOUHATTA, 2019).

C'est une évidence que le produit **MOURABAHA** présente de nombreux risques. Par exemple, le fait que la banque participative dispose de « **Engagement unilatéral d'achat – Promesse d'achat** » ne garantit pas la revente du bien au client. Egalement, il ne faut pas oublier qu'il existe une durée considérable entre la signature du premier contrat d'achat avec le vendeur et le deuxième contrat de vente **MOURABAHA** avec le client, ce qui fait deux contrats non simultanés, donc la banque court un risque important lié à la possession du bien en son nom, étant donné que la valeur du bien acquis peut se détériorer avant la signature du contrat de vente.

Un autre cas de figure se présente si le client est décédé avant la signature du contrat de vente **MOURABAHA**, dans ce cas la banque se trouve dans l'obligation de chercher un nouvel acheteur pour le bien acquis. Cela signifie que la promesse unilatérale d'achat ne suffit pas à elle seule à transférer les engagements du client sur ses ayants droits.

En principe, dans le contrat **MOURABAHA**, le risque est toujours présent ce qui met le CSO devant une situation critique. En effet, bien que la technique de mourabaha soit la plus répondue, elle rencontre toujours de nombreuses critiques, à savoir :

- Engagement unilatéral d'achat signé par le client reste objet de plusieurs débats vu qu'il présente des clauses critiquables puisque le client promet d'acheter un bien qui sera acheté d'abord par une tierce personne ;
- La banque promet de vendre au client un bien qu'elle ne possède pas encore ;
- Lors d'une signature en concomitance, la banque vend un bien qu'il ne possède pas encore (Inscription à la conservation foncière) ;
- La détention du bien par la banque pour quelques minutes seulement. Dans ce cas, le partage des risques est quasi-inexistant ce qui laisse plusieurs chercheurs à dire que le mécanisme se rapproche considérablement de celui de l'intérêt

En général, faisons suite aux préceptes du CSO, et comme il est indiqué dans le tableau n°3, le contrat **MOURABAHA** est conforme à la chariaa lorsque :

Tableau n°3 : Conformité du produit MOURABAHA.

| Marge bénéficiaire (الربح) | Avis shariatique (الرأي الشرعي) | Contrat (العقد) |
|-------------------------------|------------------------------------|-----------------------------|
| Non déclarée – لم تذكر | Illicite – غير جائز | Non contraignant – غير ملزم |
| Déclarée – ذكر | Licite - جائز | Non contraignant – غير ملزم |
| Déclarée - ذكر | Licite - جائز | Contraignant - ملزم |
| Non déclarée – لم تذكر | Illicite – غير جائز | Contraignant - ملزم |

Source : Elaboré par nos soins.

Aujourd'hui, et concernant le contrat MOURABAHA au Maroc, le sujet le plus discuté est celui de la « **Signature en concomitance** » ou encore appelée la « **signature simultanée** ». C'est un sujet très sensible et sur lequel le CSO n'a toujours pas prononcé. Jusqu'à présent aucun avis shariatique n'a été publié à ce propos. Ce sujet présente un risque shariatique important et il présente également un risque juridique pour certaines parties prenantes du système telles que les notaires. En fait, la conservation foncière ne permet pas de déposer deux contrats à la fois ce qui expose les notaires à des risques considérables en cas d'incidents.

3. Démarche et méthodologie du recueil de données :

3.1 Définition des objectifs & procédure suivie :

❖ Définitions des objectifs :

La relation entre le produit MOURABAHA et le prêt à intérêt a fait couler, depuis des années, l'encre de plusieurs chercheurs et économistes. Il a fait l'objet et sujet de plusieurs conférences, séminaires et colloques et ce dans le but d'essayer de clarifier ainsi que de déterminer la relation entre ces deux éléments. Malgré les efforts déployés et les versets coraniques qui témoignent clairement que le Riba est l'un des pires des péchés en islam, la relation entre le produit MOURABAHA et le prêt à intérêt reste encore, pour certains Oulémas et savants, ambiguë, d'où l'importance et l'objectif de notre enquête. Notre étude a pour objectif :

- Détermination de la relation entre le produit MOURABAHA et le prêt à intérêt ;
- Clarification et analyse de la relation entre le produit MOURABAHA et le prêt à intérêt ;
- Exploration des avis et position des chercheurs et experts vis-à-vis de cette relation.
- Présenter les points de convergences et de divergences que représente le produit MOURABAHA à la lumière des avis du CSO.

❖ Procédure suivie :

Afin de pouvoir comprendre les mécanismes et tenter d'apporter une réponse à nos hypothèses et questions de recherche, il sera intéressant d'observer la réalité du terrain. Pour ce faire, nous avons dû réaliser une analyse qualitative auprès des différents acteurs afin d'avoir un avis objectif sur la nature de la relation entre le produit MOURABAHA et le prêt à intérêt et de déterminer les points de convergence et de divergence que représente la pratique de la MOURABAHA au Maroc. Le choix d'analyse qualitative se justifie par la nature même du sujet qui ne nécessite pas de statistique ni de réponse ferme. En effet, le but de notre étude est d'analyser les différents points de vue sans forcément trancher d'un côté ou de l'autre. Pour cela, nous avons dû concevoir un entretien qui a été utilisé en tant qu'instrument de mesure. Nous avons eu recours à des entretiens semi-directifs qui se définissent comme « Une collecte d'informations reposant sur le principe de l'entretien directif, mais agrémentée de la possibilité éventuelle pour le répondant de détailler tel ou tel point lui semblant important ». (MEHU, 2012).

3.2 Cadre général de l'étude :

❖ Méthode d'analyse adoptée :

La méthode **DELPHI** vise à mettre en évidence les convergences et les consensus sur les orientations à donner au projet par le biais de questionnaires soumis aux experts ainsi que de mettre en lumière les zones d'incertitude afin d'aider à la prise de décision et de vérifier l'opportunité et la faisabilité du projet. On va donc suivre une démarche précise de la technique afin de tester nos hypothèses, à savoir :

- **Etape 1** : Formulation du problème ;
- **Etape 2** : Choix des experts ;
- **Etape 3** : Déroulement pratique et exploitation des résultats.

❖ Entretien semi-directif :

L'outil de la collecte des données utilisé dans la méthode Delphes est « **Entretien semi-directif** », qui est une technique d'enquête qualitative fréquemment utilisée dans les recherches en sciences humaines et sociales. A travers cette méthode, notre recherche s'intéresse à l'étude de la relation entre le taux d'intérêt et le Riba. Elle est fondée sur **102 entretiens semi-directifs** auprès des notaires, professeurs et experts en sciences de la sharia'a mais aussi en finance participative. Cette **analyse de contenu** met en évaluation la thématique choisie ainsi que confirmer ou réfuter les hypothèses proposées. Grâce à cette méthode, notre recherche se concentre sur l'étude du degré de conformité du produit MOURABAHA aux préceptes du CSO.

3.3 Constitution de l'échantillon :

Pour décortiquer et étudier notre thématique, notre échantillon est constitué de 3 types de profils, à savoir :

Tableau n°4 : Profils de l'échantillon.

| Banquiers & Financiers | Chercheurs et Professeurs | Juristes et Adoules |
|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ○ Directeurs régionaux des banques participatives ; ○ Directeurs d'agences bancaires participatives ; ○ Chargés de clientèle des banques participatives. | <ul style="list-style-type: none"> ○ Chercheurs en finance participatives ; ○ Professeurs universitaires. | <ul style="list-style-type: none"> ○ Notaires ; ○ Adoules ; ○ Personnalités shariatiques. |

Source : Auteurs

Notre travail du terrain nous a permis de toucher une grande catégorie bien diversifiée de notre échantillon. Pour une collecte d'informations neutre et riche en termes de valeur, les **102 participants** sont dispersés sur les différents d'activités, dont **39,22%** sont des banquiers issus de la banque participative et **23,53%** sont des notaires de la place qui sont en relation permanente avec les banques participative. Chaque profil a fait l'objet d'une visite individuelle couronnée par un entretien semi-directif.

La durée de chaque entretien est entre **15 à 25 minutes**. Le niveau intellectuel de notre échantillon était également parmi nos préoccupations et exigences lors de notre travail de recherche. **50%** de notre population à l'étude a un niveau de « Bac+5 », **30,39%** a un niveau de « Bac+3 » et **9,8%** a un niveau de « Bac+8 ». Nos interviewés ont fait preuve d'un niveau de

connaissance assez important sur le sujet de la finance participative. **40,20%** de notre échantillon ont un niveau « **intermédiaire** » au moment où **30,39%** sont des « **experts** » dans le domaine et 20,59 affirme un niveau de « **débutant** ».

4. Résultats tirés, perspectives et recommandation :

Au cours des dernières années, les opérations bancaires, les intérêts bancaires usuraires, les banques participatives ainsi que le produit MOURABAHA, tous ces sujets ont fait l'objet de nombreux débats et discussions. Notre recherche a pour objectif principal d'étudier et d'analyser cette polémique d'une manière scientifique et pragmatique sans faire référence aux propriétaires de ces soupçons, car notre objectif est non pas de « diaboliser » mais plutôt la « clarification ». Pour répondre à notre problématique de départ, une série de questions a été constituée pour nos enquêtées, chose qui nous a permis de collecter plusieurs réponses riches en termes d'informations.

QUESTION N° 1 : Quelle est la différence entre les prêts bancaires usuraires et le produit MOURABAHA ?

D'une part, certaines de nos interviewés disent que le prêt bancaire usuraire est un contrat de prêt remboursable avec intérêts, alors que le produit MOURABAHA est un contrat de vente contre un prix incluant une marge bénéficiaire. Le prêt bancaire est basé sur un taux de rémunération appelé taux d'intérêt (un contrat de crédit signé entre les parties contractantes), le produit MOURABAHA, quant à lui, est un contrat de vente à travers lequel le vendeur (Banque) vend à l'acheteur (Client) un bien précis en contrepartie d'un prix de revient majoré d'une marge bénéficiaire connue et convenue d'avance.

D'une autre part, certaines affirment que le prêt bancaire est le fait pour un établissement de crédit de mettre des fonds à la disposition d'un bénéficiaire qui s'engage à les rembourser à long terme. En revanche, dans la MOURABAHA, la banque achète un bien qu'elle revend à son client moyennant une marge bénéficiaire convenue entre les deux parties. Dans le produit MOURABAHA, la banque n'achète la marchandise qu'après que le client a demandé à la banque de l'acheter ce qui génère la signature d'une promesse unilatérale d'achat par le client.

QUESTION N° 2 : Le produit Mourabaha, a-t-il une base shariatique et légale ?

96% de notre population a confirmé que le produit MOURABAHA commercialisé au Maroc a une base shariatique et légale vu que le conseil Supérieur des Oulémas (CSO) a considéré ce dernier conforme à la sharia même si la banque participative n'achète le bien pour le revendre à son client que sur ordre d'achat du client. La banque centrale a aussi adopté cette formule de la MOURABAHA après validation du conseil Supérieur des Oulémas (CSO). Le produit s'appelle « MOURABAHA LIL AMIR BICHIRA », la décision d'achat émane du client, la banque lui fait signer la promesse unilatérale d'achat afin de préserver son droit à une indemnisation en cas de désistement du client, mais cette promesse n'oblige pas le client à conclure l'achat. Les **4%** qui restent stipulent que cette pratique est mal vue dans le sens où la banque participative ne joue pas vraiment un vrai rôle de commerçant en prenant des risques liés à l'activité commerciale, mais plutôt un simple rôle d'intermédiaire.

QUESTION° 3 : Certains chercheurs disent que les biens vendus par la banque participative ne lui appartiennent pas, c'est-à-dire que la banque vend ce qu'elle ne possède pas.

Une grande partie des réponses collectées affirment cette hypothèse dans le cas où la banque vend le bien avant qu'elle en devienne propriétaire réellement. Surtout, en ce qui concerne les biens immobiliers immatriculés. En effet, la banque ne devient propriétaire qu'après l'inscription de son contrat d'acquisition sur le titre foncier conformément aux articles 66 et 67 de la loi 14-07 sur l'immatriculation foncière. La banque est obligée d'acheter le bien que désire le client pour respecter le principe de la « **Tangibilité d'actif** », par conséquent, la banque ne peut pas vendre un bien qu'elle ne possède pas.

QUESTION° 4 : Pensez-vous que la signature en concomitance (Signature jointe des contrats) est une violation des préceptes de la sharia'a et des avis du CSO ?

D'après notre enquête, nos interviewés ont trouvé une certaine difficulté à répondre à cette question. Les 102 participants interrogés sont dispersés en deux parties égales (Opposants et partisans). **D'une part**, 50% de notre échantillon ont répondu positivement à cette question et ce en ce qui concerne les opérations portant sur des biens immobiliers immatriculés. Étant donné que, la banque doit d'abord inscrire le bien en son nom sur les livres fonciers (pour le transfert propriété) avant de le revendre à son client. Nos interviewés poursuivent leur conviction et attestent que le Conseil Supérieur des Oulémas (CSO) exige non seulement la condition du transfert de propriété mais également, la possession et la garantie de l'éviction et des vices cachés par la banque, chose qui ne peut être réalisée que si elle devient propriétaire du bien immobilier immatriculé au vrai sens du terme.

D'autre part, le reste de notre échantillon (50%) a répondu négativement à cette question et certifie que la signature en concomitance ne présente aucune violation ni des préceptes de la sharia'a ni du CSO. Ils affirment que l'obligation d'inscrire d'abord le bien en nom de la banque sur les livres fonciers avant de le revendre au client n'est pas une obligation et ne doit en aucun cas se poser à la signature du contrat MOURABAHA, sans oublier que l'immatriculation n'est instaurée au Maroc qu'en 1913 par le Dahir du 9 ramadan 1331 sur l'immatriculation foncière, donc cela ne veut pas dire que tous les contrats signés avant l'apparition de ce Dahir sont illicites.

Nos interviewés poursuivent leur conviction et attestent que les deux éléments fondamentaux qui doivent être respectés au moment de la conclusion des deux contrats sont : Le « **consensuel** » entre les différentes parties et l'application du principe et l'application du principe : « **De ne pas nuire : لا ضرر ولا ضرار** ».

QUESTION° 5 : Que pensez-vous de l'obligation d'inscrire le bien objet de financement en nom de la banque participative, obtenir le certificat de propriété, avant de procéder à la signature du contrat MOURABAHA avec le client (2ème contrat) ?

Nos interviewés stipulent que cette opération ne présente aucun inconvénient à condition que le notaire qui reçoit les deux actes soit en mesure de garantir le résultat final qui est le transfert

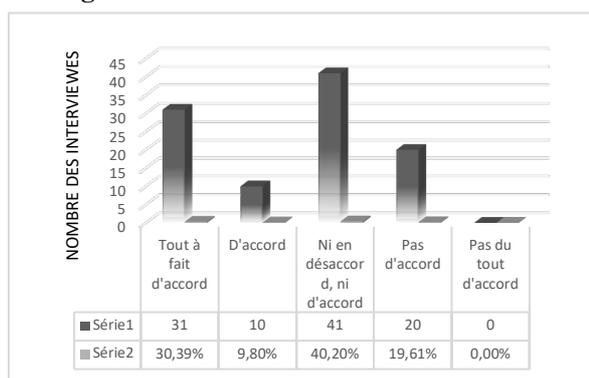
de propriété au client, donc l'inscription de la Mourabaha à la conservation foncière ou son dépôt quand il s'agit d'une réquisition d'immatriculation, et que le bien doit apparaître dans le bilan de la banque, spécialement dans son stock d'immobilisations pour que l'opération de la Mourabaha soit correcte et respecte les principes de la Sharia.

En effet, pour respecter la loi, surtout l'article 58 de loi 12-103 et les conditions exigées par les Oulémas du CSP, pour que la banque devienne propriétaire d'un bien immobilier immatriculé, il faut que ce bien soit inscrit en son propre nom sur le titre foncier (Certificat de propriété). Autrement dit, elle vend ce qu'elle ne possède pas. Pour rappel, la propriété d'un bien immobilier immatriculé ne se transmet pas uniquement par la signature du contrat de vente mais aussi par l'inscription du contrat sur les livres fonciers (Selon le dahir du 9 ramadan 1331 (12 août 1913).

QUESTION° 6 : Etes-vous d'accord que le produit MOURABAHA pratiqué par les banques participatives marocaines respecte vraiment les préceptes de la sharia'a et les avis du CSO ?

D'une part, 30,39% de nos interviewés confirment qu'ils sont tout à fait d'accord que le produit MOURABAHA commercialisé au Maroc respecte les avis du CSO et les préceptes de la sharia'a. Au moment où 19,61% seulement de nos enquêtés ont affirmé le contraire. D'autre part, 40,20% de notre échantillon ont préféré de rester neutre vis-à-vis de cette question vu le degré de la sensibilité qu'elle présente.

Figure n°1 : Conformité de la MOURABAHA



Source : Elaboré par nos soins.

Conclusion

L'analyse et la discussion des résultats de notre travail de recherche nous ont permis de déterminer les principales perspectives de recherche qui concernent la réutilisabilité de notre travail. A la lumière des données recueillies, des résultats obtenus et de nos conclusions, nous pouvons dire que notre recherche pourrait faire l'objet d'une autre étude plus large et plus riche en termes d'informations sur les banques participatives marocaines. A cet égard, nous citons les perspectives de recherche suivantes :

- Compléter ou refaire l'analyse en intégrant les informations et les données fournies par toutes les banques participatives Marocaines et le conseil supérieurs des oulémas ;
- Généraliser l'étude et toucher plusieurs parties-prenantes qui interviennent dans le circuit du produit MOURABAHA ;
- Faire une étude comparative plus large sur la pratique du produit MOURABAHA dans la plupart des banques participatives marocaines ;

- Généraliser l'étude sur tous les notaires à l'échelle nationale.

Les résultats futurs de ces études et ces analyses présenteront peut-être une réponse définitive, claire et convaincante pour les consommateurs du produit MOURABAHA. Ces perspectives de recherche joueront sûrement un rôle important et essentiel pour mettre fin à l'ambiguïté qui entoure la pratique du produit MOURABAHA au sein des banques participatives marocaines.

Notre travail de recherche a montré qu'il existe encore une certaine ambiguïté autour du produit MOURABAHA. La procédure a été éditée et publiée par le Conseil Supérieur des Oulémas (CSO), néanmoins cela ne signifie pas que toutes les parties impliquées dans le circuit de MOURABAHA respectent la chariaa et les préceptes du CSO. A cet égard, nous avons pu construire quelques propositions et recommandations pour remédier à cette situation. Nous proposons les mesures suivantes :

- Faire preuve d'honnêteté, de justice, d'avoir un comportement responsable vis-à-vis du respect des règles de la sharia'a et de mettre en œuvre des politiques contrôles nécessaires à cet égard ;
- Renforcer d'avantage le rôle du comité shariatique interne à chaque banque (Sharia Board) pour un contrôle inopiné de la conformité des transactions et produits bancaires participatifs aux principes de la Charia ;
- Elaboration d'un code de bonne conduite des membres du comité de conformité à la Charia. Il est recommandé que ce code de bonne conduite soit institué au sein de chaque banque participative pour éviter les conflits d'intérêts et s'assurer de l'indépendance des membres du comité de conformité à la Charia vis-à-vis du conseil d'administration et de directoire de la banque ;
- Renforcer le degré d'intervention du Conseil Supérieur des Oulémas (CSO) à l'égard des banques participatives afin d'éviter l'écueil des divergences d'interprétation des principes de la Charia entre les comités Charia de différentes institutions ;
- Organisation des réunions trimestrielles et semestriels avec les différentes parties, à savoir : CSO, Bank Al Maghreb, Banques participatives et différents acteurs dans le domaine tel que l'association Marocaine pour les Professionnels de la Finance Participative ;
- Maintenir une communication permanente et périodique du CSP pour se prononcer sur les différents produits participatifs et ce dans l'intérêt de rassurer la clientèle des différents établissements bancaires participatives.

Notre recherche a traité un sujet très sensible qui est souvent évoqué dans la plupart des réunions scientifiques. La particularité de notre thématique nous a posé quelques contraintes et limites à ce propos. On cite :

- Le refus de certains spécialistes de répondre à certaines questions de notre enquête, pour des raisons professionnelles, ce qui prive notre étude de plus d'informations et par conséquent d'une analyse pertinente ;
- La rareté des spécialistes et experts dans le domaine de notre recherche ;

- La préoccupation de certaines interviewés ciblées ;
- La langue d'écriture a été un obstacle dans un certain temps, puisque quelques-uns de nos interviewés étaient des spécialistes arabophones, ce qui nous a obligé à faire une double traduction pour une bonne interprétation des questions de l'enquête ;
- L'effort d'analyse des discours et la traduction de l'interprétation des réponses recueillies.

Toutes ces difficultés nous ont imposé une limitation du champ d'étude. Cependant, bien que tous ces obstacles que nous avons rencontrés, nous avons réussi à réaliser 37 entretiens, ce qui nous a permis de comprendre, d'expliquer et de répondre à la problématique de notre recherche.

La Mourabaha est le contrat conforme à la charia le plus répandu. Dans un contrat Mourabaha, la banque participative achète une certaine marchandise au vendeur sur ordre de son client, qui la revend ensuite à un prix supérieur au prix d'achat, en indiquant le prix réel et le montant final. Cette différence entre les deux prix représente la marge bénéficiaire de la banque. Le client doit ensuite payer les échéances de la transaction à la banque, comme convenu à l'avance. Le bien acheté par la banque participative peut être vendu soit au comptant, soit en différé, soit par un paiement unique ou par versements (Smith, et El Hatimi, 2012).

Toutefois, la définition de la "Mourabaha" dépend de ce qui suit, soit de la vente, du prix d'achat, du profit et du mode de paiement (El Hatimi, 2012). Suite à cette définition, nous remarquons, ces principales différences entre la Mourabaha et un contrat de dette classique :

- La banque reste propriétaire de l'actif et assume le risque sous-jacent, même si c'est pour une courte période, jusqu'à ce que l'actif soit revendu au client. Donc, on ne parle pas d'un prêt mais plutôt d'une opération purement commerciale (de vente à crédit) et adossée à un actif réel.
- La transaction est conclue sur la base d'un actif réel.
- On ne fait pas de référence au taux d'intérêt. Néanmoins, La banque touche une commission qui ne compense pas la valeur intrinsèque de l'argent, mais représente à la rémunération du service rendu par la banque.
- La marge négociée est fixe et ne varie pas en fonction du délai de paiement.

On remarque qu'une mauvaise interprétation de cette formule bien définie, peut conduire à l'usure condamnée par le droit musulman, chose qui exige que le produit MOURABAHA réponde à certaines conditions, à savoir :

- Le prix d'acquisition doit être connu à l'avance entre les deux parties ;
- La banque doit être en possession réelle du bien au moment de sa revente ;
- Le prix de vente ne doit pas être modifié en cas de défaut de paiement du client (impayé) ;
- Le consentement des parties est nécessaire.

À travers l'étude théorique et exploratoire de notre thématique, elle s'est avéré que le produit MOURABAHA continue à faire couler beaucoup d'encre de plusieurs chercheurs dans le

domaine. Ceci est illustré par le nombre d'articles scientifiques publiés sur ce produit ainsi que le nombre de questions posées lors de chaque manifestation scientifique. A travers notre enquête, on a constaté que le produit MOURABAHA est loin d'être à l'abri des soupçons. Le sujet de la possession réelle du bien objet de financement par les banques participatives ainsi que le degré de conformité du produit aux préceptes du CSO, reste un sujet critique dont 40,20% de nos enquêtés ont préféré de rester neutre vis-à-vis de ce dernier, vu le degré de la sensibilité qu'elle présente, au moment où 30,39% témoignent la conformité de la MOURABAHA aux préceptes du CSO. C'est à ce niveau que le rôle du Conseil Supérieur des Oulémas (CSO) surgit pour annihiler toute ambiguïté et rassurer les Marocains de ce produit tant attendu, au moment où il existe plusieurs disparités entre les différentes pratiques de la MOURABAHA par les banques participatives.



BIBLIOGRAPHIE :

- **ISTIANAH Z. (2020).** « Concept & Application of Bai' al-Īnah in Islamic Banking in Indonesia and Malaysia », Faculty of Law, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, Yogyakarta, Indonesia
- **AIT MOUHATTA M. (2019).** « Techniques et limites de la finance participative », P. 123
- **Forum Halal Maroc, (2019).** « Expérience en matière de la Finance Participative »
- **Circulaire du Wali de Bank Al-Maghrib n°1/W/17 du 27 janvier (2017),** Bulletin officiel n°6548
- **LAHLOU A. (2015).** « Economie et finance en islam », P. 197
- Loi bancaire n° 103.12 relative aux établissements de crédits et organismes assimilés, (2015)
- **JOUBER-SNOUSSI K. (2012).** « La finance participative », Paris, Edition la Découverte.
- **M MEHU J. (2012).** « L'encyclopédie du marketing »
- **EL HATIMI L. (2012).** « Le contrat de mourabaha dans les banques islamiques » Colloque International sur les services financiers islamique : Aspects religieux, juridiques et économiques. FSJES Souissi Rabat
- **RADI A. & BARI I. (2012).** « Les produits financiers alternatifs au Maroc : Pratique et perspectives », P. 69-70
- **GUERMAS-SAYEGH L. (2011).** « La religion dans les affaires : la finance participative », P. 20
- **SMITH H. (2010).** « Islamic finance guide » Herbert Smith in association with Gleiss Lutz and Stibbe
- **Centre du Commerce International. (2009).** "Le Système Bancaire Islamique : Guide à L'intention des Petites et Moyennes Entreprises (PME)", Chapitre I : Principe de Base de la banque islamique, P. 8
- **Centre du Commerce International (CCI), (2009).** « Le système bancaire participative : contrat de la mourabaha aux yeux de la loi marocaine », Laboratoire EPGOT, FSJES Mohammedia, Maroc
- « Guide à l'intention des petites et moyennes entreprises », (2009), Suisse
- **RUIMY M. (2008).** « LA FINANCE PARTICIPATIVE », P. 94
- **KETTANI M. (2002).** « La banque participative : Une banque originale », P. 113
- **Dahir n°1-80-270 du 08 avril (1981).** Relatif à la création du Conseil supérieur et des Conseils régionaux des Oulémas
- International Institute of Islamic Thought 1, N°17, P 11 -103

WEBOGRAPHIE :

- <http://www.habous.gov.ma/fr/conseil-sup%C3%A9rieur-des-oul%C3%A9mas.html> (Visité le 19/10/2021 à 19H18)
- <https://www.medias24.com/2020/02/27/les-marocains-ont-pris-9-milliards-de-dh-de-financements-mourabaha-depuis-2017> (Visité le 20/10/2021 à 12H00)